แบบ 56-1

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี

สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561

บริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน)

สารบัญ

		หน้า
ส่วนที่ 1	การประกอบธุรกิจ	
	1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ	ส่วนที่ 1 - 1
	2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ส่วนที่ 1 - 6
	3. ปัจจัยความเสี่ยง	ส่วนที่ 1 - 24
	4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ	ส่วนที่ 1 - 28
	5. ข้อพิพาททางกฎหมาย	ส่วนที่ 1 - 34
	6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น	ส่วนที่ 1 - 35
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

การประกอบธุกิจ

1.นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) หรือ “บริษัท” ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 12 กันยายน 2534 โดยนายกมล เอี้ยวศิวิกูล และนายธเนศ ดิลกศักยวิฑูร ภายใต้ชื่อเดิม “บริษัท นครปฐม ไมด้า 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

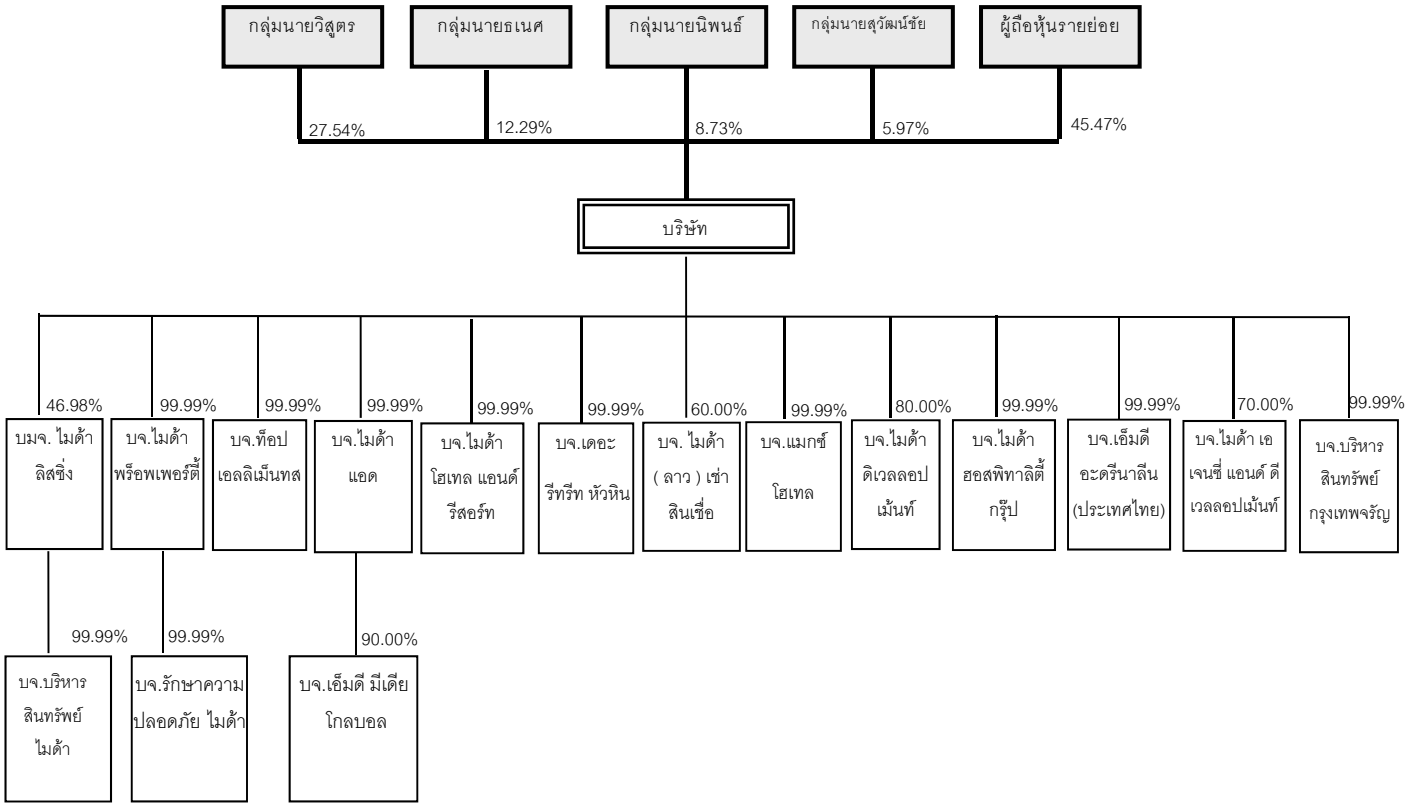
มิถุนายน 2556	-	บริษัทได้อนุมัติการเข้าเป็นผู้ค้ำประกันการขอวงเงินสินเชื่อของ บริษัท ไมด้า พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด จากธนาคาร เกียรตินาคิน จำกัด (มหาชน) ภายในวงเงินค้ำประกัน จำนวน 90,940,000 บาท
พฤศจิกายน 2556	-	บริษัทเพิ่มสัดส่วนการลงทุนในบริษัท เดอะ รีทรีท หัวหิน จำกัด โดยซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิม จำนวน 94,527 หุ้นมูลค่า หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นมูลค่าการลงทุน 9,452,700 บาท ทำให้สัดส่วนการลงทุนของบริษัทเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 70.00 เป็นร้อยละ 74.75%
	-	บริษัทเพิ่มสัดส่วนการลงทุนในบริษัท ไมด้า แอสเซ็ท ซานาดู จำกัด โดยซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิม จำนวน 525,000 หุ้นมูลค่า หุ้นละ 10 บาท คิดเป็นมูลค่าการลงทุน 5,250,000 บาท ทำให้สัดส่วนการลงทุนของบริษัทเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 85.00 เป็นร้อยละ 100.00
	-	บริษัทเพิ่มสัดส่วนการลงทุนในบริษัท แมกซ์ โฮเทล จำกัด โดยซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิม จำนวน 675,000 หุ้นมูลค่า หุ้นละ 10 บาท คิดเป็นมูลค่าการลงทุน 6,750,000 บาท ทำให้สัดส่วนการลงทุนของบริษัทเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 85.00 เป็นร้อยละ 100.00
มิถุนายน 2557	-	บริษัทได้อนุมัติการเข้าเป็นผู้ค้ำประกันการขอวงเงินสินเชื่อของ บริษัท ไมด้า พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด จากธนาคาร เกียรตินาคิน จำกัด (มหาชน) ภายในวงเงินค้ำประกัน จำนวน 214.51 ล้านบาท และจากธนาคาร ธนชาติ จำกัด (มหาชน) ภายในวงเงินค้ำประกัน จำนวน 210 ล้านบาท

	- บริษัทได้ลงทุนและจัดตั้งบริษัทย่อยชื่อบริษัท เอ็มดี อะดรีนาลีน (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	- บริษัท ไมด้า เอเจนซี่ แอนด์ ดิเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ได้จัดตั้งบริษัทแห่งใหม่ ชื่อบริษัท พร้อมพริ้นติ้ง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประกอบกิจการผลิตป้ายโฆษณา สื่อโฆษณา และสื่อพิมพ์ต่างๆ ประกอบด้วยทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท จำนวนหุ้น 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท ทั้งนี้บริษัท ไมด้า เอเจนซี่ แอนด์ ดิเวลลอปเม้นท์ จำกัด ถือหุ้นคิดเป็นมูลค่าการลงทุน 899,970 บาท หรือร้อยละ 90 โดยบริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นในบริษัทย่อยแห่งใหม่ดังกล่าวทางอ้อมคิดเป็นร้อยละ 63
	- บริษัทได้อนุมัติการเข้าเป็นผู้ค้ำประกันการขอวงเงินสินเชื่อของ บริษัท ไมด้า พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด จากธนาคาร ซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน) ภายในวงเงินค้ำประกัน จำนวน 189.50 ล้านบาท
มกราคม 2558	- บริษัทขายหุ้นในบริษัท ไมด้า ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) จำนวน 87.80 ล้านหุ้น ทำให้สัดส่วนการถือครองลดลง ร้อยละ 9.97 แม้สัดส่วนการถือหุ้นจะเหลือเพียงร้อยละ 46.98 แต่บริษัทยังมีอำนาจควบคุมในบริษัทดังกล่าวอยู่
มีนาคม 2558	- บริษัทเพิ่มสัดส่วนการลงทุนในบริษัท เดอะรีทรีท หัวหิน จำกัด จำนวน 0.50 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 25.24 ทำให้บริษัทมีสัดส่วนเงินลงทุนในบริษัทดังกล่าวเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 74.75 เป็นร้อยละ 99.99
กรกฎาคม 2558	- บริษัท ไมด้า ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) (บริษัทย่อย) ลงทุนในบริษัท บริหารสินทรัพย์ ไมด้า จำกัด ซึ่งมีทุนจดทะเบียน 25,000,000 บาท (2,500,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท) มีวัตถุประสงค์ตั้งขึ้นเพื่อประกอบกิจการบริหารจัดการทรัพย์สินที่รับโอนสินทรัพย์ด้อยคุณภาพของสถาบันการเงิน โดยบริษัทย่อยถือหุ้นจำนวน 2,499,997 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99.99
กันยายน 2558	- 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	- บริษัท ไมด้า แอด จำกัด (บริษัทย่อย) ได้ลงทุนในบริษัท เม็มโมรี มาสเตอร์ แอลอีดี จำกัด ซึ่งมีทุนจดทะเบียน 5,000,000 บาท มีวัตถุประสงค์ตั้งขึ้นเพื่อประกอบกิจการให้บริการเช่าสื่อโฆษณา รับทำป้ายสื่อโฆษณาครบวงจร ขายสื่อโฆษณาทางโทรทัศน์ วิทยุ สื่อต่างๆ โดยบริษัทย่อยถือหุ้นจำนวน 45,000 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 90.00

พฤศจิกายน 2558	- บริษัทลงทุนในบริษัท บริหารสินทรัพย์ กรุงเทพจรัญ จำกัด ซึ่งมีทุนจดทะเบียน 25,000,000 บาท (2,500,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท) มีวัตถุประสงค์ตั้งขึ้นเพื่อประกอบกิจการบริหารจัดการทรัพย์สินที่ได้รับโอนสินทรัพย์ด้อยคุณภาพของสถาบันการเงิน โดยบริษัทถือหุ้นจำนวน 2,499,995 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99.99
กรกฎาคม 2559	- บริษัทได้อนุมัติการเข้าเป็นผู้ค้ำประกันการขอวงเงินสินเชื่อของ บริษัท ไมด้า ดิเวลลอปเมนท์ จำกัด จากธนาคาร ธนชาต จำกัด (มหาชน) ภายในวงเงินค้ำประกัน จำนวน 70,000,000 บาท
กันยายน 2559	- บริษัทขายหุ้นใน บริษัท วิภา คอนโดมิเนียม จำกัด จำนวน 0.05 ล้านหุ้นทั้งจำนวน โดยบริษัทไม่มีอำนาจควบคุมในบริษัทดังกล่าว - บริษัทขายหุ้นใน บริษัท แมกซ์ คอนโด เกษตร จำกัด จำนวน 0.15 ล้านหุ้นทั้งจำนวน โดยบริษัทไม่มีอำนาจควบคุมในบริษัทดังกล่าว
ธันวาคม 2560	- บริษัทขายหุ้นใน บริษัท แมกซ์ โฮเทล รามคำแหง จำกัด จำนวน 0.09 ล้านหุ้นทั้งจำนวน โดยบริษัท ไม่มีอำนาจควบคุมในบริษัทดังกล่าว - บริษัทขายหุ้นใน บริษัท แมกซ์ เรียล เอสเตท จำกัด จำนวน 0.09 ล้านหุ้นทั้งจำนวน โดยบริษัทไม่มีอำนาจควบคุมในบริษัทดังกล่าว - บริษัทขายหุ้นใน บริษัท ไมด้า แอสเซ็ท ซานาดู จำกัด จำนวน 0.31 ล้านหุ้นทั้งจำนวน โดยบริษัท ไม่มีอำนาจควบคุมในบริษัทดังกล่าว - บริษัท ไมด้า แอด จำกัด (บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท ถือหุ้นร้อยละ 99.99) ขายหุ้นใน บริษัท เม็มโมรี มาสเตอร์ แอลอีดี จำกัด จำนวน 0.02 ล้านหุ้นทั้งจำนวน โดยบริษัท ไมด้า แอด จำกัด ไม่มีอำนาจควบคุมในบริษัทดังกล่าว
มกราคม 2561	- บริษัทลงทุนใน บริษัท ไมด้า ฮอสพิทาลิตี้ กรุ๊ป จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท เอ็มดับบลิว เวลเนส แมเนจเม้นท์ จำกัด) ซึ่งมีทุนจดทะเบียน 2,000,000 บาท (200,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท) ในสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 51.00 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบกิจการรับจ้างบริหารโรงแรม รีสอร์ท อาคารพาณิชย์ คอนโดมิเนียม หมู่บ้าน ร้านสปา และให้บริการนวดเพื่อสุขภาพทุกประเภท โดยในวันที่ 6 พฤศจิกายน 2561 บริษัทเพิ่มสัดส่วนการลงทุน จำนวน 98,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 48.99 ทำให้บริษัทมีสัดส่วนเงินลงทุนในบริษัทดังกล่าวเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 51.00 เป็นร้อยละ 99.99
ธันวาคม 2561	- บริษัท ไมด้า แอด จำกัด (บริษัทย่อย) ลงทุนในบริษัท เอ็มดี มีเดีย โกลบอล จำกัด จากเดิมทุนจดทะเบียนจำนวนเงิน 1,000,000 บาท เป็นจำนวนเงิน 28,200,000 บาท (จากเดิมทุนจดทะเบียนจำนวน 10,000 หุ้น เป็นจำนวน 282,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท) โดยสัดส่วนการถือหุ้นไม่เปลี่ยนแปลง

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 23 มีนาคม 2561 เป็นดังนี้

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



1.1 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท

บริษัทเป็นหนึ่งในผู้นำในธุรกิจขายเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน พร้อมให้บริการก่อนและหลังการขายถึงที่พักอาศัยและบริษัทมีพื้นที่ให้บริการครอบคลุมทั่วประเทศ สินค้าหลักคือขายเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.42 และ 98.93 ของรายได้จากการขายทั้งหมดในปี 2561 และในปี 2560 ตามลำดับ โดยบริษัทสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิต/จัดจำหน่ายหลากหลายยี่ห้อ อาทิ ซัมซุง (Sumsumg) พานาโซนิค (Panasonic) ชาร์ป (Sharp) ฮาตาริ (Hatari) แอลจี (LG) โตชิบา (TOSHIBA) มิตซูมารุ เชอร์แมน (Sherman) และ ทีซีแอล (TCL) เป็นต้น และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีลูกค้าเช่าซื้อจำนวน 118,226 ราย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีสำนักงานใหญ่ 1 แห่ง อาคารคลังสินค้า 1 แห่ง และ สำนักงานสาขาที่ดำเนินการขายเช่าซื้อจำนวน 98 แห่งใน 50 จังหวัดทั่วประเทศ ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปี 2560 จำนวน 1 สาขา โดยเน้นการขายเช่าซื้อให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายรายย่อยระดับกลางถึงล่างที่อาศัยอยู่นอกเขตเทศบาลในจังหวัดต่างๆ ทั่วประเทศ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีบริษัทย่อยทั้งสิ้น 16 บริษัท โดยแบ่งเป็นถือหุ้นทางตรง 13 บริษัท และถือหุ้นทางอ้อม 3 บริษัท

บริษัทได้จัดตั้งบริษัทย่อยเพื่อขยายฐานธุรกิจของบริษัทให้เจริญเติบโต และมีประเภทธุรกิจที่หลากหลายเพื่อเพิ่มฐานรายได้ให้แก่บริษัทและธุรกิจที่บริษัทจัดตั้งขึ้นเป็นธุรกิจที่มีแนวโน้มอัตราการเติบโตทางธุรกิจค่อนข้างดี ซึ่งบริษัทเล็งเห็นว่าบริษัทย่อยที่บริษัทได้มีการเปิดดำเนินการเพิ่มจะสามารถเพิ่มมูลค่ากำไรให้แก่บริษัทในอนาคต

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการมีโครงสร้างองค์กรที่มีประสิทธิภาพอันจะช่วยส่งเสริมและสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของบริษัทให้บรรลุเป้าหมายทางธุรกิจที่ตั้งไว้ จุดเด่นประการหนึ่งของบริษัท คือ ความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงและมีทัศนคติในเชิงบวกเพื่อให้สามารถรับมือกับการเปลี่ยนแปลงที่เป็นไปอย่างรวดเร็วและการแข่งขันที่รุนแรงในตลาดได้

ในส่วนของธุรกิจเช่าซื้อ บริษัทมุ่งเน้นการขายเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าเป็นหลัก ซึ่งธุรกิจดังกล่าวไม่มีผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจเช่นเดียวกันกับบริษัทย่อย (บมจ.ไมด้า ลิสซิ่ง) โดยธุรกิจของบริษัทย่อยเน้นการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์และการให้บริการสินเชื่อแก่กลุ่มผู้ประกอบการเต็นท์รถยนต์มือสอง ประเภทเงินทุนหมุนเวียน หรือที่เรียกว่า Floor Plan รวมทั้งการบริการรับจัดรีไฟแนนซ์รถยนต์

ข้อมูลสรุปสำหรับบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561

บริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนชำระแล้ว (พันบาท)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
<u>ถือหุ้นทางตรง</u>			
บมจ.ไมด้า ลิสซิ่ง	ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ที่ใช้แล้วและบริหารสินทรัพย์ด้อยคุณภาพ	532,398	46.98
บจ.ไมด้า พร็อพเพอร์ตี้	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	500,000	99.99
บจ.ท็อป เอลลิเม็นทส	โรงแรม	150,000	99.99
บจ.ไมด้า แอด	ให้เช่าป้ายโฆษณา	175,000	99.99
บจ.ไมด้า โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท	สนามกอล์ฟและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	300,000	99.99
บจ.เดอะ รีทรีท หัวหิน	โรงแรมและการดำเนินงานด้านอสังหาริมทรัพย์	850,000	99.99
บจ.ไมด้า (ลาว) เช่าสินเชื่อ	บริการให้เช่าสินเชื่อ	53,678	60.00
บจ.แมกซ์ โฮเทล	โรงแรม	145,000	99.99
บจ.ไมด้า ดิเวลลอปเม้นท์	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	210,000	80.00
บจ.ไมด้า เอนเจนซี่ แอนด์ ดีเวลลอปเม้นท์	ตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์	2,000	70.00
บจ.เอ็มดี อะดรีนาลีน (ประเทศไทย)	ให้บริการจัดทำโฆษณาประชาสัมพันธ์และจัดงานกิจกรรม	10,000	99.99
บจ.บริหารสินทรัพย์ กรุงเทพจรัญ	บริหารจัดการทรัพย์สินที่ได้รับโอนสินทรัพย์ด้อยคุณภาพของสถาบันการเงิน	25,000	99.99
บริษัท ไมด้า ฮอสพิทาลิตี้ กรุ๊ป จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท เอ็มดับบลิว เวลเนส แมเนจเม้นท์ จำกัด)	บริหารโรงแรม รีสอร์ท อาคารพาณิชย์ คอนโดมิเนียม หมู่บ้าน ร้านสปา และให้บริการนวดเพื่อสุขภาพทุกประเภท	2,000	99.99
<u>ถือหุ้นทางอ้อม</u>			
บริษัท เอ็มดี มีเดีย โกลบอล จำกัด	ให้บริการเช่าสื่อโฆษณา รับทำป้ายสื่อโฆษณาครบวงจร ขายสื่อโฆษณาทางโทรทัศน์ วิทยุ สื่อต่างๆ	28,200	90.00
บริษัท บริหารสินทรัพย์ ไมด้า จำกัด	บริหารจัดการสินทรัพย์ด้อยคุณภาพ	25,000	99.99
บริษัท รักษาความปลอดภัย ไมด้า จำกัด	ให้บริการรักษาความปลอดภัย	1,000	99.99

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทฯประกอบธุรกิจการขายเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน พร้อมให้บริการก่อนและหลังการขายภายใต้คำขวัญ **"เพิ่มความสุข ทุกครอบครัว"** โดยดำเนินการขายผ่านสาขาของบริษัทฯ ณ 31 ธันวาคม 2561 รวม 98 สาขาใน 50 จังหวัด ซึ่งสาขาแต่ละแห่งจะถูกกำหนดให้มีการขายสินค้าตามประเภทและราคาที่บริษัทฯกำหนดไว้เท่านั้น โดย ณ วันที่ทำการขายเช่าซื้อบริษัทฯจะทำสัญญาเช่าซื้อสินค้ากับลูกค้า พร้อมทั้งเก็บเงินดาวน์จำนวนหนึ่ง (เฉลี่ยประมาณร้อยละ 26 ของราคาเงินสด) และส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้า สำหรับค่าเช่าซื้อในส่วนที่เหลือนั้น ลูกค้าจะต้องชำระเป็นงวดในจำนวนเงินเท่ากันทุกงวดในเวลาที่แน่นอนตามที่ได้ระบุไว้ในสัญญา ซึ่งระยะเวลาการผ่อนชำระค่างวดของลูกค้าอยู่ในช่วง 3 – 24 เดือน ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับฐานะทางการเงินและความสามารถในการผ่อนชำระของลูกค้าแต่ละราย โดยราคาเช่าซื้อที่เสนอให้กับลูกค้าจะเป็นราคาที่ได้รวมต้นทุนสินค้า ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องและดอกเบี้ยแล้ว ในช่วงการผ่อนชำระกรรมสิทธิ์ของสินค้าเช่าซื้อจะยังคงเป็นของบริษัทฯจนกว่าลูกค้าจะชำระค่างวดครบและปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญาเช่าซื้อโดยครบถ้วนแล้ว บริษัทประกอบธุรกิจขายเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า

2.1.1 ประเภทของสินค้าและบริการ

ลักษณะการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทสามารถแบ่งตามประเภทธุรกิจออกได้เป็น 5 กลุ่ม โดยในแต่ละกลุ่มธุรกิจประกอบด้วยบริษัทในกลุ่มดังต่อไปนี้

ประเภทสินค้าและบริการ	รายได้ ปี 2561	รายได้ ปี 2560
ธุรกิจให้เช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า	1,049.59	1,010.84
ธุรกิจให้เช่าซื้อรถยนต์	560.59	536.92
กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	561.95	525.23
กลุ่มธุรกิจโรงแรม	404.74	357.43
ธุรกิจบริการ	81.35	110.02

(ก) ธุรกิจเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า

เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน (Electrical Home Appliance):

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมานั้น เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน ได้แก่ โทรทัศน์ เครื่องปรับอากาศ โฮมเธียเตอร์ โฮมสเตอริโอ ตู้เย็น เครื่องซักผ้า พัดลมและอื่นๆ เป็นสินค้าขายเช่าซื้อหลักของบริษัทฯ

ปี 2561 บริษัทฯขายเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้ายี่ห้อชั้นนำต่างๆดังต่อไปนี้คือ ซัมซุง (Sumsung) , พานาโซนิค (Panasonic) , ชาร์ป (Sharp) , ฮาตาริ(Hatari) , แอลจี (LG) , โตชิบา (Toshiba) , มิตซูมารุ (Misumaru), สหวิทยุพัฒนา, เชอร์แมน (Sherman) และทีซีแอล อิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น โดยมีราคาเช่าซื้อ 1,200 - 69,720 บาท ค่างวดผ่อนชำระ 121 – 7,210 บาท/เดือน และระยะเวลาผ่อนชำระ 3 – 24 เดือน รายได้หลักของบริษัทมาจากการขายเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน ซึ่งสัดส่วนรายได้จากการเช่าซื้อในส่วนนี้ ต่อรายได้รวมตั้งแต่ปี 2559 -2561 จะอยู่ระหว่างร้อยละ 97.86 ถึง 99.42

(ข) ธุรกิจให้บริการเช่าซื้อรถยนต์

บริษัทย่อย (ML) ประกอบธุรกิจประเภทการให้บริหารสินเชื่อ แบ่งออกเป็น 4 ประเภทหลัก ดังนี้

(1) การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์

(2) การให้บริการสินเชื่อแก่กลุ่มผู้ประกอบการเต็นท์รถยนต์มือสอง ประเภทเงินทุนหมุนเวียน หรือที่เรียกว่า สินเชื่อ Floor Plan

(3) การให้บริการรับรีไฟแนนซ์รถยนต์ทุกประเภท

(4) การให้บริการเสริม ซึ่งประกอบด้วย การรับต่อภาษี โอนทะเบียนรถยนต์ และการรับต่อกรมธรรม์ประกันภัย / พ.ร.บ.คุ้มครองผู้ประสบภัยทางรถยนต์

รายได้หลักของบริษัทย่อย (ML)มาจากการให้บริการสินเชื่อเพื่อเช่าซื้อรถยนต์ ซึ่งสัดส่วนของรายได้จากการเช่าซื้อในส่วนนี้ ต่อรายได้รวม ตั้งแต่ปี 2559 ถึงปัจจุบัน จะอยู่ระหว่างร้อยละ 75.25 ถึง 78.61

บริษัทย่อย(ML)ดำเนินธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเพื่อเช่าซื้อรถยนต์ โดยเน้นประเภทรถยนต์และรุ่นของรถยนต์ที่มีสภาพคล่องสูงในตลาด ทั้งรถยนต์ส่วนบุคคลและรถกระบะ โดยจำนวนเงินปล่อยกู้ขึ้นอยู่กับประเภทของรถยนต์ ยี่ห้อ อายุรถยนต์ สภาพคล่องในการปล่อยต่อ และคุณสมบัติของผู้กู้ ซึ่งบริษัทได้กระจายความเสี่ยงของลูกค้าที่ขอเช่าซื้อโดยเน้นกลุ่มบุคคลที่มีรายได้ประจำหรือเป็นเจ้าของกิจการและเกษตรกร โดยบริษัทย่อย (ML) จะกระจายพื้นที่การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อทั้งตลาดในกรุงเทพและเน้นการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อในต่างจังหวัด ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทย่อย (ML) มีเครือข่ายสาขาทั้งหมด 17 สาขา จึงสามารถให้บริการลูกค้าครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศได้ถึง 74 จังหวัด โดยในปี 2561 ยอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่ที่เป็นรถยนต์ส่วนบุคคลและรถกระบะในพอร์ตสินเชื่อของ ML มีสัดส่วนร้อยละ 15.67 และ 84.33 และในปี 2561 มีสัดส่วนร้อยละ 10.34 และร้อยละ 89.66 ตามลำดับ ทั้งนี้ในยอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่ดังกล่าวในปี 2561 รถยนต์ใหม่และรถยนต์มือสองมีสัดส่วนร้อยละ 3.21 และ 96.79 และในปี 2560 มีสัดส่วนร้อยละ 0.38 และ 99.62 ตามลำดับ

(ค) กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ปัจจุบันบริษัทฯและบริษัทย่อยมีโครงการทั้งสิ้น 14 แห่ง โดยแยกโครงการในแต่ละบริษัท ดั้งนี้

1. ชื่อโครงการเดอะ ทาวน์ / ตั้งอยู่ ตำบลบางแขม อ.เมือง จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว 2 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 170 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 15,047 ตรว. มูลค่าโครงการ 420 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทขายโครงการได้ประมาณ 80% อยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือข้าราชการและประชาชนทั่วไป

2. บริษัทย่อย (บจ.ไมด้า พร็อพเพอร์ตี้) ประกอบธุรกิจประเภทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งบริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 99.99 ซึ่งบริษัทย่อยแห่งนี้มีโครงการทั้งสิ้น 13 โครงการ ได้แก่

(1) ชื่อโครงการ พฤกษาพรรณ / ตั้งอยู่ ตำบลบ้านสิงห์ อ.โพธาราม จ.ราชบุรี / ลักษณะโครงการเป็นทาวเฮ้าส์ 2 ชั้น และ อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 92 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 2,154 ตรว. มูลค่าโครงการ 130 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทขายโครงการได้ประมาณ 76% ซึ่งได้ทำการก่อสร้างเสร็จแล้วทั้งหมด โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายจะเป็นกลุ่มข้าราชการและประชาชนทั่วไป

(2) ชื่อโครงการแกรนด์ วิลล์ (วังสารภี) / ตั้งอยู่ ตำบลปากแพรก อ.เมือง จ.กาญจนบุรี / ลักษณะโครงการบ้านเดี่ยว 1 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 133 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 9,270 ตรว. มูลค่าโครงการ 293 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทขายโครงการได้ประมาณ 82% ซึ่งโครงการทยอยก่อสร้างและขาย โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือข้าราชการและประชาชนทั่วไป

(3) 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

(4) ชื่อโครงการพฤกษาพรรณ(แกรนด์ลำพยา 2) / ตั้งอยู่ ตำบลลำพยา อ.เมืองนครปฐม จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการบ้านเดี่ยว 2 ชั้นและทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 209 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 6,694 ตรว. มูลค่าโครงการ 414 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทปิดการขายทั้งโครงการแล้ว และโอนกรรมสิทธิ์ทั้งหมดแล้วเสร็จระหว่างปี 2561 โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือข้าราชการและประชาชนทั่วไป

(5) ชื่อโครงการร้อยพฤกษา เลควิลล์ / ตั้งอยู่ ต.นครปฐม อ.เมืองฯ จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการบ้านเดี่ยว 2 ชั้น และอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 100 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 17,712 ตรว. มูลค่าโครงการ 548 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทขายโครงการได้ประมาณ 24% อยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือข้าราชการและประชาชนทั่วไป

* เปลี่ยนชื่อโครงการจากพฤกษาพรรณ หนองปากโลง

(6) ชื่อโครงการตรีพฤกษ์ นครปฐม / ตั้งอยู่ ตำบลหนองปากโลง อ.เมืองนครปฐม จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้นมีจำนวนทั้งหมด 246 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 5,548 ตรว. มูลค่าโครงการ 347 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทขายโครงการได้ประมาณ 82% ปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือข้าราชการและประชาชนทั่วไป

(7) ชื่อโครงการดิ อิมเพรส / ตั้งอยู่ ตำบลลำพยา อ.เมืองนครปฐม จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการบ้านเดี่ยว 2 ชั้นมีจำนวนทั้งหมด 49 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 6,822 ตรว. มูลค่าโครงการ 371 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทขายโครงการได้ประมาณ 45% ปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือข้าราชการ กลุ่มแพทย์และประชาชนทั่วไป

(8) ชื่อโครงการเดอะ โค้ด บางแขม / ตั้งอยู่ ตำบลลำพยา อ.เมืองนครปฐม จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว 2 ชั้น มีจำนวนทั้งหมด 377 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 28,799 ตรว. มูลค่าโครงการประมาณ 1,403 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทขายโครงการได้ประมาณ 10% ปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือกลุ่มประชาชนทั่วไปทั้งประชาชนท้องถิ่นและต่างจังหวัด

(9) ชื่อโครงการ พฤกษาพรรณแกรนด์ 3/ ต.ลำพยา อ.เมือง จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการเป็นบ้านทาวน์เฮาส์ 2 ชั้นมีจำนวนทั้งหมด 219 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 8,936.50 ตรว. มูลค่าโครงการประมาณ 447 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทขายโครงการได้ประมาณ 34% อยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือกลุ่มประชาชนทั่วไปทั้งประชาชนท้องถิ่นและต่างจังหวัด

(10) ชื่อโครงการ พฤกษาพรรณ กระดีเดียว 3/ ต.หนองปากโลง อ.เมือง จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการเป็นบ้านทาวน์เฮาส์ 2 ชั้นมีจำนวนทั้งหมด 227 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 8,800 ตรว. มูลค่าโครงการประมาณ 418 ล้านบาท บาท ปัจจุบันบริษัทขายโครงการได้ประมาณ 10% อยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือกลุ่มประชาชนทั่วไปทั้งประชาชนท้องถิ่นและต่างจังหวัด

(11) ชื่อโครงการ The Town (ขอนแก่น)/ ต.บ้านค้อ อ.เมือง จ.ขอนแก่น / ลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว 1 ชั้นมีจำนวนทั้งหมด 83 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 7,354.60 ตรว. มูลค่าโครงการประมาณ 197 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทขายโครงการได้ประมาณ 8% อยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือกลุ่มประชาชนทั่วไปทั้งประชาชนท้องถิ่นและต่างจังหวัด

(12) ชื่อโครงการ The Town 2 / ต.บางแขม อ.เมือง จ.นครปฐม / ลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว 1 ชั้นมีจำนวนทั้งหมด 89 ยูนิต และทาวน์เฮาส์จำนวนทั้งหมด 151 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 15,1010 ตรว. มูลค่าโครงการประมาณ 593 ล้านบาท ปัจจุบันอยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือกลุ่มประชาชนทั่วไปทั้งประชาชนท้องถิ่นและต่างจังหวัด

(13) ชื่อโครงการ แกรนด์ วิลเลจ (กาญจนบุรี)/ต.ปากแพรก อ.เมือง จ.กาญจนบุรี / ลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว 1 ชั้นมีจำนวนทั้งหมด 86 ยูนิต และทาวน์เฮาส์จำนวนทั้งหมด 229 ยูนิต เนื้อที่ทั้งหมด 17,312 ตรว. มูลค่าโครงการประมาณ 758 ล้านบาท ปัจจุบันอยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือกลุ่มประชาชนทั่วไปทั้งประชาชนท้องถิ่นและต่างจังหวัด

กลุ่มพัฒนาคอนโดมิเนียมของบริษัทและบริษัทย่อย มีทั้งสิ้น 3 โครงการ โดยแยกบริษัทในแต่ละโครงการประกอบด้วย

(1) บริษัทย่อย (บจ.เดอะ รีทรีท หัวหิน) ประกอบธุรกิจประเภทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งบริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 99.99 พัฒนาโครงการชื่อ “สมุทรา เรสซิเดนซ์” / ตั้งอยู่ที่ถนนเพชรเกษม อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี / ลักษณะโครงการเป็นคอนโดมิเนียมสูง 7 ชั้น จำนวน 4 อาคาร มีจำนวนทั้งหมด 123 ยูนิต เนื้อขายทั้งหมด 8,066.81 ตรม. มูลค่าโครงการ 722 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทก่อสร้างแล้วเสร็จและโอนกรรมสิทธิ์แล้วสำหรับยูนิตที่จำหน่าย โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายจะเป็นลูกค้าที่ต้องการที่พักตากอากาศที่ใกล้ทะเลและมีความเป็นส่วนตัว โดยอยู่ไม่ไกลจากกรุงเทพมหานคร โดยสามารถเลือกซื้อแบบเข้าร่วมโปรแกรมลงทุนกับบริษัทได้ โดยการันตีผลตอบแทนจากการลงทุน ไม่ต่ำกว่า 6% ของมูลค่าลงทุนสำหรับช่วง 3 ปีแรก

(2) บริษัทย่อย (บจ.ไมด้า ดิเวลลอปเม้นท์) 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 100% โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายจะเป็นลูกค้านักธุรกิจ นักลงทุนและกลุ่มนักเรียนนักศึกษาในนครปฐม ซึ่งมีความต้องการที่อยู่อาศัยที่เดินทางสะดวก

(3) บริษัทย่อย (บจ.ไมด้า พร็อพเพอร์ตี้) ประกอบธุรกิจประเภทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งบริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 99.99 พัฒนาโครงการชื่อ “เดอะ พาโนร่า พัทยา” ตั้งอยู่ที่พระตำหนัก ซอย 5 ตำบลหนองปรือ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี / ลักษณะโครงการเป็นคอนโดมิเนียมสูง 38 ชั้น จำนวน 342 ยูนิต เนื้อขายทั้งหมด 12,339.52 ตรม. มูลค่าโครงการ 1,743 ล้านบาท บริษัทเปิดขายโครงการเมื่อเดือนธันวาคม 2561 โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายจะเป็นลูกค้านักธุรกิจ นักลงทุนและกลุ่มชาวต่างชาติ ซึ่งมีความต้องการที่อยู่อาศัยในเมืองพัทยา

นอกจากการบริหารงานขายและการก่อสร้างโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แล้ว โครงการยังให้ความสำคัญต่อการตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างสูงสุด ทั้งการพัฒนารูปแบบของตัวบ้าน/อาคาร คุณภาพการก่อสร้าง และการให้บริการที่มุ่งเน้นสร้างความประทับใจแก่ลูกค้าที่เข้าเยี่ยมชมโครงการและลูกค้าที่พักอาศัยภายในโครงการแล้ว

(ง) ธุรกิจโรงแรม

กลุ่มธุรกิจโรงแรมปัจจุบันบริษัทฯและบริษัทย่อยเปิดดำเนินการแล้วทั้งสิ้น 7 แห่ง โดยแยกโครงการในแต่ละบริษัท ดั้งนี้

(1) บริษัทย่อย (บจ.ท็อป เอลลิเม็นทส) ประกอบธุรกิจประเภทโรงแรม ซึ่งบริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 99.99 ชื่อโรงแรมไมด้า รีสอร์ท กาญจนบุรี ตั้งอยู่ที่ ต.วังด้ง อ.เมือง จ.กาญจนบุรี มีจำนวนห้องพักทั้งหมด 189 ห้อง เนื้อที่ทั้งหมด 41 ไร่ มูลค่าของทรัพย์สิน 476.85 ล้านบาท ราคาห้องพักเฉลี่ย 1,445.12 บาท จำนวนแขกเข้าพัก 68,588 ราย กลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นกลุ่มสัมนาโดยมีหน่วยงานราชการเป็นหลัก และกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติ

(2) โรงแรม ไมด้า ดอนเมือง แอร์พอร์ต กรุงเทพ (MIDA) (เดิมชื่อ โรงแรมไมด้า แอร์พอร์ต โฮเทล) ตั้งอยู่ที่ ถ.แจ้งวัฒนะ แขวงทุ่งสองห้อง เขตหลักสี่ กรุงเทพฯ มีจำนวนห้องพักทั้งหมด 125 ห้อง เนื้อที่ทั้งหมด 3.1 ไร่ มูลค่าของทรัพย์สิน 371.60 ล้านบาท ราคาห้องพักเฉลี่ย 906.32 บาท จำนวนแขกเข้าพัก 76,529 ราย กลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นกลุ่มสัมนาของหน่วยงานราชการ และกลุ่มลูกค้าชาวจีน

(3) บริษัทย่อย (บจ.เดอะ รีทรีท หัวหิน) ซึ่งบริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 99.99 ประกอบธุรกิจประเภทโรงแรมจำนวน 2 แห่ง ดังนี้

1) โรงแรม ไมด้า เดอซี หัวหิน ตั้งอยู่ที่ถนนเพชรเกษม อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี มีจำนวนห้องพักทั้งหมด 113 ห้อง มูลค่าของทรัพย์สิน 396.54 ล้านบาท ราคาห้องพักเฉลี่ย 2,089.05 บาท จำนวนแขกเข้าพัก 40,816 ราย กลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นกลุ่มลูกค้าที่ต้องการที่พักตากอากาศที่ใกล้ทะเลและมีความเป็นส่วนตัว โดยอยู่ไม่ไกลจากกรุงเทพมหานคร รวมถึงกลุ่มสัมมนาและกลุ่มที่ต้องการจัดงานโดยมีพื้นที่รองรับขนาดใหญ่

2) โรงแรม เอซออฟ หัวหิน รีสอร์ท (เดิมชื่อโรงแรม เรดิสัน บลู รีสอร์ท หัวหิน) ตั้งอยู่ที่ถนนบ่อเคี็ยะ อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี มีจำนวนห้องพักทั้งหมด 118 ห้อง มูลค่าของทรัพย์สิน 1,028.19 ล้านบาท ราคาห้องพักเฉลี่ย 3,819.16 บาท บาท กลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นกลุ่มลูกค้าที่

ต้องการที่พักตากอากาศติดชายหาดทะเล สิ่งอำนวยความสะดวกครบครันและมีความเป็นส่วนตัว โดยอยู่ไม่ไกลจากกรุงเทพมหานคร

(4) บริษัทย่อย (บจ.แมกซ์ โฮเทล) ประกอบธุรกิจประเภทโรงแรม ซึ่งบริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 99.99 ชื่อโรงแรม ไมด้า โฮเท็ล งามวงศ์วาน ตั้งอยู่ที่งามวงศ์วาน อำเภอเมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี มีจำนวนห้องพักทั้งหมด 138 ห้อง มูลค่าของทรัพย์สิน 420.04 ล้านบาท ราคาห้องพักเฉลี่ย 1,011.46 บาท จำนวนแขกเข้าพัก 67,053 ราย กลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นกลุ่มสัมมนาของหน่วยงานราชการ และกลุ่มลูกค้าชาวจีน

(5) บริษัทย่อย (บจ.ไมด้า ดิเวลลอปเม้นท์) ประกอบธุรกิจประเภทโรงแรม ซึ่งบริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 80.00 ชื่อโรงแรม เซน โฮเทล นครปฐม ตั้งอยู่ที่ถนนราชมรรคคา อำเภอเมืองฯ จังหวัดนครปฐม มีจำนวนห้องพักทั้งหมด 134 ห้อง มูลค่าของทรัพย์สิน 189.37 ล้านบาท ราคาห้องพักเฉลี่ย 737.49 บาท จำนวนแขกเข้าพัก 54,946 ราย กลุ่มเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นกลุ่มสัมนาของหน่วยงานราชการ ชาวต่างชาติและบุคคลทั่วไป

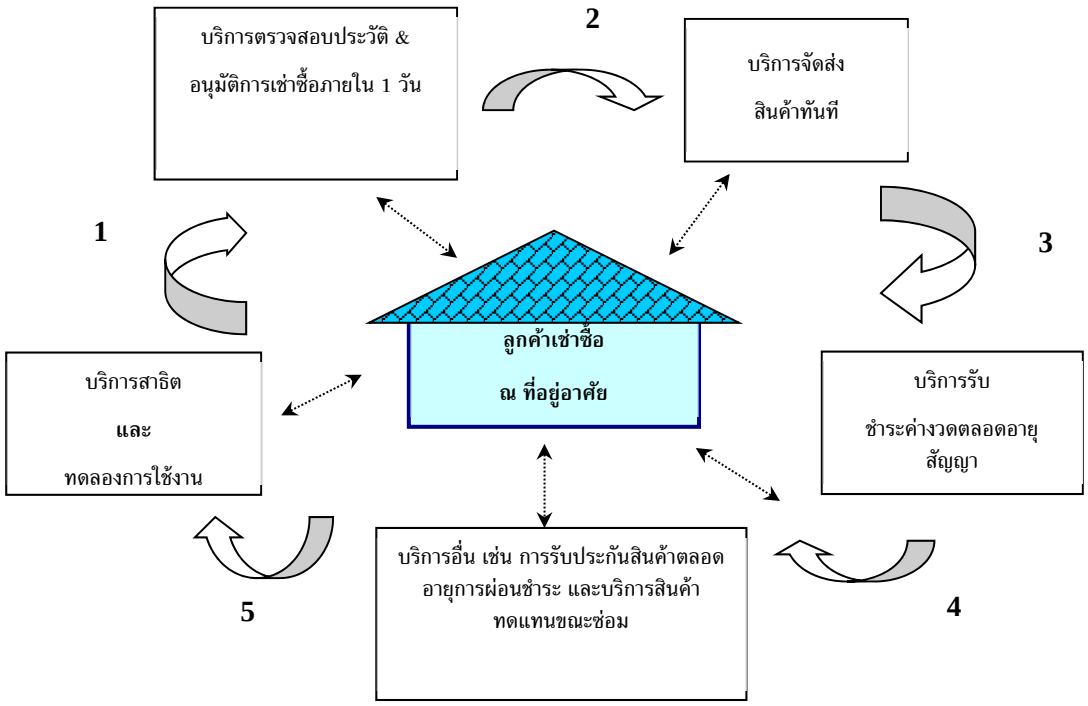
(6) โรงแรม อักษรระยอง (MIDA)ตั้งอยู่ที่ หมู่ที่ 2 ต.ชากพง อ.แกลง จ.ระยอง มีจำนวนห้องพักทั้งหมด 123 ห้อง พร้อมศูนย์สุขภาพ โดยเริ่มเปิดให้บริการตั้งแต่เดือน กันยายน 2561 นี้ มูลค่าของทรัพย์สิน 258.40 ล้านบาท ราคาห้องพักเฉลี่ย 2,098.76 บาท จำนวนแขกเข้าพัก 4,470 ราย กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นกลุ่มสัมมนาของหน่วยงานราชการ,เอกชน และกลุ่มลูกค้าที่ต้องการพักผ่อนพร้อมฟื้นฟูสุขภาพ

จ) ธุรกิจสนามกอล์ฟ

บริษัทย่อย (บจ.ไมด้า โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท) ประกอบธุรกิจประเภทสนามกอล์ฟและโรงแรม (รีสอร์ท) ซึ่งบริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 99.99 ซึ่งบริษัทย่อยแห่งนี้ตั้งอยู่ที่ 123 หมู่ที่ 7 ต.ลาดหญ้า อ.เมือง จ. กาญจนบุรี มีจำนวนห้องพักทั้งหมด 65 ห้อง เนื้อที่ทั้งหมด 1,127 ไร่ มูลค่าทรัพย์สินสุทธิ 337.38 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทให้บริการเช่าดำเนินการสนามกอล์ฟ

2.1.2 บริการก่อนและหลังการขายเช่าซื้อ

นอกจากการขายเช่าซื้อสินค้าแล้ว บริษัทฯได้ให้บริการทั้งก่อนและหลังการขายประเภทต่างๆแบบ “**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 โดยไม่มีค่าใช้จ่ายในส่วนของค่าแรงใดๆ นอกจากนี้ บริษัทฯบริการซ่อมแซมสินค้าพร้อมอะไหล่ฟรีในกรณีที่เป็นความเสียหายที่เกิดจากความบกพร่องของตัวสินค้าเอง หากสินค้านั้นฯอยู่ในระยะรับประกันหรืออยู่ระหว่างการผ่อนชำระ

(6) บริการอื่นๆ

บริษัทฯมีบริการอื่นๆ อาทิ บริการรับซื้อสินค้าเก่าเพื่อขายเช่าซื้อชิ้นใหม่และบริการสินค้าทดแทนขณะส่งซ่อม เป็นต้น

การเสนอบริการดังกล่าวเน้นการบริการที่รวดเร็ว มีประสิทธิภาพ เอาใจใส่ และส่งตรงถึงที่หมายเพื่อเพิ่มความสะดวกสบายแก่ลูกค้าเป็นสำคัญ โดยตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทฯได้พัฒนาการให้บริการทั้งก่อนและหลังการขายเสมอมาจึงทำให้สามารถรักษาฐานลูกค้าเดิมและขยายฐานลูกค้าใหม่ได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ ความสัมพันธ์อันดีระหว่างบริษัทฯและลูกค้ายังช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการเก็บเงินค่างวด ซึ่งส่งผลให้บริษัทฯมียอดลูกหนี้ที่มีปัญหาในจำนวนที่ค่อนข้างต่ำ

2.1.3 ขั้นตอนการขายเช่าซื้อสินค้า

<u>การขายเช่าซื้อ</u>

ทีมขายจะออกไปขายสินค้าถึงที่พักอาศัยของลูกค้าในพื้นที่เป้าหมายพร้อมรถกระบะที่บรรทุกสินค้าประเภทต่างๆ ซึ่งทีมขายนี้ทำงานภายใต้การดูแลของผู้จัดการสาขา โดยแต่ละสาขามีทีมขายประมาณ 4-6 ทีมกระจายเข้าดูแลลูกค้าในพื้นที่เป้าหมายรัศมีประมาณ 50 ก.ม. รอบที่ตั้งสาขา และทีมขายจะออกทำการขาย 6-7 วันต่อสัปดาห์ ทีมขายแต่ละทีมประกอบด้วยพนักงานต่างๆดังนี้

(1) พนักงานตรวจสอบการเช่าซื้อ (1 คน) : ทำหน้าที่ตรวจสอบสถานะและฐานะการเงินของผู้ขอเช่าซื้อ พร้อมทั้งอนุมัติการขายเช่าซื้อในเบื้องต้นก่อนนำเสนอผู้จัดการสาขา รวมทั้งดูแลและรับผิดชอบพนักงานขาย สินค้าที่นำไปขาย พาหนะของบริษัทฯ และการลงนามในสัญญาเช่าซื้อกับลูกค้า

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

เมื่อขายสินค้าได้แล้ว พนักงานตรวจสอบการเช่าซื้อจะตรวจสอบคุณสมบัติของผู้ขอเช่าซื้อตามหลักเกณฑ์ของบริษัทฯ หากพิจารณารับได้ พนักงานตรวจสอบฯจะดูแลการเซ็นสัญญาเช่าซื้อและสัญญาค้ำประกันพร้อมเก็บเงินดาวน์ อย่างไรก็ตาม การพิจารณาผู้ขอเช่าซื้อเป็นดุลพินิจของพนักงานตรวจสอบฯเท่านั้น โดยไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับพนักงานขายซึ่งได้รับผลตอบแทนในรูปค่าคอมมิชชั่นการขาย ทั้งนี้ พนักงานตรวจสอบฯได้รับค่าตอบแทนในรูปเงินเดือนและโบนัสที่ประเมินจากยอดลูกค้าเช่าซื้อที่ไม่มีปัญหาที่อนุมัติโดยพนักงานนั้นๆ ดังนั้น จึงไม่มีแรงจูงใจให้พนักงานตรวจสอบฯพิจารณาให้เช่าซื้อเพื่อการเพิ่มยอดขาย ในทางกลับกันจะต้องพิจารณาอย่างรอบคอบเพื่อป้องกันการเกิดปัญหาหนี้เสียในอนาคตที่จะกระทบต่อผลประเมินการทำงานของพนักงาน

ทั้งนี้ หากลูกค้าต้องการซื้อสินค้าในขณะที่ไม่มีทีมขายเข้าไปทำการขาย ลูกค้าสามารถติดต่อบริษัทฯผ่านสาขาหรือพนักงานเพื่อแจ้งความจำนงในการซื้อ ซึ่งบริษัทฯจะจัดส่งทีมขายพร้อมสินค้าที่ต้องการเข้าไปให้บริการลูกค้าโดยเร็ว

<u>สัญญาเช่าซื้อและสัญญาค้ำประกัน</u>

ในสัญญาเช่าซื้อจะระบุข้อมูลหลักเรื่อง ราคาเช่าซื้อ รายละเอียดสินค้าเช่าซื้อ ระยะเวลาเช่าซื้อ จำนวนเงินค่างวด และวันครบกำหนดเก็บเงินค่างวด ซึ่งบริษัทฯได้จัดทำขึ้นอย่างถูกต้องตามข้อกำหนดของสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคอย่างครบถ้วน และโดยทั่วไปในการทำสัญญาเช่าซื้อนั้น บริษัทฯจะทำสัญญาเช่าซื้อกับผู้ขอเช่าซื้อ (ผู้เช่าซื้อ 1) โดยมีสามีหรือภรรยาหรือสมาชิกในครอบครัวเป็นผู้ร่วมเช่าซื้อ (ผู้เช่าซื้อ 2) และมีผู้ค้ำประกันการเช่าซื้ออย่างน้อย 1 ราย โดยผู้ค้ำประกันส่วนใหญ่จะเป็นญาติหรือเพื่อนบ้านใกล้เคียงกับผู้เช่าซื้อที่มีความรู้จักคุ้นเคยกับผู้ขอเช่าซื้อเป็นอย่างดี ดังนั้น หากผู้เช่าซื้อมีพฤติกรรมไม่ดีจะไม่มีผู้ใดยอมค้ำประกันให้ ซึ่งจะช่วยป้องกันความเสี่ยงหนี้สูญในอนาคตได้อีกทางหนึ่ง

การอนุมัติการขายเช่าซื้อ

ภายหลังการเซ็นสัญญาเช่าซื้อ รับชำระเงินดาวน์และส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าเช่าซื้อแล้ว พนักงานตรวจสอบการเช่าซื้อจะส่งรายงานการขายให้ผู้จัดการสาขาพิจารณาอนุมัติเช่าซื้ออีกครั้งภายในวันทำการเดียวกัน พร้อมทั้งตรวจเช็คราย ชื่อลูกค้า Black List และการซื้อสินค้าซ้ำซ้อนจากลูกค้ารายเดิม ซึ่งการซื้อสินค้าซ้ำซ้อนนี้ ผู้จัดการสาขาจะอนุมัติการขายหรือไม่ก็ได้ขึ้นอยู่กับความสามารถในการผ่อนชำระเงินของลูกค้า ซึ่งหากผู้จัดการสาขาไม่อนุมัติการขาย ทีมขายจะไปรับสินค้าคืนจากผู้ขอเช่าซื้อพร้อมคืนเงินดาวน์ภายในวันทำการถัดไป

การเก็บค่างวด

พนักงานเก็บเงินจะไปเก็บเงินค่างวดจากลูกค้าถึงที่อยู่อาศัยตามกำหนดเวลาที่ได้ระบุไว้ในสัญญาเช่าซื้อ ซึ่งในแต่ละสาขาจะมีพนักงานเก็บเงินเฉลี่ย 4-5 คนดูแลการเก็บเงินตามพื้นที่ที่กำหนด โดยพนักงานดังกล่าวจะเข้าสำนักงานสาขาทุกวันเพื่อนำส่งเงินค่างวดและรายงานการเก็บเงินแก่ผู้จัดการสาขา พร้อมรับใบเสร็จใหม่เพื่อนำไปเก็บเงินค่างวดลูกค้ารายต่อไป

การควบคุมการเช่าซื้อ

การตรวจสอบการขายเช่าซื้อ

อนุมัติการขายเช่าซื้อแล้ว ผู้จัดการสาขาจะจัดทำรายงานการขายเช่าซื้อ ซึ่งดูแลและตรวจสอบโดยผู้จัดการเขต และผู้อำนวยการฝ่ายขาย ตามลำดับ

การตรวจสอบการเก็บเงิน

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

การเร่งรัดลูกค้าเช่าซื้อที่มีปัญหา

ในกรณีลูกค้าเช่าซื้อผิดนัดชำระค่างวดตามที่ได้กำหนดไว้ในสัญญาเช่าซื้อ บริษัทฯมีมาตรการควบคุมและเร่งรัดดังนี้

(1) กรณีผิดนัดชำระค่างวดตั้งแต่ 1–4 งวด

การติดตามและทวงถามจะดำเนินการโดยพนักงานเก็บเงินประจำสาขา ซึ่งจะเข้าไปทวงถามและเร่งรัดการจ่ายเงินให้เป็นไปตามกำหนดพร้อมทั้งส่งจดหมายเตือน 2 ฉบับและจดหมายแจ้งยกเลิกสัญญาเช่าซื้อ ทั้งนี้ ระยะเวลาในการส่งจดหมายเตือนและจดหมายยกเลิกสัญญาเช่าซื้อจะพิจารณาจากความสามารถและเจตนาในการผ่อนชำระของลูกค้าเช่าซื้อเป็นหลัก อย่างไรก็ตาม บริษัทฯไม่มีการคิดเบี้ยปรับการผิดนัดชำระค่างวด แต่จะทำการเร่งรัดลูกค้าให้ชำระค่างวดให้เร็วที่สุด ซึ่งหากลูกค้าไม่สามารถชำระตามเงื่อนไขและระยะเวลาที่กำหนดได้ บริษัทฯจะทำการยึดสินค้าคืนโดยเร็ว

ทั้งนี้ หากบริษัทฯพบว่าลูกค้าไม่สามารถชำระค่างวดได้และ/หรือบริษัทฯไม่สามารถติดต่อกับลูกค้าได้ บริษัทฯจะทำการตัดหนี้สูญทันที

(2) กรณีผิดนัดชำระค่างวดติดต่อกันตั้งแต่ 4 งวด

กรณีลูกหนี้ยังคงผ่อนชำระ เมื่อลูกค้าเช่าซื้อผิดนัดชำระค่างวดติดต่อกันตั้งแต่ 4 งวด บริษัทฯจะส่งจดหมายเตือนให้แก่ลูกค้า แต่หากบริษัทฯพบว่าลูกค้ารายดังกล่าวยังคงมีความสามารถในการผ่อนชำระ โดยผ่อนชำระค่างวดแต่ไม่ครบจำนวนค่างวดตามสัญญา และ/หรือชำระค่างวดล่าช้ากว่ากำหนดตามสัญญา สาขาที่เป็นผู้ขายเช่าซื้อสินค้าแก่ลูกค้ารายดังกล่าวจะทำรายงานขออนุมัติรองกรรมการผู้จัดการเพื่อต่ออายุลูกหนี้ โดยสาขาจะเป็นผู้ติดตามเร่งรัดลูกหนี้รายดังกล่าว ทั้งนี้ บัญชีลูกหนี้ดังกล่าวจะถูกตั้งค่าเผื่อตามระยะเวลาค้างชำระ โดย ณ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯมีลูกหนี้ที่ค้างชำระค่างวดตั้งแต่ 4 เดือนขึ้นไป จำนวน 73.43 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 12.31 ของลูกหนี้เช่าซื้อ ณ สิ้นงวด ตามลำดับ

กรณีตัดหนี้สูญ

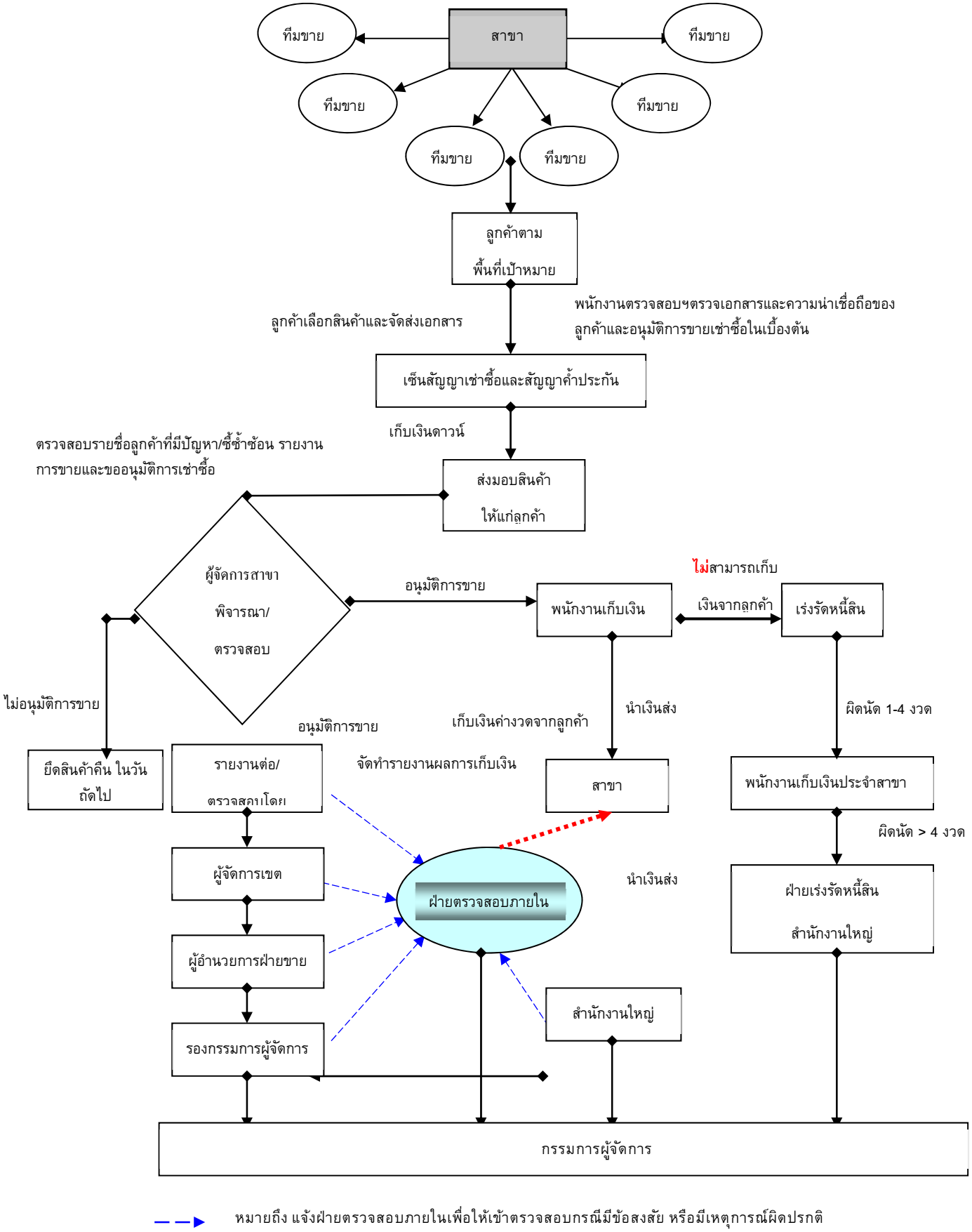
เมื่อลูกค้าผิดนัดชำระค่างวดตั้งแต่ 4 งวดขึ้นไป และไม่มีความสามารถในการผ่อนชำระค่างวด ในขณะที่บริษัทฯได้ส่งจดหมายเตือนและบอกเลิกสัญญาเช่าซื้อสินค้าแล้วนั้น บริษัทฯจะทำการตัดหนี้สูญลูกหนี้รายดังกล่าว พร้อมทั้งให้ฝ่ายเร่งรัดหนี้สินสำนักงานใหญ่ ทำการติดตามเร่งรัด ยึดสินค้าคืนและ/หรือดำเนินการทางกฎหมายกับลูกค้าเช่าซื้อและผู้ค้ำประกันต่อไป

สำหรับลูกค้าที่มีปัญหาดังกล่าวจะถูกบันทึกชื่อใน Black List เพื่อใช้อ้างอิงสำหรับการขายเช่าซื้อในอนาคต โดยบริษัทฯจะทำการปรับปรุงรายชื่อทุกวัน ซึ่งสาขาและหน่วยงานต่างๆสามารถตรวจสอบข้อมูลนี้ได้ทางระบบคอมพิวเตอร์ออนไลน์

ฝ่ายตรวจสอบภายใน

ฝ่ายตรวจสอบภายใน มีหน้าที่เช็คสอบการทำงานของทุกหน่วยงานโดยเฉพาะสำนักงานสาขา ซึ่งจะตรวจสอบสาขาทุกแห่งอย่างน้อยปีละครั้ง โดยจะเช็คสอบการลงบัญชี การบันทึกข้อมูล สัญญาเช่าซื้อ และตรวจนับสินค้าคงเหลือ ทรัพย์สินถาวร และเงินสดคงเหลือเป็นหลัก กรณีมีข้อสงสัยในการขาย การเก็บเงินค่างวด และการติดตามลูกหนี้ หรือมีเหตุการณ์ที่ไม่ปกติของสาขาใดๆ ฝ่ายตรวจสอบฯจะทำการเช็คสอบการทำงานของสาขานั้นๆทันทีจนกว่าจะสามารถหาข้อเท็จจริงได้ และจัดทำรายงานการตรวจสอบตรงต่อกรรมการผู้จัดการ

ขั้นตอนการขายสินค้าเช่าซื้อ การเก็บเงินสรุป และการตรวจสอบดังแผนภาพต่อไปนี้



หมายถึง แจ้งฝ่ายตรวจสอบภายในเพื่อให้เข้าตรวจสอบกรณีมีข้อสงสัย หรือมีเหตุการณ์ผิดปรกติ

การตลาดและภาวะการแข่งขัน

2.2.1 การทำการตลาดของผลิตภัณฑ์และบริการ

(ก) การทำการตลาดในปีที่ผ่านมา

บริษัทได้ปรับกลยุทธ์ในการขายและนำเสนอสินค้าที่หลากหลายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เช่น มีการปรับขนาดของสินค้า รุ่น ยี่ห้อใหม่ๆ รวมถึงเทคโนโลยีต่างๆ เพื่อจูงใจกลุ่มลูกค้าและเป็นการสร้างความแปลกใหม่ กระตุ้นความต้องการให้มีมากขึ้นในตลาด รวมทั้งเป็นการเสนอบริการเพื่อตอบสนองต่อความต้องการที่หลากหลายของลูกค้าและสภาวะการแข่งขันในตลาด ซึ่งกลยุทธ์หลักทางการตลาดที่ช่วยทำให้บริษัทสามารถเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่องมีดังนี้

- ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์

บริษัทขายเช่าซื้อสินค้าหลากหลายประเภทและยี่ห้อ ซึ่งในการเลือกสรรสินค้าเพื่อนำเสนอลูกค้านั้น บริษัทคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ อาทิ ความทันสมัย ความมีชื่อเสียง ความนิยม การพัฒนาเทคโนโลยี คุณภาพและราคาของสินค้าเป็นต้น นอกจากนี้บริษัทยังได้พยายามอย่างต่อเนื่องในการเพิ่มประเภทและยี่ห้อของสินค้า

- การกระจายสาขาให้ครอบคลุมทั่วทุกพื้นที่ในประเทศ

วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีสาขา 98 แห่ง ใน 50 จังหวัด โดยแต่ละสาขาจะขายเช่าซื้อพร้อมให้บริการในพื้นที่เป้าหมายรัศมี 50 ก.ม. จากที่ตั้งสาขา อย่างไรก็ตามสาขาอาจทำการขายในพื้นที่ซับซ้อนกันได้ เนื่องจากการกำหนดรัศมีการขายดังกล่าวมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อประโยชน์ในการบริหารงานและค่าใช้จ่ายต่างๆ เช่น การบริหารจัดเก็บค่างวด และการควบคุมค่าใช้จ่ายน้ำมันเป็นต้น นอกจากนี้แต่ละสาขาจะมีคลังสินค้าย่อยเป็นของตนเองเพื่อเก็บสินค้าตามแผนการขายและความต้องการของลูกค้าในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้บริษัทมีนโยบายขยายสาขาอย่างต่อเนื่องเพื่อสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในแต่ละพื้นที่ได้อย่างทั่วถึง

- การสร้างความเชื่อมั่นต่อลูกค้า

บริษัทยึดหลักการดำเนินงานด้วยความซื่อสัตย์และเที่ยงตรงต่อลูกค้า โดยที่ผ่านมาบริษัทสามารถสร้างความเชื่อมั่นแก่ลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง ทั้งในเรื่องความสามารถในการจัดหาสินค้าที่หลากหลายและได้มาตรฐาน การให้บริการทั้งก่อนและหลังการขายที่มีประสิทธิภาพ การยึดมั่นคำสัญญาที่มีต่อลูกค้า การตรงต่อเวลา และความรวดเร็วเป็นกันเอง เป็นต้น ทั้งนี้บริษัทจะต้องมีความมั่นคงทางการเงินเนื่องจากต้องมีการเก็บสินค้าคงคลังในปริมาณที่เพียงพอสำหรับการขายและต้องมีจำนวนพนักงานออกพื้นที่ที่เพียงพอสำหรับการดำเนินการขายและบริการดังกล่าวมาแล้ว

- การให้ระยะเวลาการผ่อนชำระที่ยาวนานกว่า

บริษัทให้ระยะเวลาการผ่อนชำระค่างวดตั้งแต่ 3-24 เดือน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสถานะและฐานะทางการเงินของผู้ขอเช่าซื้อเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ประกอบการรายอื่นที่ประมาณ 12 เดือน ซึ่งการให้ระยะเวลาการผ่อนชำระที่ยาวขึ้นนี้มีผลทำให้จำนวนเงินค่างวดที่ลูกค้าต้องชำระมีจำนวนน้อยและเหมาะสมกับความสามารถในการชำระเงินของกลุ่มลูกค้าบริษัท นอกจากนี้ยังช่วยลดปัญหาเรื่องการผิดนัดชำระหนี้และการไม่ชำระค่างวดตามกำหนดอีกด้วย

(ข) เปรียบเทียบกับคู่แข่งในภาพรวม

อย่างไรก็ตาม การประกอบธุรกิจของบริษัทฯและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย แตกต่างจากกลุ่มลูกค้าของผู้ประกอบการรายอื่นๆ รวมถึงวิธีการขายและการให้บริการแบบครบวงจรและถึงที่หมาย จึงทำให้บริษัทไม่มีคู่แข่งทางตรงที่ประกอบธุรกิจเช่นเดียวกันกับบริษัทฯ แต่มีผู้ประกอบการหลายรายที่สามารถมีกลุ่มลูกค้าบางส่วนเป็นกลุ่มลูกค้าเดียวกับบริษัทฯได้บ้าง ได้แก่ บมจ. ซิงเกอร์

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

(1) ผู้ประกอบการที่เป็นสถาบันการเงิน: ส่วนใหญ่เป็นสถาบันการเงินและบริษัทย่อยของสถาบันการเงิน ซึ่งได้แก่ บมจ. บัตรกรุงไทย และธนาคารพาณิชย์ต่างๆ เป็นต้น

(2) ผู้ประกอบการที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน: แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

2.1 ผู้ประกอบการที่ขายเช่าซื้อสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทฯเป็นหลัก อาทิ บมจ. ซิงเกอร์ (ประเทศไทย) (SINGER) เป็นต้น

2.2 ผู้ประกอบการที่ให้บริการสินเชื่อรายย่อยเพื่อซื้อสินค้า สินเชื่อเพื่อเช่าซื้อสินค้า หรือ ขายเช่าซื้อสินค้า สำหรับสินค้าหลายเครื่องหมายการค้า โดยผู้ประกอบการในกลุ่มนี้แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

2.2.1 ผู้ประกอบการที่ให้บริการสินเชื่อรายย่อยเพื่อซื้อสินค้า และสินเชื่อเพื่อเช่าซื้อผ่านร้านคู่ค้าเป็นหลัก อาทิ บมจ. อิออน ธนสินทรัพย์ (AEON) บจ. จีอี แคปปิตอล (ประเทศไทย) (First Choice) บจ. สยาม เอ แอนด์ซี (Easy Buy)

2.2.2 ผู้ประกอบการที่ขายเช่าซื้อสินค้าผ่านสาขาของตนเองเป็นหลัก อาทิ บมจ. ไมด้า แอสเซ็ท

(ค) ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของบริษัทฯเป็นบุคคลรายย่อยอาศัยอยู่ **นอกเขตเทศบาล** ในจังหวัดต่างๆทั่วประเทศที่มีอาชีพและรายได้ที่มั่นคงระดับกลาง-ล่าง อาทิ ลูกจ้างโรงงาน ลูกจ้างทั่วไป เกษตรกร พนักงานบริษัท และข้าราชการ เป็นต้น โดยมีรายได้ประจำต่อครัวเรือนเฉลี่ย 5,000 – 50,000 บาทต่อเดือน ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มบุคคลที่ไม่มีหลักฐานทางการเงินเพื่อใช้อ้างอิงในการขอรับบริการทางการเงิน อาทิ สลิปเงินเดือนและหนังสือรับรองเงินเดือน แต่มีกำลังซื้อและความสามารถในการผ่อนชำระ รวมทั้งอุปนิสัยการชำระเงินที่ตรงต่อเวลา ดังนั้นลูกค้ากลุ่มนี้จึงเป็นกลุ่มที่ไม่ได้รับบริการทางการเงินในรูปแบบต่างๆอย่างเพียงพอจากผู้ประกอบการรายอื่นๆ อาทิ สินเชื่อเช่าซื้อ สินเชื่อส่วนบุคคล บัตรเครดิต เป็นต้น

ในการขายเช่าซื้อสินค้าแก่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายนั้น บริษัทฯพิจารณาเรื่องการรู้จักตัวตนและการเข้าถึงลูกค้าเป็นสิ่งสำคัญ และบริษัทฯยังคงขยายฐานลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยเน้นกลุ่มลูกค้าดังกล่าวข้างต้นซึ่งต้องมีคุณสมบัติเบื้องต้นดังนี้

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

การขายเช่าซื้อสินค้าบริษัทฯจะได้รับเงินค่าเช่าซื้อภายหลังจากส่งมอบสินค้าให้ลูกค้าแล้ว ดังนั้นบริษัทฯจึงต้องพิจารณาข้อมูลด้านต่างๆของผู้ขอเช่าซื้ออย่างละเอียดและรัดกุมเพื่อตรวจสอบเครดิตและความสามารถในการผ่อนชำระ ซึ่งพนักงานตรวจสอบการเช่าซื้อจะเป็นผู้ทำการเช็คสอบประวัติ ฐานะทางการเงินและข้อมูลต่างๆของผู้ขอเช่าซื้อจากแหล่งข้อมูลที่เชื่อถือได้เท่านั้น ดังนั้น พนักงานตรวจสอบการเช่าซื้อจึงต้องเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการตรวจสอบเครดิตลูกค้า และมีความเข้าใจใน

นโยบายของบริษัทฯเป็นอย่างดี ซึ่งพนักงานเหล่านี้จะต้องผ่านการทำงานในระดับพนักงานขายและ/หรือพนักงานเก็บเงินมาก่อน และจะต้องได้รับการฝึกอบรมเพิ่มทักษะด้านต่างๆเพื่อพัฒนาศักยภาพอย่างต่อเนื่อง

(ง) การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

สำนักงานสาขา

บริษัทฯขายเช่าซื้อสินค้าให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายผ่านสำนักงานสาขา ณ 31 ธันวาคม 2561 รวม 98 สาขา ครอบคลุม 50 จังหวัดในทั่วทุกภาคของประเทศไทย รายละเอียดดังนี้

ภาค	จังหวัด	สาขา	
		31 ธ.ค. 2561	31 ธ.ค. 2560
กรุงเทพและปริมณฑล	กรุงเทพฯ/นนทบุรี	2	3
กลาง	อยุธยา/อ่างทอง/ลพบุรี/สิงห์บุรี/ชัยนาท/สระบุรี/นครปฐม/อุทัยธานี /สุพรรณบุรี/กำแพงเพชร/นครสวรรค์/พิจิตร/พิษณุโลก/เพชรบูรณ์/สุโขทัย	35	35
ตะวันตก	ราชบุรี/กาญจนบุรี/เพชรบุรี/ประจวบคีรีขันธ์	9	9
ตะวันออก	ระยอง/จันทบุรี/ฉะเชิงเทรา/ปราจีนบุรี/สระแก้ว	9	9
เหนือ	อุตรดิตถ์	2	2
ใต้	สุราษฎร์ธานี/ชุมพร/นครศรีธรรมราช/พัทลุง/กระบี่/พังงา	9	9
ตะวันออกเฉียงเหนือ	นครราชสีมา/บุรีรัมย์/สุรินทร์/ศรีสะเกษ/กาฬสินธุ์/มุกดาหาร/ยโสธร/ชัยภูมิ อำนาจเจริญ/ขอนแก่น/สกลนคร/อุดรธานี/มหาสารคาม/ร้อยเอ็ด อุบลราชธานี/หนองบัวลำพู/บึงกาฬ	32	30
รวม		98	97

สาขาส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในทุกจังหวัดของภาคกลาง (รวมกรุงเทพฯและปริมณฑล) และภาคตะวันออกเฉียงเหนือซึ่ง ณ 31 ธันวาคม 2561 มีสาขารวมทั้งสิ้น 69 สาขา คิดเป็นร้อยละ 70.41 ของจำนวนสาขาทั้งหมด โดยเฉลี่ยจังหวัดละ 3-4 สาขา ทั้งนี้ สาขาแต่ละแห่งจะขายเช่าซื้อสินค้าตามประเภทที่ได้กำหนดไว้แล้วเท่านั้น ซึ่ง ณ 31 ธันวาคม 2560 สาขาจำนวน 97 แห่งขายเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน เพียงอย่างเดียว ในการบริหารงานสาขาบริษัทฯมีนโยบายการบริหารแบบ Profit Center โดยแต่ละสาขาจะดูแลการขาย การติดตามหนี้ การเก็บเงินและการบริหารสินค้าคงคลังด้วยตนเอง รวมทั้งมีการประเมินผลงานเป็นรายสาขา เพื่อเป็นแรงจูงใจและเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน

ปัจจุบันบริษัทฯยังไม่สามารถขายเช่าซื้อสินค้าให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯได้อย่างทั่วถึงแม้ว่าจะยังมีความต้องการเช่าซื้อจากลูกค้าอยู่อีกมาก เนื่องจากข้อจำกัดทางด้านเงินทุนและเครือข่ายสาขาที่ปัจจุบันกระจุกตัวอยู่ในเฉพาะเขตภาคกลาง บริษัทฯจึงได้วางเป้าหมายการเปิดสาขาเพิ่มในอนาคต โดยมีหลักเกณฑ์การเปิดสาขาเบื้องต้นสรุปดังนี้

1. บริษัทฯต้องมีบุคลากรที่มีคุณภาพและความสามารถพร้อมทำงาน
2. บริษัทฯต้องมีข้อมูลของพื้นที่เป้าหมายใหม่ว่ามีศักยภาพและความต้องการเช่าซื้อสินค้า และหากเป็นพื้นที่ที่มีสาขาดำเนินการอยู่แล้วจะพิจารณายอดขายและปัญหาหนี้เสียในอดีต
3. บริษัทฯต้องมีสถานะทางการเงินที่เข้มแข็ง

ทั้งนี้ ในทางปฏิบัติบริษัทฯจะทำการเปิดสาขาใหม่เมื่อสาขาเก่ามีการเติบโตด้านยอดขายเต็มที่แล้ว คือ ประมาณ 3 ล้านบาท ต่อสาขา เนื่องจากต้องการรักษาประสิทธิภาพและประสิทธิผลทางการดำเนินงานด้านคุณภาพลูกหนี้และการจัดเก็บเงิน

(จ) สัดส่วนการจำหน่ายในประเทศ

สัดส่วนการขายสินค้าแยกตามประเภทสินค้า และระยะเวลาการชำระคืน สรุปได้ดังนี้

ประเภทสินค้า	2559		2560		2561	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน						
โทรทัศน์	123.13	24.64	114.60	24.17	131.46	26.85
พัดลม	19.34	3.87	16.07	3.39	16.16	3.30
เครื่องปรับอากาศ	39.43	7.89	26.74	5.64	22.18	4.53
ตู้เย็น	93.70	18.75	92.50	19.51	97.77	19.97
เครื่องซักผ้า	174.91	35.00	182.12	38.41	181.74	37.12
อื่นๆ	38.53	7.71	37.04	7.81	37.45	7.65
รวม	489.04	97.86	469.07	98.93	486.76	99.42
รถจักรยานยนต์	10.69	2.14	5.07	1.07	2.84	0.58
รวม	499.73	100	474.14	100	489.60	100
จำนวนงวด(เดือน)						
0-6	97.05	19.42	114.22	24.09	111.48	22.77
7-12	79.96	16.00	62.40	13.16	68.54	14.00
13-18	39.33	7.87	31.29	6.60	30.21	6.17
19-24	283.39	56.71	266.23	56.15	279.37	57.06
25-36	-	-	-	-	-	-
37-60	-	-	-	-	-	-
> 60	-	-	-	-	-	-

หมายเหตุ: รายได้ตามตาราง คือ รายได้จากการขายสุทธิ (หักดอกผลเช่าซื้อและภาษีมูลค่าเพิ่ม)

2.2.2 ภาวะการแข่งขัน

(ก) สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม

เช่าซื้อเป็นการให้บริการทางการเงินรายย่อยรูปแบบหนึ่งเช่นเดียวกับ ธุรกิจบัตรเครดิต สินเชื่อส่วนบุคคล และลิสซิ่ง ซึ่งเกิดจากความต้องการซื้อสินค้าหรือบริการของผู้บริโภคในปัจจุบัน โดยผ่อนชำระค่าสินค้า/บริการในอนาคต ซึ่งในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา ธุรกิจการให้บริการทางการเงินรายย่อยโดยเฉพาะธุรกิจเช่าซื้อมีอัตราการเติบโตสูงอันเนื่องมาจากภาวะเศรษฐกิจที่เริ่มฟื้นตัว และมาตรการการกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาล ได้ส่งผลให้ประชากรส่วนใหญ่ทั้งในและนอกภาคเกษตรมีรายได้ต่อครัวเรือนสูงขึ้นและมีกำลังซื้อเพิ่มมากขึ้น ทำให้เกิดการใช้จ่ายและการบริโภคสินค้าและบริการในประเทศเพิ่มขึ้น ซึ่งได้ส่งผลกระทบต่อธุรกิจเช่าซื้ออย่างเห็นได้ชัด โดยเฉพาะเครื่องใช้ไฟฟ้านั้นแป็นสินค้ากลุ่มที่ทำรายได้หลักให้ผู้ประกอบการ ธุรกิจเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าในปี 2561 คาดว่าจะมีแนวโน้มการเติบโตที่ดีตามภาวะเศรษฐกิจและความต้องการใช้งานเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ยังปรับตัวสูงขึ้นจากการได้รับแรงผลักดันจากการขยายตัวของรายได้ของผู้บริโภค และการขยายตัวของที่อยู่อาศัยใหม่ที่จะขยายตัวต่อเนื่อง ที่ทำให้ความต้องการเครื่องใช้ไฟฟ้าสำหรับบ้านใหม่มีอยู่ต่อเนื่อง ถึงแม้ว่าอัตราดอกเบี้ยจะมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น แต่ราคาเครื่องใช้ไฟฟ้ามีแนวโน้มลดลง จึงไม่ส่งผลกระทบต่อค่างวดผ่อนชำระสินค้า

ผู้ประกอบการในธุรกิจบริการทางการเงินรายย่อยนี้แบ่งออกเป็น 2 ประเภทหลัก คือ ผู้ประกอบการที่เป็นสถาบันการเงินและผู้ประกอบการที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน โดยมีลูกค้าซึ่งแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลักดังนี้

(1) กลุ่มลูกค้าที่มีเอกสารทางการเงิน:

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

(2) กลุ่มลูกค้าที่ไม่มีเอกสารทางการเงิน:

เป็นกลุ่มบุคคลที่อาศัยอยู่นอกเขตเทศบาลของจังหวัดต่างๆและประกอบอาชีพอิสระ เช่น รับจ้าง ค้าขาย เกษตรกร ซึ่งเป็นประชากรส่วนใหญ่ของประเทศ กลุ่มลูกค้านี้มักจะไม่มีเอกสารทางการเงินเพื่อแสดงถึงสถานะทางการเงิน ซึ่งการให้บริการเช่าซื้อแก่ลูกค้าประเภทนี้จะต้องรู้จักและเข้าถึงลูกค้าเพื่อตรวจสอบข้อมูลที่แท้จริง

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

การเติบโตของอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า โดยปรกติจะมีความสอดคล้องกับกับอัตราการเติบโตของรายได้ครัวเรือน อัตราการเติบโตของประชากร และ อัตราการเติบโตของเศรษฐกิจ โดยเฉพาะเครื่องใช้ไฟฟ้าประเภทภาพและเสียงที่คาดว่าจะมีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นมากกว่าเครื่องใช้ไฟฟ้าในครัวเรือน นอกจากนี้การพัฒนาเทคโนโลยีที่ทันสมัยสำหรับเครื่องใช้ไฟฟ้าประเภทต่างๆทำให้มีการผลิตสินค้าใหม่ที่มีความหลากหลายในราคาที่ลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับในอดีตออกสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับกำลังซื้อของประชาชนที่เพิ่มมากขึ้นได้ทำให้ความต้องการใช้เครื่องใช้ไฟฟ้าในตลาดมีมากยิ่งขึ้นตามไปด้วย

(ข) แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขันในอนาคต

- สถานภาพและศักยภาพในการแข่งขัน

ตลาดเครื่องใช้ไฟฟ้ามีการขยายตัวตามกำลังซื้อที่เพิ่มมากขึ้น สอดคล้องกับการฟื้นตัวของภาวะเศรษฐกิจในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา ได้ส่งผลให้ภาวะการแข่งขันในการทำธุรกิจเช่าซื้อทวีความรุนแรงขึ้น เมื่อมีผู้ประกอบการอีกหลายรายเริ่มเข้ามาร่วมแชร์ส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นทั้งสถาบันการเงินของภาครัฐและเอกชน ทำให้ผู้ประกอบการรายเดิมต้องปรับตัวเข้ารับการแข่งขันอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

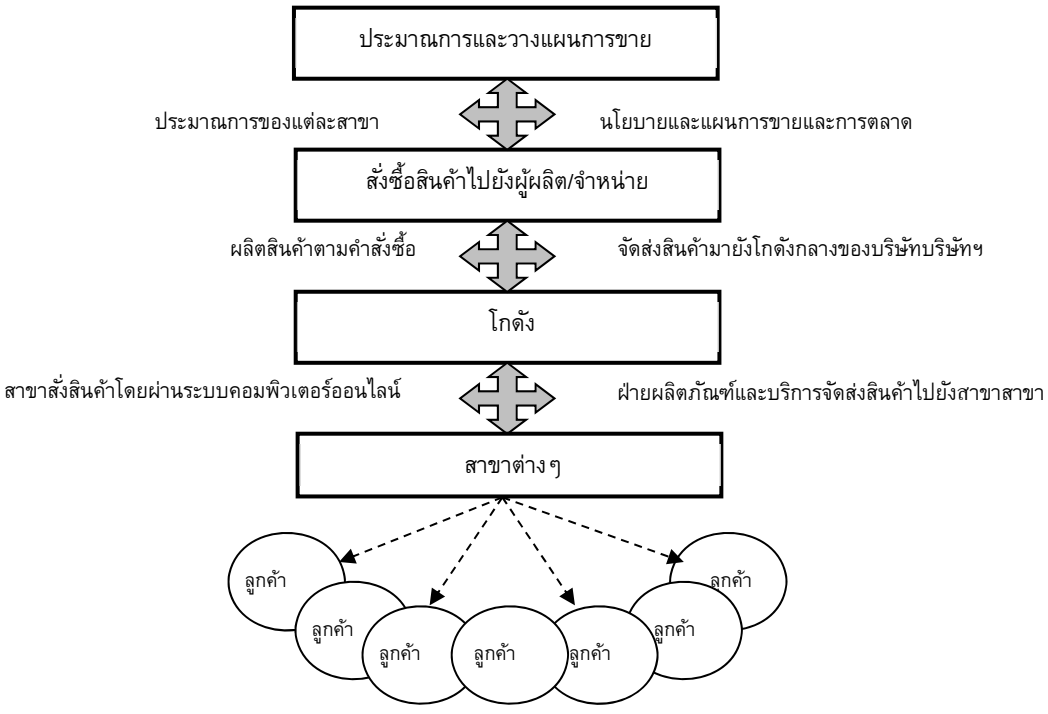
บริษัทฯสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายระดับกลาง-ล่างดังที่ได้กล่าวมาแล้วผ่านเครือข่ายสาขาทั่วประเทศ ซึ่งกลุ่มลูกค้านี้ไม่ใช่เป้าหมายหลักของผู้ประกอบการทางการเงินรายย่อยอื่นๆในปัจจุบัน เช่น บัตรเครดิต สินเชื่อส่วนบุคคล และสินเชื่อเช่าซื้อ เป็นต้น เนื่องจากเป็นกลุ่มลูกค้าที่เข้าถึงยากและมีขั้นตอนในการพิจารณาเครดิตที่แตกต่างและต้องใช้เวลาเนื่องจากไม่มีเอกสารทางการเงินตามข้อกำหนดของผู้ประกอบการดังกล่าว อีกทั้ง ในการขยายเครือข่ายสาขานี้ จะต้องใช้เงินลงทุนในจำนวนสูงและระยะเวลาในการวางระบบการทำงาน ดังนั้น ผู้ประกอบการรายอื่นจึงไม่สามารถขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มลูกค้าระดับเดียวกับบริษัทฯได้ภายในระยะเวลาอันสั้น จึงทำให้ในปัจจุบันบริษัทฯยังไม่มีคู่แข่งโดยตรง

2.2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

(ก) การจัดซื้อสินค้า

วางนโยบายการขายโดยกำหนดประเภทสินค้าที่จะขายเช่าซื้อซึ่งพิจารณาจากความต้องการของตลาดในอดีตที่ผ่านมา ความต้องการของกลุ่มลูกค้าในปัจจุบัน รวมทั้งภาวะตลาดและการเปลี่ยนแปลงของสินค้า/ผลิตภัณฑ์ในกลุ่มผู้ผลิต/จัดจำหน่าย ซึ่งเมื่อคัดเลือกสินค้าแล้วบริษัทฯจะสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิต/ผู้จำหน่ายสินค้าต่างๆโดยตรง โดยจะนำสินค้ามาเก็บรวมกันไว้ที่โกดังกลางของบริษัทฯเพื่อทำการจัดส่งต่อไปยังสาขาต่างๆ ดังแผนภาพต่อไปนี้

<u>ขั้นตอนการจัดซื้อและจัดส่งสินค้า</u>



บริษัทฯสั่งซื้อสินค้าโดยผู้ผลิต/จำหน่ายจัดส่งสินค้ารวมไว้ ณ โกดังกลางเลขที่ 28/6 หมู่ที่ 11 ซ.ปัฐวิกรณ์ ถ.นวมินทร์ แขวงคันนายาว เขตคันนายาว กรุงเทพฯ และบริษัทฯจะเป็นผู้ทำการจัดส่งสินค้าดังกล่าวไปยังสาขาต่างๆทั่วประเทศ โดยบริษัทฯมีข้อตกลงกับผู้ผลิต/จำหน่ายเรื่องค่าตอบแทนการจัดส่งสินค้าในรูปส่วนลดค่าสินค้าและ/หรือค่าคอมมิชชั่นการจัดส่ง ผู้ผลิตและจำหน่ายที่บริษัทฯสั่งซื้อสินค้ามีดังนี้

ชื่อผู้ผลิต	ประเทศ	ความสัมพันธ์ทางการค้า(ปี)
บจ. แอลจี อีเลคทรอนิคส์ (ประเทศไทย)	ไทย	>10 ปี
บจ. ชาร์ป ไทย	ไทย	>10 ปี
บจ. ไทยซัมซุง อิเลค โทรนิคส์	ไทย	>10 ปี
บจ. โตชิบา ไทยแลนด์	ไทย	>10 ปี
บจ.พานาโซนิค เอ.พี.เซลล์ (ประเทศไทย)	ไทย	>10 ปี
บจ. โซเคน อิเลคทรอนิคส์ (ประเทศไทย)	ไทย	>10 ปี
บจ. ฮาตาริ อิเลคทริค	ไทย	>10 ปี
อื่นๆ	ไทย	1 ถึง 10 ปี

เครื่องใช้ไฟฟ้าเป็นสินค้าหลักที่บริษัทฯสั่งซื้อในปริมาณมาก โดยบริษัทฯเป็นพันธมิตรทางการค้าปกติกับผู้ผลิต/จำหน่ายรายดังกล่าวเป็นระยะเวลานาน ซึ่งมิได้มีความสัมพันธ์อื่นใดนอกเหนือจากความสัมพันธ์ทางการค้าภายใต้เงื่อนไขปกติ และบริษัทฯได้วางหนังสือค้ำประกันจากธนาคารเพื่อเป็นหลักประกันในการสั่งซื้อ

(ข) ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- ไม่มี

3 ปัจจัยความเสี่ยง

การดำเนินธุรกิจของบริษัทต้องเผชิญกับปัจจัยความเสี่ยงต่าง ๆ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานและราคาหุ้นของบริษัท อนึ่ง ปัจจัยความเสี่ยงดังต่อไปนี้เป็นเพียงปัจจัยความเสี่ยงสำคัญบางประการที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัท ทั้งนี้ อาจมีปัจจัยความเสี่ยงอื่น ๆ ที่บริษัทไม่ทราบและอาจมีปัจจัยความเสี่ยงบางประการที่บริษัทเห็นว่าไม่เป็นสาระสำคัญ ซึ่งปัจจัยความเสี่ยงเหล่านี้อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทในอนาคตได้

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

บริษัทได้มีการประเมินความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจมาอย่างต่อเนื่องและถือเป็นหนึ่งในปัจจัยหลักในการกำหนดกลยุทธ์และแผนธุรกิจในแต่ละปี โดยมีการติดตามและควบคุมความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้เป็นไปตามทิศทางและนโยบายที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทซึ่งประกอบไปด้วยขั้นตอนหลักต่างๆ ดังนี้ การระบุความเสี่ยง การประเมินความเสี่ยง การติดตามและควบคุมความเสี่ยงเป็นต้น หากมีความเสี่ยงใหม่ๆ ที่มิได้คาดการณ์ไว้อาจจำเป็นต้องทบทวนการบริหารความเสี่ยงใหม่ทั้งหมดหรือความเสี่ยงที่เกิดขึ้นมีแนวโน้มที่จะกระทบกับการดำเนินธุรกิจอย่างรุนแรงอาจต้องทบทวนแผนธุรกิจใหม่ทั้งหมด พร้อมนำเสนอต่อคณะกรรมการพิจารณาอนุมัติ หลายสาขาประสบปัญหามีคู่แข่งทางการค้าเปิดเพิ่มมากขึ้น ทำให้ลูกค้าเกิดการเปรียบเทียบราคา และลูกค้าที่ประกอบอาชีพเกษตรกรรมในบางพื้นที่ประสบปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำจึงส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจของบริษัท ซึ่งบริษัทได้มีการปรับปรุงประสิทธิภาพและกระบวนการและบุคลากรรวมถึงการบริหารจัดการภายในองค์กรเพื่อรองรับสภาวะวิกฤตที่มีแนวโน้มที่จะเกิดขึ้นในช่วงนั้น

3.1.1 ความเสี่ยงของลูกหนี้ที่มีปัญหา

ณ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมียอดค้างชำระของลูกหนี้การค้าส่วนที่เกินกว่า 12 เดือน จำนวน 8.36 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 1.40 ของลูกหนี้การค้าทั้งหมด อันเป็นผลมาจากความสามารถในการชำระหนี้ของลูกหนี้ลดลง ซึ่งบริษัทมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับชำระหนี้ตามจำนวนดังกล่าว แต่อย่างไรก็ตามบริษัทได้มีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญของลูกหนี้ไว้แล้วจำนวน 8.36 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 100 และส่งให้ฝ่ายเร่งรัดติดตามหนี้ที่เหลืออย่างใกล้ชิด นอกจากนี้บริษัทยังมีมาตรการที่จะป้องกันความเสี่ยงจากปัญหาลูกหนี้ค้างชำระเป็นระยะเวลานาน โดยจะมีการพิจารณาเครดิตกับลูกค้าที่รัดกุมมากขึ้น รวมทั้งมีการเก็บและติดตามหนี้เร็วขึ้น โดยจะส่งให้ฝ่ายเร่งรัดหนี้สินภายใน 1 เดือนหลังจากครบกำหนดเวลาชำระหนี้ของลูกหนี้

3.1.2 ความเสี่ยงจากการเกิดลูกหนี้เช่าซื้อมีปัญหาในอนาคตเนื่องจากการขยายสินเชื่อเช่าซื้อ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีสาขาเปิดดำเนินงาน ทั่วประเทศรวม 98 สาขา ทั้งนี้การขายเช่าซื้อแก่กลุ่มลูกค้าใหม่ในพื้นที่การขายใหม่อาจก่อให้เกิดลูกหนี้เช่าซื้อที่มีปัญหาภายหลังการผ่อนชำระไปแล้วในระยะเวลาหนึ่งได้ อย่างไรก็ตามบริษัทได้ใช้ความระมัดระวังในการขายเช่าซื้อแก่ลูกค้ารายใหม่ โดยให้ความสำคัญเรื่องการพิจารณาคัดเลือกลูกค้าเช่าซื้อโดยระบบการพิจารณาการขายเช่าซื้อ (Credit Scoring) คุณภาพลูกค้าเช่าซื้อและการติดตามหนี้ รวมทั้งบริษัทมีฝ่ายตรวจสอบและฝ่ายเร่งรัดหนี้สินที่ดูแลเรื่องการทุจริตภายในองค์กรและการติดตามหนี้โดยเฉพาะ อีกทั้งมีระบบการควบคุม การตรวจสอบและการรายงานผลที่มีประสิทธิภาพสามารถรายงานสถานะลูกหนี้เช่าซื้อได้ทุกขณะซึ่งสามารถป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวได้ในระดับหนึ่ง

3.1.3 ความเสี่ยงจากการพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าโดยไม่มีเอกสารทางการเงิน

เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทไม่มีหลักฐานทางการเงินที่เป็นลายลักษณ์อักษร ดังนั้นในการพิจารณาการขายเช่าซื้อนั้น บริษัทจึงเน้นการเข้าถึงตัวตนและการสอบถามข้อมูลโดยตรงจากลูกค้า รวมถึงการเก็บข้อมูลจากสถานที่จริงและจากบุคคลอ้างอิงเพื่อเป็นการสอบทานข้อมูลอีกชั้นหนึ่ง เช่น ผู้ค้ำประกัน ญาติ เพื่อนบ้าน ผู้นำในหมู่บ้าน หรือ ลูกค้าเก่า ตามหลักเกณฑ์การพิจารณาของบริษัทเพื่อประเมินถึงเครดิตและความสามารถในการผ่อนชำระของลูกค้า (รายละเอียดเพิ่มเติมในข้อ 3 การประกอบธุรกิจ) ฉะนั้นหากลูกค้าผู้ขอเช่าซื้อร่วมมือกับบุคคลอ้างอิงและ/หรือผู้ค้ำประกันแจ้งข้อมูลเท็จอาจทำให้เกิดความผิดพลาดในการ

พิจารณาลูกค้าได้ ซึ่งส่งผลให้เกิดปัญหาหนี้สูญ การผ่อนชำระล่าช้าหรือการรับคืนสินค้า อย่างไรก็ตามความเป็นไปได้ดังกล่าวค่อนข้างต่ำเนื่องจากผู้ขอเช่าซื้อต้องเตรียมข้อมูลล่วงหน้าและร่วมมือกับบุคคลทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง อีกทั้งการแจ้งข้อมูลเท็จเป็นผลประโยชน์ของผู้เช่าซื้อฝ่ายเดียว แต่เป็นผลเสียกับผู้เกี่ยวข้อง ซึ่งโดยปกติจะเกรงการร่วมรับผิดชอบภาระหนี้ในฐานะผู้ค้ำประกันและการถูกขึ้นบัญชีดำทำให้ไม่สามารถขอเช่าซื้อกับบริษัทได้อีก ดังนั้นการสอบทานข้อมูลจากบุคคลหลายฝ่ายดังกล่าวจึงเป็นการลดความเสี่ยงได้ในระดับหนึ่ง นอกจากนี้บริษัทขายเช่าซื้อแก่ลูกค้ารายย่อยโดยมียอดเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าเฉลี่ย 14,000 บาทต่อราย ดังนั้นผลกระทบจากหนี้เสียต่อรายลูกหนี้จึงมีสัดส่วนน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับยอดลูกหนี้เช่าซื้อทั้งหมด

3.1.4 ความเสี่ยงที่เกิดจากการแข่งขันในการประกอบธุรกิจ

บริษัทได้ดำเนินการลดความเสี่ยงด้านนี้ด้วยการมุ่งเน้นการรักษาส่วนแบ่งตลาดไว้ กล่าวคือ บริษัทได้เข้าแข่งขันและรักษาส่วนต่างของอัตราดอกเบี้ยให้อยู่ในระดับหนึ่ง ไม่แข่งขันจนเกิดภาวะขาดทุนจากการทำการตลาด บริษัทได้เน้นการให้บริการเป็นหลักและรักษาสัมพันธภาพที่ดีระหว่างบริษัทกับผู้จำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าเป็นหลักซึ่งสามารถลดความเสี่ยงจากภาวะแข่งขันดังกล่าวเป็นอย่างดี

3.1.5 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัท

ผู้ประกอบการธุรกิจเช่าซื้อสามารถขยายธุรกิจได้ตามศักยภาพของบริษัทโดยไม่มีข้อจำกัด เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ไม่ได้อยู่ภายใต้ข้อจำกัดของกฎหมายพิเศษใดๆ กล่าวคือ ผู้ประกอบการสามารถให้สินเชื่อโดยไม่มีข้อจำกัดจากหน่วยงานใดๆ ดังนั้นคุณภาพของลูกหนี้ซึ่งเป็นปัจจัยหลักของธุรกิจประเภทนี้ย่อมได้รับผลกระทบจากการทุจริต ประสิทธิภาพของการติดตามหนี้หรือจากสภาวะเศรษฐกิจ หากผู้ประกอบการขาดความระมัดระวังหรือขาดระบบควบคุมภายในที่ดี ผู้ประกอบการอาจประสบปัญหาในการเรียกชำระหนี้ได้ ถ้าหากภาวะเศรษฐกิจอยู่ในภาวะที่ตกต่ำ

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

3.1.6 ความเสี่ยงในการจ่ายค่าคอมมิชชั่นการขายล่วงหน้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีค่าคอมมิชชั่น จำนวน 123.53 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราร้อยละ 11.16 ของค่าใช้จ่ายทั้งหมดของบริษัท เมื่อเทียบกับปี 2560 จำนวน 121.91 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราร้อยละ 11.01 ของค่าใช้จ่ายทั้งหมดของบริษัท เพิ่มขึ้นจำนวน 1.62 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราร้อยละ 1.33 เนื่องจากบริษัทมีนโยบายจ่ายค่าคอมมิชชั่นการขายแก่พนักงานขายตามอัตราที่กำหนด ซึ่งสินค้าแต่ละประเภทอัตราการจ่ายคอมมิชชั่นแตกต่างกัน โดยจ่ายให้เมื่อพนักงานขายสามารถขายเช่าซื้อสินค้าพร้อมปฏิบัติตามเงื่อนไขการขายได้ครบถ้วนแล้ว โดยบริษัทพิจารณาจ่ายค่าคอมมิชชั่นการขายแก่พนักงานขายตามยอดจ่ายจริงที่พนักงานได้รับ (ไม่จ่ายเกินค่าคอมมิชชั่นที่ได้รับ) สำหรับพนักงานที่มียอดเบิกล่วงหน้าค้างอยู่กับบริษัท (พนักงานเก่า) บริษัทจะหักค่าคอมมิชชั่นไว้ 5% ของยอดที่ได้รับเพื่อเคลียร์ยอดเบิกล่วงหน้าที่ค้างไว้ สำหรับพนักงานใหม่ในระยะ 2 เดือนแรก ให้เบิกล่วงหน้าได้วันละ 200 บาท โดยเมื่อมียอดมิชชั่นประจำสัปดาห์ ให้เคลียร์คืน 20% ของยอดที่ได้รับ และ เมื่อมียอดโบนัสการขายประจำเดือน ให้เคลียร์คืน 50% ของยอดที่ได้รับ (แต่ไม่เกินยอดเบิกล่วงหน้า) เมื่อพ้นระยะ 2 เดือนแรกใช้เงื่อนไขเดียวกับพนักงานเก่า(ไม่ให้เบิกรายวัน) หากพนักงานขายรายนั้นพ้นสภาพการเป็นพนักงานและมีเจตนาหรือไม่สามารถชำระคืนค่าคอมมิชชั่นในส่วนที่ได้เบิกล่วงหน้าไปแล้ว อาจทำให้บริษัทสูญเงินค่าคอมมิชชั่นการขายล่วงหน้านี้ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้จำกัดความเสี่ยง โดย

พิจารณาการจ่ายค่าคอมมิชชั่นการขายล่วงหน้า เป็นจำนวนสูงสุดเท่ากับค่าคอมมิชชั่นการขายสินค้าที่พนักงานขายมีสิทธิได้รับแต่ยังไม่สามารถเบิกรับได้เนื่องจากยังปฏิบัติไม่ครบถ้วนตามเงื่อนไขการขาย

3.1.7 ความเสี่ยงจากการล้าสมัยของสินค้าคงคลัง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีสินค้าคงคลังสุทธิจำนวน 84.78 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่เป็นเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านประเภทภาพและเสียง เช่น โทรทัศน์ วีดีโอ วีซีดี ดีวีดี เครื่องซักผ้า และจักรยานยนต์ ซึ่งเป็นสินค้าที่มีความล้าสมัยจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีได้ง่ายและมีแนวโน้มการลดลงของราคาสินค้าที่รวดเร็ว หากบริษัทมีสินค้าคงคลังล้าสมัยในปริมาณมากอาจทำให้รายได้จากการขายเช่าซื้อสินค้าลดลงได้ อย่างไรก็ตาม ในช่วงระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมาบริษัทจะเก็บสินค้าคงคลังในปริมาณที่เพียงพอต่อการขายและมีปริมาณหมุนเวียนอยู่เสมอ โดยปัจจุบันบริหารสินค้าคงคลังเฉลี่ยประมาณ 45 วัน และดำเนินนโยบายการบริหารสินค้าคงคลังใน 2 ระดับ คือ โดยสำนักงานใหญ่ซึ่งดูแลเรื่องประเภทสินค้าที่สั่งซื้อและนโยบายการขายเช่าซื้อรวม และโดยสาขาซึ่งจะต้องดูแลและรับผิดชอบสินค้าที่ได้สั่งจากสำนักงานใหญ่เนื่องจากมีการบริหารงานแบบ Profit Center ทำให้บริษัทสามารถควบคุมสินค้าคงคลัง ทั้งประเภทและระดับสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3.1.8 ความเสี่ยงจากการยึดคืนสินค้า

ณ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมียอดยึดคืน จำนวน 226.84 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราร้อยละ 16.32 ของยอดขายสุทธิ ของบริษัท เมื่อเทียบกับปี 2560 จำนวน 243.93 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราร้อยละ 17.96 ของยอดขายสุทธิของบริษัท ลดลงจำนวน 17.09 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราร้อยละ 7.01 ซึ่งปกติธุรกิจเช่าซื้อมีความเสี่ยงในด้านการยึดสินค้าคืนและถือเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ ถึงแม้การยึดสินค้าคืนนั้นเป็นความเสี่ยงต่อการลดลงของยอดขายและมีผลทำให้สินค้าคงเหลือมีจำนวนมากก็ตาม ในอีกด้านหนึ่งก็ถือเป็นการชดเชยต่อความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นจากการหยุดชำระเงินของลูกค้าได้ และบริษัทมีวิธีการบริหารสินค้ายึดคืนโดยนำสินค้าเหล่านั้นมาจำหน่ายในตลาดสินค้ามือสองได้อีกด้วย อันถือเป็นกลยุทธ์ทางการตลาดอีกรูปแบบหนึ่ง

3.2 ความเสี่ยงทางการเงิน

3.2.1 ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย

บริษัทฯและบริษัทย่อยมีความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยที่สำคัญอันเกี่ยวเนื่องกับเงินฝากสถาบันการเงิน ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ เงินให้กู้ยืม เงินเบิกเกินบัญชี เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน เงินกู้ยืมระยะสั้น หนี้สินตามสัญญาเช่าซื้อ หุ้นกู้และเงินกู้ยืมระยะยาวที่มีดอกเบี้ย อย่างไรก็ตาม เนื่องจากสินทรัพย์และหนี้สินทางการเงินส่วนใหญ่มีอัตราดอกเบี้ยที่ปรับขึ้นลงตามอัตราตลาด หรือมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ซึ่งใกล้เคียงกับอัตราตลาดในปัจจุบัน ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยของบริษัทฯและบริษัทย่อยจึงอยู่ในระดับต่ำ

3.2.2 ความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อ

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อที่เกี่ยวเนื่องกับลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ ลูกหนี้การค้า เงินให้กู้ยืม และลูกหนี้อื่น ฝ่ายบริหารควบคุมความเสี่ยงนี้โดยการกำหนดให้มีนโยบายและวิธีการในการควบคุมสินเชื่อที่เหมาะสม นอกจากนี้การให้สินเชื่อของบริษัทฯและบริษัทย่อยไม่มีการกระจุกตัว เนื่องจากบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีฐานของลูกค้าที่หลากหลายและมีอยู่

จำนวนมากราย ดังนั้นบริษัทฯและบริษัทย่อยจึงไม่คาดว่าจะได้รับความเสียหายที่เป็นสาระสำคัญจากการให้สินเชื่อนอกจากจำนวนค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญที่บันทึกไว้แล้วในบัญชี

3.2.3 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทและบริษัทย่อยมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนอันเกี่ยวเนื่องจากการขายสินค้าเป็นเงินตราต่างประเทศ โดยบริษัทมียอดคงเหลือของสินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินที่เป็นสกุลเงินตราต่างประเทศ ประกอบกับความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนที่สืบเนื่องจากเงินลงทุนในบริษัทย่อย ที่ประกอบธุรกิจในต่างประเทศ ซึ่งไม่ได้ป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว

3.2.4 ความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว

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

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

3.3 ความเสี่ยงอื่น ๆ

3.3.1 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนทรัพยากรบุคคล

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

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

บริษัทและบริษัทย่อยมีทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจจำแนกได้เป็น 5 ประเภทหลัก ได้แก่

(หน่วย : ล้านบาท)

	รายละเอียดสินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561	มูลค่าสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560
1.	ทรัพย์สินประเภทลูกหนี้การค้า	เป็นเจ้าของ	3,855.0	3,728.7
2.	ทรัพย์สินประเภทสินทรัพย์รอการขาย	เป็นเจ้าของ	42.3	33.5
3.	อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	เป็นเจ้าของ	933.4	925.8
4.	ทรัพย์สินประเภทที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	3,183.3	2,952.8
5.	ทรัพย์สินประเภทสินค้าคงคลัง	เป็นเจ้าของ	163.7	135.7
	รวม		8,177.7	7,776.5

4.1 ทรัพย์สินประเภทลูกหนี้การค้า

บริษัทประกอบธุรกิจเช่าซื้อ เงินหมุนเวียนส่วนใหญ่มาจากการชำระคืนและขายเช่าซื้อ ลูกหนี้เช่าซื้อจึงถือเป็นทรัพย์สินหลักในการประกอบธุรกิจ ยอดลูกหนี้เช่าซื้อของบริษัทแสดงถึงจำนวนเงินค่าเช่าซื้อคงค้างทั้งหมดที่ลูกค้าจะต้องชำระตามงวดที่ถึงกำหนดโดยยอดลูกหนี้เช่าซื้อสุทธิ แสดงโดยใช้ยอดคงค้างตามสัญญาหักดอกผลเช่าซื้อรอการตัดบัญชีและค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ

ณ 31 ธันวาคม 2561 และ 2560 ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อประกอบด้วย

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม							
	ส่วนที่ถึงกำหนดชำระ							
	ส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี		เกินกว่าหนึ่งปี แต่ไม่เกินห้าปี		ส่วนที่ถึงกำหนดชำระเกินกว่าห้าปี		รวม	
	2561	2560	2561	2560	2561	2560	2561	2560
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ	2,602,129	2,397,950	2,698,060	2,667,295	260,974	306,008	5,561,163	5,371,253
หัก ดอกผลเช่าซื้อที่ยังไม่ถือเป็นรายได้	(910,112)	(836,506)	(525,868)	(551,674)	(70,910)	(90,332)	(1,506,890)	(1,478,512)
คงเหลือ	1,692,017	1,561,444	2,172,192	2,115,621	190,064	215,676	4,054,273	3,892,741
หัก ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	(124,386)	(103,612)	(65,842)	(54,025)	(9,019)	(6,448)	(199,247)	(164,085)
สุทธิ	1,567,631	1,457,832	2,106,350	2,061,596	181,045	209,228	3,855,026	3,728,656

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินเฉพาะของบริษัท							
	ส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี		ส่วนที่ถึงกำหนดชำระเกินกว่าหนึ่งปี แต่ไม่เกินห้าปี		ส่วนที่ถึงกำหนดชำระเกินกว่าห้าปี		รวม	
	2561	2560	2561	2560	2561	2560	2561	2560
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ	847,659	797,386	278,403	266,157	-	-	1,126,062	1,063,543
หัก ดอกผลเช่าซื้อที่ยังไม่ถือเป็นรายได้	(434,373)	(406,075)	(95,165)	(88,816)	-	-	(529,538)	(494,891)
คงเหลือ	413,286	391,311	183,238	177,341	-	-	596,524	568,652
หัก ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	(39,883)	(34,132)	(3,692)	(3,188)	-	-	(43,575)	(37,320)
สุทธิ	373,403	357,179	179,546	174,153	-	-	552,949	531,332

เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2547 สภาวิชาชีพบัญชี โดยความเห็นชอบของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ได้กำหนดแนวปฏิบัติทางการบัญชีสำหรับธุรกิจสินเชื่อเพื่อการอุปโภคบริโภค (Consumer Finance) โดยให้บันทึกค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเต็มจำนวนและหยุดรับรู้รายได้สำหรับลูกหนี้ค้างชำระค่างวดเกินกว่า 3 งวด และพิจารณาบันทึกสำรองทั่วไปสำหรับลูกหนี้ที่ไม่ค้างชำระค่างวดหรือค้างชำระค่างวดไม่เกินกว่า 3 งวด หากกลุ่มบริษัทต้องปฏิบัติตามแนวทางดังกล่าวโดยไม่พิจารณาถึงสำรองทั่วไปนั้น กลุ่มบริษัทต้องบันทึกค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ 2560 เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนเงินประมาณ 107.92 ล้านบาท และ 74.44 ล้านบาท ตามลำดับ (งบการเงินเฉพาะของบริษัท : 29.85 ล้านบาท และ 24.50 ล้านบาท ตามลำดับ) และต้องรับรู้รายได้สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ 2560 ลดลงเป็นจำนวนเงินประมาณ 28.15 ล้านบาท และ 24.42 ล้านบาท (งบการเงินเฉพาะของบริษัท : 16.69 ล้านบาท และ 15.34 ล้านบาท)

อย่างไรก็ตาม แนวปฏิบัติดังกล่าวได้ให้ทางเลือกไว้ว่า หากนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัญจะสูญไม่เป็นไปตามแนวปฏิบัติดังกล่าว ให้เปิดเผยแนวทางที่บริษัทใช้พร้อมเหตุผลประกอบอย่างชัดเจน มีนโยบายในการหยุดรับรู้รายได้สำหรับลูกหนี้เช่าซื้อที่ค้างชำระค่างวดเกินกว่า 4 งวด กลุ่มบริษัทได้บันทึกค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญโดยพิจารณาสถานะหนี้ที่ค้างรับ ความสามารถในการชำระหนี้ของลูกหนี้ ประสบการณ์และข้อมูลความเสียหายที่เกิดขึ้นจริงในอดีต ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทได้ตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญของลูกหนี้เช่าซื้อโดยเฉลี่ยในอัตราร้อยละ 4.91 ของยอดคงเหลือของลูกหนี้ดังกล่าวโดยไม่หักหลักประกัน ซึ่งสูงกว่าอัตราร้อยละ 1.60 ซึ่งเป็นอัตราเฉลี่ยหนี้สูญที่เกิดขึ้นจริงย้อนหลัง 3 ปี (2559 - 2561) ส่วนบริษัทย่อยได้ตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญของลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อในอัตราร้อยละ 4.50 ของยอดคงเหลือของลูกหนี้ดังกล่าว โดยไม่หักหลักประกันซึ่งสูงกว่าอัตราหนี้สูญที่เกิดขึ้นจริงจากข้อมูลสถิติช่วงสามปีที่ผ่านมา (2559 - 2561) ของบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ 2560 ยอดคงเหลือของลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อที่ค้างชำระเกินกว่า 3 งวด ที่กลุ่มบริษัทยังคงรับรู้รายได้เป็นจำนวนเงินประมาณ 103.67 ล้านบาท และ 80.86 ล้านบาท ตามลำดับ (งบการเงินเฉพาะของบริษัท : 18.74 ล้านบาท และ 16.60 ล้านบาท ตามลำดับ)

4.2 ทรัพย์สินประเภทสินทรัพย์รอการขาย

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะของบริษัท	
	2561	2560	2560	2559
ยานพาหนะ	46,908	32,348	-	-
ป้ายโฆษณา	38,784	42,626	-	-
หัก ค่าเผื่อการลดมูลค่าของยานพาหนะ และป้ายโฆษณา	(43,329)	(41,472)	-	-
สุทธิ	42,363	33,502	-	-

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทย่อยจัดประเภทที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ จำนวน 42.63 ล้านบาท เป็นสินทรัพย์รอการขาย เพื่อให้สอดคล้องการวัตถุประสงค์ในการดำเนินการที่เปลี่ยนแปลงในระหว่างปี

4.3 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม			งบการเงินเฉพาะของบริษัท
	ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	อสังหาริมทรัพย์ให้เช่า	รวม	ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน
ราคาทุน				
1 มกราคม 2560	574,966	399,172	974,138	259,209
ซื้อเพิ่ม	20,542	-	20,542	-
โอนไปเป็นต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	(33,479)	-	(33,479)	-
รับโอนจากต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	-	51,285	51,285	-
31 ธันวาคม 2560	562,029	450,457	1,012,486	259,209
ซื้อเพิ่ม	49,326	9	49,335	-
จำหน่าย	-	(2,699)	(2,699)	-

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม			งบการเงินเฉพาะของบริษัท
	ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	อสังหาริมทรัพย์ให้เช่า	รวม	ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน
โอนไปเป็นต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	(66,219)	-	(66,219)	-
รับโอนจากต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	-	34,526	34,526	-
31 ธันวาคม 2561	545,136	482,293	1,027,429	259,209
ค่าเสื่อมราคาสะสม				
1 มกราคม 2560	-	79,904	79,904	-
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี	-	6,772	6,772	-
31 ธันวาคม 2560	-	86,676	86,676	-
จำหน่าย	-	(161)	(161)	-
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี	-	7,519	7,519	-
31 ธันวาคม 2561	-	94,034	94,034	-
มูลค่าสุทธิตามบัญชี				
31 ธันวาคม 2560	562,029	363,781	925,810	259,209
31 ธันวาคม 2561	545,136	388,259	933,395	259,209
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี 2560 - ต้นทุนค่าบริการ			6,772	-
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปี 2561 - ต้นทุนค่าบริการ			7,519	-

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

4.4 ทรัพย์สินประเภทที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

รายละเอียดสินทรัพย์ถาวรหลักของบริษัทและบริษัทย่อย มีดังนี้

งบการเงินรวม
(หน่วย : ล้านบาท)

รายละเอียดสินทรัพย์	อายุการใช้งาน	2561	2560
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	-	548.87	486.24
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	20-50 ปี	1,862.02	1,689.87
เครื่องตกแต่งติดตั้งและอุปกรณ์	5-20 ปี	343.69	358.98
ยานพาหนะ	5 ปี	134.6	153.64
งานระหว่างก่อสร้าง		294.16	264.12
รวม		3,183.35	2,952.85

งบการเฉพาะบริษัท
(หน่วย : ล้านบาท

รายละเอียดสินทรัพย์	อายุการใช้งาน	2561	2560
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	-	228.77	166.14
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	20-50 ปี	333.06	284.77
เครื่องตกแต่งติดตั้งและอุปกรณ์	5-20 ปี	29.30	24.24
ยานพาหนะ	5 ปี	109.84	124.53
งานระหว่างก่อสร้าง		198.50	142.83
รวม		899.47	742.51

ทรัพย์สินของบริษัทและบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ 2560 ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างของกลุ่มบริษัทซึ่งมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีจำนวนเงินรวม 2,410.89 ล้านบาท และ 2,176.11 ล้านบาท ตามลำดับ (งบการเงินเฉพาะของบริษัท : จำนวน 561.77 ล้านบาท และ 450.91 ล้านบาท ตามลำดับ) ติดภาระค้ำประกันวงเงินสินเชื่อที่ได้รับจากสถาบันการเงินและหนังสือค้ำประกันที่ออกโดยธนาคาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ 2560 ส่วนหนึ่งของอาคารและอุปกรณ์ของกลุ่มบริษัทที่คิดค่าเสื่อมราคาเต็มมูลค่าแล้วแต่ยังคงใช้งานอยู่มีราคาทุนจำนวน 382.33 ล้านบาท และ 322.26 ล้านบาท ตามลำดับ (งบการเงินเฉพาะของบริษัท : จำนวน 321.30 ล้านบาท และ 250.97 ล้านบาท ตามลำดับ)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ 2560 กลุ่มบริษัทมียานพาหนะซึ่งได้มาภายใต้สัญญาเช่าซื้อโดยมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีจำนวนเงินรวม 63.37 ล้านบาท และ 75.09 ล้านบาท ตามลำดับ (งบการเงินเฉพาะของบริษัท : จำนวน 61.84 ล้านบาท และ 72.61 ล้านบาท ตามลำดับ)

ณ สิ้นปี 2561 บริษัทมีการเช่าอาคารที่ดำเนินการสาขา โดยการเช่าที่ดินและ/หรืออาคาร โดย ณ 31 ธันวาคม 2561 รวมสาขาสรุปรายละเอียดได้ดังนี้ระยะเวลาน้อยกว่า 4 ปี รวม 94 สาขา โดยส่วนใหญ่มีระยะเวลาการเช่าอยู่ระหว่าง 1-3 ปี ซึ่งเป็นสัญญาเช่าระยะสั้น อย่างไรก็ตามหากบริษัทไม่ได้รับการต่อสัญญาเช่าจากเจ้าของอาคารเดิมก็จะไม่กระทบต่อการประกอบธุรกิจ เนื่องจากบริษัทไม่มีการขายผ่านหน้าร้าน ดังนั้นสถานที่ตั้งสำนักงานจึงมิได้เป็นปัจจัยสำคัญ

4.5 ทรัพย์สินประเภทสินค้าคงคลัง

มีนโยบายเก็บสินค้าคงคลังประมาณ 45 วัน เพื่อให้มีสินค้าเพียงพอสำหรับการขาย โดยได้รับเครดิตจากผู้ผลิต/จำหน่าย 20 – 60 วัน ในบางโอกาสบริษัททำการเก็บสินค้าคงคลังในระดับที่สูงกว่าปกติหากได้รับเงื่อนไขการค้าที่ดีจากผู้ผลิต/จำหน่าย อาทิ ส่วนลด และสินค้าแถม เป็นต้น อย่างไรก็ตามบริษัทมีนโยบายการบริหารสินค้าคงคลังในระดับสาขาให้มีจำนวนน้อยที่สุด โดยพิจารณาระดับของสินค้าคงคลังเป็นปัจจัยร่วมในการประเมินผลการทำงานและค่าตอบแทนที่จะให้แก่ผู้จัดการสาขา ซึ่งหากสาขาใดมียอดสินค้าคงเหลือเฉลี่ยสูงจะกระทบต่อผลการประเมินดังกล่าว โดย ณ 31 ธันวาคม 2561 บริษัท มีสินค้าคงคลังจำนวน 163.72 ล้านบาท (งบการเงินเฉพาะของบริษัท : 84.78 ล้านบาท) บริษัทมีนโยบายการขายสินค้าที่ยึดคืนได้จากลูกค้าที่ไม่สามารถผ่อนชำระต่อได้ โดยนำมาปรับปรุงใหม่เพื่อขายเช่าซื้อซึ่งมีราคาตามสภาพของสินค้า

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 2561 บริษัทและบริษัทย่อยของบริษัทเป็นคู่ความหรือคู่กรณีในคดีหรือข้อพิพาทที่ยังไม่สิ้นสุดมีรายละเอียดดังนี้

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

6 ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัท

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ไมด้า แอสเซ็ท 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 นายทะเบียนหลักทรัพย์ในประเทศไ:ทย

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	:	นายนรินทร์ จูระมงคล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 8593
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	บริษัท แกรนท์ ธอนตัน จำกัด อาคารแคปปิตอล ทาวเวอร์ ออลซีซั่น เพลส ชั้น 18 เลขที่ 87/1 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
โทรศัพท์	:	+66 2205 8222
โทรสาร	:	+66 2654 3339

ส่วนที่ 2

การจัดการและการกำกับดูแลกิจการ

7 ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น

7.1 หลักทรัพย์ของบริษัท

วันที่ 31 ธันวาคม 2561 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 23 มีนาคม 2561

ลำดับ	ชื่อ	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
1.	กลุ่มนาย วิสูตร เอี้ยวศิวิกูล	689,745,051	27.54
	นายวิสูตร เอี้ยวศิวิกูล	51,297,901	2.05
	นายเอกชัย เอี้ยวศิวิกูล	49,850,779	1.99
	นายสรศักดิ์ เอี้ยวศิวิกูล	39,847,623	1.59
	คุณมนต์ชัย เอี้ยวศิวิกูล	5,906,010	0.24
	นางสาวชวัลลักษณ์ เอี้ยวศิวิกูล	204,524,783	8.17
	นางสาวสุจิตร์ เอี้ยวศิวิกูล	259,908	0.01
	นางสาวภาวิณี เอี้ยวศิวิกูล	102,522,332	4.09
	นางสาวจิตวดี เอี้ยวศิวิกูล	142,857,965	5.70
	นางนิภาวัลย์ เอี้ยวศิวิกูล	3,289,000	0.13
	นางทิพวรรณ เอี้ยวศิวิกูล	89,388,750	3.57
2.	กลุ่มนาย ธเนศ ดิลกศักยวิทูร	307,659,720	12.29
	นายธเนศ ดิลกศักยวิทูร	281,706,358	11.25
	นายธีรศักดิ์ ดิลกศักยวิทูร	12,817,750	0.51
	นายธีรยุทธ์ ดิลกศักยวิทูร	13,135,612	0.52
3.	กลุ่มนายนิพนธ์ ณัฐวุฒิ	218,648,958	8.73
	นายนิพนธ์ ณัฐวุฒิ	116,973,658	4.67
	นางสาวปัฐมา ณัฐวุฒิ	101,675,300	4.06
4.	กลุ่มนายสุวัฒน์ชัย ปัญญาจิรวุฒิ	149,493,306	5.97
5.	กลุ่มนายวิรัญ ใจยินดี	118,053,928	4.71
6.	กลุ่มนายชาญชัย พาณิชยารมณ์	83,326,100	3.33
	นายชาญชัย พาณิชยารมณ์	67,926,100	2.71
	นางสาวชุติมณฑน์ พาณิชยารมณ์	9,900,000	0.40
	นายวรากร พาณิชยารมณ์	5,500,000	0.22

ลำดับ	ชื่อ	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
7	กลุ่มนางสาวนฤมล แจ่มกระจ่าง	77,225,215	3.08
8.	กลุ่มนายโกวิทย์ รุ่งเรืองธัญญา	46,550,000	1.86
	นายโกวิทย์ รุ่งเรืองธัญญา	46,000,000	1.84
	นางธีรารัตน์ รุ่งเรืองธัญญา	550,000	0.02
9.	กลุ่มนายวิเชียร เจียกเจิม	30,062,000	1.20
10.	กลุ่มนายทวี จรัสพรแสงทอง	23,824,352	0.95

โดยผู้ถือหุ้นหลักยังเป็นกลุ่มเดิม ซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงในสัดส่วนการถือหุ้นเพียงเล็กน้อย ทั้งนี้กลุ่มนายวิสูตร เอี้ยวศิวิกูล กลุ่มนายธเนศ ดิลกศักยวิฑูร และกลุ่มนายนิพนธ์ ณัฐวุฒิ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 27.54, 12.29 และ 8.73 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วตามลำดับ

7.3 นโยบายจ่ายเงินปันผล

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายในการจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 30.00 ของกำไรสุทธิของงบการเงินรวมให้แก่ผู้ถือหุ้น บริษัทมีเป้าหมายที่จะดำเนินธุรกิจด้วยโครงสร้างเงินทุนที่เอื้อประโยชน์ต่อกิจการของบริษัทมากที่สุด

คณะกรรมการบริษัทสามารถนำเสนอการประกาศจ่ายเงินปันผลประจำปีแต่ต้องได้รับความเห็นชอบจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี สำหรับการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล คณะกรรมการบริษัทอาจเห็นสมควรให้มีการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลหากเห็นว่าบริษัทสามารถดำรงเงินลงทุนหมุนเวียนที่ใช้ในการดำเนินการได้อย่างเพียงพอภายหลังการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลนั้น ซึ่งคณะกรรมการบริษัทมีหน้าที่แจ้งให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นรับทราบในการประชุมผู้ถือหุ้นครั้งถัดไป

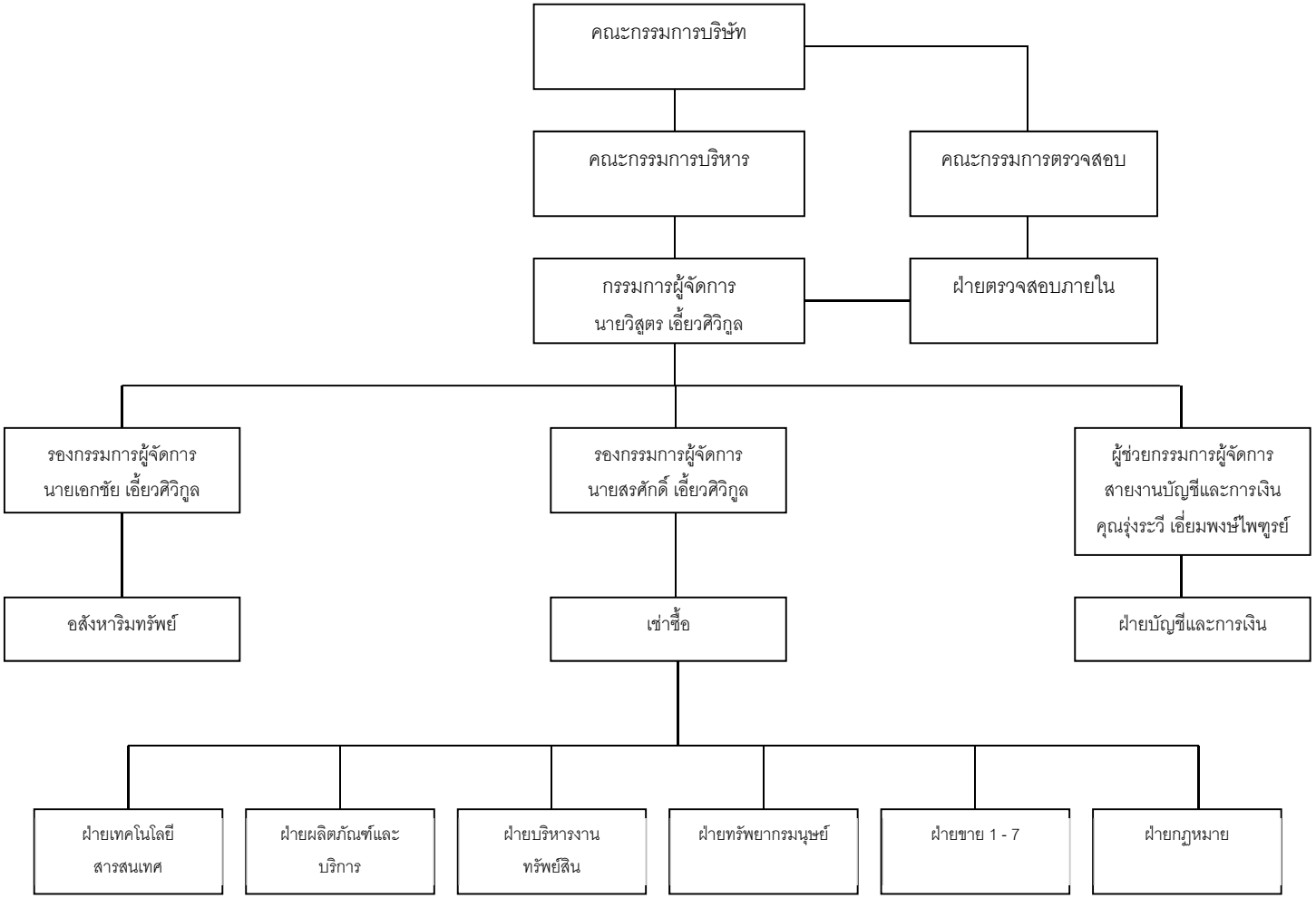
ในการพิจารณาจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นสามัญนั้น คณะกรรมการบริษัทจะคำนึงถึงปัจจัยหลายประการ ดังนี้

- ผลการดำเนินงานของบริษัท สภาพคล่อง กระแสเงินสดหมุนเวียน และสถานะการเงินของบริษัท
- แผนการดำเนินงานในอนาคตและความต้องการในการใช้เงินลงทุน
- ปัจจัยอื่น ๆ ที่คณะกรรมการบริษัทเห็นสมควร

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

8 โครงสร้างการจัดการ

8.1 โครงสร้างการจัดการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561



โครงสร้างการจัดการของบริษัทประกอบด้วยคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริหาร นอกจากนี้ ยังมีการจัดตั้งคณะกรรมการย่อยอื่น ๆ ขึ้นอีกหลายชุดเพื่อทำหน้าที่ควบคุมดูแลนโยบายภายในองค์กรเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการดำเนินงาน

8.1.1 คณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการทั้งหมด 8 ท่าน ดังนี้

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง
นายวิสูตร เอี้ยวศิวิกูล	ประธานกรรมการและกรรมการผู้จัดการ
นายเอกชัย เอี้ยวศิวิกูล	กรรมการ
นายสรศักดิ์ เอี้ยวศิวิกูล	กรรมการ
นายสมศักดิ์ ศักดิ์สุธาพร	กรรมการ
นางสาวรุ่งระวี เอี่ยมพงษ์ไพฑูรย์	กรรมการ
นายมงคล สัณฐิติวิฑูร	กรรมการอิสระและประธานกรรมการตรวจสอบ
นายพิสูจน์ สุขแสงทิพย์	กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ
นางสาวนุชจรินท์ รูปสม	กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ

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

อำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัทกำหนดไว้โดยอ้างอิงกับ พรบ. บริษัทมหาชนจำกัด พรบ. หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และข้อบังคับของบริษัท

อำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัทมีดังนี้

(1) คณะกรรมการต้องใช้ความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ให้เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับ มติของที่ประชุมผู้ถือหุ้น

(2) กำหนดนโยบายและทิศทางการดำเนินงาน การบริหารเงิน

(3) จัดให้มีระบบบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสม

(4) ดำเนินการให้บริษัทมีระบบการควบคุมและตรวจสอบภายในที่มีประสิทธิผล โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของบริษัทและผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ

(5) กำกับและควบคุมดูแลให้ฝ่ายบริหารดำเนินการให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล พร้อมทั้งห้ามมิให้กรรมการประกอบกิจการหรือเข้าเป็นหุ้นส่วนหรือกรรมการในกิจการอันมีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัท

นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทมีอำนาจมอบหมายแต่งตั้งกรรมการจำนวนหนึ่งให้เป็นกรรมการบริหารเพื่อดำเนินการอย่างหนึ่งอย่างใดหรือหลายอย่าง ทั้งนี้คณะกรรมการบริษัทได้กำหนดให้กรรมการผู้มีอำนาจลงลายมือชื่อผูกพันบริษัทมีอำนาจดำเนินการเรื่องต่างๆ ของกิจการได้เอง เว้นแต่อำนาจในการดำเนินงานดังต่อไปนี้จะกระทำได้ก็ต่อเมื่อได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นก่อน

(1) เรื่องที่กฎหมายกำหนดให้ต้องได้มติที่ประชุมผู้ถือหุ้น

(2) การทำรายงานที่กรรมการมีส่วนได้เสียและอยู่ในข่ายที่กฎหมายหรือข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยระบุให้ต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น และในกรณีดังต่อไปนี้จะต้องได้รับความเห็นชอบจากที่ประชุมคณะกรรมการและที่ประชุมผู้ถือหุ้นด้วยคะแนนเสียง ไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและมีสิทธิออกเสียงคะแนน

(3) การขายหรือโอนกิจการของบริษัททั้งหมดหรือบางส่วนที่สำคัญให้แก่บุคคลอื่น

(4) การซื้อหรือรับโอนกิจการของบริษัทอื่นหรือบริษัทเอกชนมาเป็นของบริษัท

(5) การทำ แก้ไข หรือเลิกสัญญา เกี่ยวกับการให้เช่ากิจการของบริษัททั้งหมดหรือบางส่วนที่สำคัญ การมอบหมายให้บุคคลอื่นเข้าจัดการธุรกิจของบริษัท หรือการรวมกิจการกับบุคคลอื่น

(6) การแก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิหรือข้อบังคับของบริษัท

(7) การเพิ่มทุนหรือลดทุนของบริษัท

(8) การควบหรือเลิกบริษัท

(9) เรื่องอื่นใดตามกฎหมายกำหนด

(10) การเลือกตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ว่างลงเพราะเหตุอื่น นอกจากถึงคราวออกตามวาระ : เป็นไปตามข้อบังคับของบริษัท กล่าวคือ คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณาเลือกบุคคลซึ่งมีคุณสมบัติ และไม่มีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมายเข้าเป็นกรรมการแทน ในการประชุมคณะกรรมการคราวถัดไป เว้นแต่วาระของกรรมการจะเหลือน้อยกว่า 2 เดือน บุคคลซึ่งเข้าเป็นกรรมการแทนดังกล่าว จะอยู่ในตำแหน่งกรรมการ ได้เพียงเท่าวาระที่ยังเหลืออยู่ของกรรมการที่ตนแทน และมติของคณะกรรมการในการเลือกกรรมการข้างต้น ต้องประกอบด้วยคะแนนเสียง ไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนกรรมการที่ยังเหลืออยู่

ทั้งนี้กำหนดให้รายการที่กรรมการหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสีย หรือ อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัทหรือบริษัทย่อยให้กรรมการซึ่งมีส่วนได้เสียในเรื่องใดไม่มีสิทธิอนุมัติ

กรรมการอิสระ

บริษัทมีกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน ได้แก่ (1) นายมงคล สัณฐิติวิฑูร (2)นายพิสูจน์ สุขแสงทิพย์ และ (3) นางสาวนุชจรินท์ รูปสม กรรมการอิสระดำเนินงานตามภาระหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท โดยมีความเป็นอิสระจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่และฝ่ายบริหารของบริษัท และมีคุณสมบัติครบถ้วนตามหลักเกณฑ์ที่สำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนด 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 ในลักษณะที่อาจเป็นการขัดขวางการใช้วิจารณญาณอย่างอิสระของตน 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 สัณฐิติวิฑูร	ประธานกรรมการตรวจสอบ
นายพิสูจน์ สุขแสงทิพย์	กรรมการตรวจสอบ
นางสาวนุชจรินท์ รูปสม	กรรมการตรวจสอบ

กรรมการตรวจสอบมีคุณสมบัติเช่นเดียวกับ “กรรมการอิสระ” และไม่เป็นกรรมการที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทให้ตัดสินใจในการดำเนินงานของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และไม่เป็นกรรมการของบริษัทจดทะเบียนซึ่งเป็นบริษัทใหญ่ บริษัทย่อย หรือบริษัทร่วมของบริษัท ทั้งนี้ นายพิสูจน์ สุขแสงทิพย์ เป็นผู้มีความรู้และประสบการณ์ด้านการเงินและการบัญชีเพียงพอที่จะทำหน้าที่ในการสอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงิน

ประสบการณ์ทำงาน		
ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท/ประเภทธุรกิจ
2551 – ปัจจุบัน	ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ฝ่ายตรวจสอบภายใน	บจ.ห้างเซ็นทรัล ดีพาทเม้นท์สโตร์
2549 – ปัจจุบัน	กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ	บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท

หน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการตรวจสอบมีดังนี้

(1) สอบทานกระบวนการรายงานทางการเงินของบริษัทเพื่อให้มีการรายงานทางการเงินอย่างถูกต้องและเพียงพอ

(2) สอบทานให้บริษัทมีระบบการควบคุมภายในและระบบการตรวจสอบภายในที่เหมาะสมและมีประสิทธิผล ซึ่งครอบคลุมถึงการควบคุมภายในทางด้านการบัญชี การเงิน การดำเนินงาน และการปฏิบัติตามกฎหมาย กฎระเบียบ รวมถึงนโยบายการบริหารความเสี่ยงและระบบการควบคุมต่าง ๆ ที่กำหนดขึ้นโดยผู้บริหารของบริษัท โดยมีการสอบทานอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง โดยผู้ตรวจสอบภายในและ/หรือผู้สอบบัญชีอิสระ

(3) สอบทานความมีประสิทธิผลของหน่วยงานตรวจสอบภายใน โดยพิจารณาถึงความเพียงพอของหน่วยงานตรวจสอบภายในอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง โดยให้มีทรัพยากรด้านต่าง ๆ อย่างเพียงพอ และหน่วยงานอยู่ในตำแหน่งที่เหมาะสมในองค์กร

(4) พิจารณาความเป็นอิสระของหน่วยงานตรวจสอบภายใน ตลอดจนให้ความเห็นชอบในการพิจารณาแต่งตั้ง โยกย้าย และเลิกจ้างหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายในหรือหน่วยงานอื่นใดที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการตรวจสอบภายใน

(5) สอบทานให้บริษัทปฏิบัติตาม พรบ. หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท

(6) พิจารณาคัดเลือกและเสนอแต่งตั้งบุคคลซึ่งมีความเป็นอิสระเพื่อทำหน้าที่เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท และเสนอค่าตอบแทนและเงื่อนไขการทำงานของบุคคลดังกล่าว รวมทั้งเข้าร่วมประชุมกับผู้สอบบัญชีโดยไม่มีฝ่ายจัดการเข้าร่วมประชุมอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

(7) สอบทานความเป็นอิสระของผู้สอบบัญชีของบริษัทเป็นรายปี

(8) สอบทานขอบเขต ผลงาน ความคุ้มค่า ความเป็นอิสระและความเที่ยงธรรมของผู้สอบบัญชีของบริษัท

(9) สอบทานการจัดการให้มีช่องทางสำหรับพนักงานที่สามารถแจ้งเบาะแสเกี่ยวกับความผิดปกติในเรื่องรายงานทางการเงินหรือเรื่องอื่น ๆ โดยการแจ้งดังกล่าวจะถูกเก็บเป็นความลับ รวมถึงการจัดให้มีการสืบสวนและติดตามผลในเรื่องที่รับแจ้งอย่างเหมาะสม

(10) สอบทานรายการที่เกี่ยวโยงกัน ธุรกรรมกับผู้มีส่วนได้เสีย หรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผลและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท

(11) จัดทำรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบโดยเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัท ซึ่งรายงานดังกล่าวต้องลงนามโดยประธานคณะกรรมการตรวจสอบ และอย่างน้อยต้องประกอบด้วยข้อมูลดังต่อไปนี้

- ความเห็นเกี่ยวกับความถูกต้อง ครบถ้วน เป็นที่เชื่อถือได้ของรายงานทางการเงินของบริษัท
- ความเห็นเกี่ยวกับความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของบริษัท
- ความเห็นเกี่ยวกับการปฏิบัติตาม พ.ร.บ. หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท
- ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของผู้สอบบัญชี
- ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์
- จำนวนการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบและการเข้าร่วมประชุมของกรรมการตรวจสอบแต่ละท่าน
- ความเห็นหรือข้อสังเกตโดยรวมที่คณะกรรมการตรวจสอบได้รับจากการปฏิบัติหน้าที่ตามกฎบัตร
- รายการอื่นที่เห็นว่าผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุนทั่วไปควรทราบภายใต้ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท

(12) ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมายด้วยความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบ

8.1.3 คณะกรรมการบริหาร

คณะกรรมการบริหารประกอบด้วยกรรมการ 3 ท่าน ดังนี้

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง
นายวิสูตร เอี้ยวศิวิกูล	ประธานกรรมการบริหาร
นายเอกชัย เอี้ยวศิวิกูล	กรรมการบริหาร
นายสรศักดิ์ เอี้ยวศิวิกูล	กรรมการบริหาร

หน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหาร

(1) มีอำนาจในการจัดการและบริหารกิจการของบริษัทตามวัตถุประสงค์ ข้อบังคับ มติที่ประชุมผู้ถือหุ้น และมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัททุกประการ

(2) มีอำนาจพิจารณาอนุมัติการดำเนินงานเพื่อธุรกรรมตามปกติธุรกิจของบริษัท เช่น การจัดซื้อสินค้า หรือ ยานพาหนะ และการอนุมัติการขายเช่าซื้อ 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 ดำรงตำแหน่งเลขานุการบริษัท

คณะผู้บริหาร

คณะผู้บริหารของบริษัทประกอบด้วยผู้บริหารทั้งหมด 5 ท่าน[1] ดังนี้

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
นายวิสูตร เอี้ยวศิวิกูล	กรรมการผู้จัดการ
นายสรศักดิ์ เอี้ยวศิวิกูล	รองกรรมการผู้จัดการ
นายเอกชัย เอี้ยวศิวิกูล	รองกรรมการผู้จัดการ
นายสมศักดิ์ ศักดิ์สุธาพร	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 หรือคณะกรรมการบริหารได้มอบมาย ตลอดจนให้อำนาจกรรมการผู้จัดการในการมอบหมายให้บุคคลอื่นที่กรรมการผู้จัดการเห็นสมควรทำหน้าที่จัดการและดำเนินการแทนกรรมการผู้จัดการในเรื่องที่จำเป็นและสมควร โดยให้อยู่ในดุลยพินิจของกรรมการผู้จัดการ

ทั้งนี้การมอบอำนาจดังกล่าวต้องอยู่ภายใต้หลักเกณฑ์ของกฎหมายและกฎระเบียบข้อบังคับของบริษัทและไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจที่ทำให้กรรมการผู้จัดการหรือบุคคลที่ได้รับการมอบมายจากกรรมการผู้จัดการ สามารถอนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขุดแย้ง มีส่วนได้เสียหรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในลักณณะอื่นใด กับบริษัทหรือบริษัทย่อย

หมายเหตุ

(1) ผู้บริหารข้างต้นเป็นผู้บริหารตามคำนิยามของสำนักงาน ก.ล.ต. ซึ่งหมายถึงกรรมการ ผู้จัดการ หรือผู้ดำรงตำแหน่งระดับบริหารสี่รายแรกนับต่อจากผู้จัดการลงมา 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 เกี่ยวกับทรัพย์ที่ได้กระทำโดยทุจริต

   5) ไม่เคยถูกลงโทษไล่ออกหรือปลดออกจากราชการ หรือองค์กร หรือ หน่วยงานรัฐ ฐานทุจริตต่อหน้าที่

2. เป็นผู้มีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ที่จะเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจ มีความสนใจในกิจการของบริษัทอย่างแท้จริง และมีความเป็นอิสระในการแสดงความคิดเห็นเพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบถ่วงดุลการดำเนินงานของฝ่ายจัดการ

การเลือกตั้งกรรมการ

1) การเลือกตั้งกรรมการโดยมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น เช่น เลือกตั้งกรรมการแทนกรรมการที่พ้นจากตำแหน่งตามวาระในการประชุมสามัญประจำปี และ/หรือการเลือกตั้งกรรมการเข้าใหม่เพิ่มเติม จะต้องได้รับอนุมัติจากที่เป็นชุมผู้ถือหุ้น โดยคณะกรรมการจะเป็นผู้เสนอชื่อ ผู้ที่มีคุณสมบัติเหมาะสมที่จะเป็นกรรมการ ต่อที่ประชุม เพื่อพิจารณาที่ประชุมผู้ถือหุ้นจะพิจารณาเลือกตั้งตามหลักเกณฑ์และวิธีการตามข้อบังคับของบริษัท กล่าวคือ

   1. ผู้ถือหุ้นคนหนึ่งมีคะแนนเสียงเท่ากับหนึ่งหุ้นต่อหนึ่งเสียง

   2. ให้ผู้ถือหุ้นออกเสียงลงคะแนนเลือกตั้งกรรมการเป็นรายบุคคลไป

   3. บุคคลซึ่งได้รับคะแนนเสียงสูงสุดตามลำดับลงมา เป็นผู้ได้รับการเลือกตั้งเป็นกรรมการเท่าจำนวนกรรมการที่จะพึงมีหรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ในกรณีที่บุคคลซึ่งได้รับการเลือกตั้งในลำดับถัดลงมามีคะแนนเสียงเท่ากันเกินจำนวนที่จะพึงมีหรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้นให้ผู้เป็นประธานเป็นผู้ออกเสียงชี้ขาด

2) การเลือกตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ว่างลงเพราะเหตุอื่น นอกเหนือจากควรออกตามวาระ : เป็นไปตามข้อบังคับของบริษัท กล่าวคือ คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณาเลือกบุคคลซึ่งมีคุณสมบัติ และไม่มีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมาย เข้าเป็นกรรมการแทน ในการประชุมคณะกรรมการคราวถัดไป เว้นแต่วาระของกรรมการจะเหลือน้อยกว่า 2 เดือน บุคคลซึ่งเข้าเป็นกรรมการดังกล่าว จะอยู่ในตำแหน่งกรรมการ ได้เพียงเท่าวาระที่ยังเหลืออยู่ของกรรมการที่ตนแทน และมติของคณะกรรมการในการเลือกกรรมการข้างต้น ต้องประกอบด้วยคะแนนเสียง ไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนกรรมการที่ยังเหลืออยู่

8.3 ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร

ค่าตอบแทนของกรรมการบริษัท

ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงินสำหรับประธานกรรมการ กรรมการอิสระและกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร จำนวน 8 ราย ในปี 2561 ค่าตอบแทนรวมของกรรมการบริษัทมีจำนวนทั้งสิ้น 1,160,000 บาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

(หน่วย : บาท)

รายชื่อ	เบี้ยประชุม	ค่าตอบแทนรายปี	ค่าตอบแทนรวม
นายวิสูตร เอี้ยวศิวิกูล	20,000	200,000	220,000
นายสมศักดิ์ ศักดิ์สุธาพร	20,000	100,000	120,000
นายสรศักดิ์ เอี้ยวศิวิกูล	20,000	100,000	120,000
นายเอกชัย เอี้ยวศิวิกูล	20,000	100,000	120,000
นายมงคล สัณฐิติวิทูร	20,000	200,000	220,000
นางสาวรุ่งระวี เอี่ยมพงษ์ไพฑูรย์	20,000	100,000	120,000
นายพิสูจน์ สุขแสงทิพย์	20,000	100,000	120,000
นางสาวนุชจรินท์ รูปสม	20,000	100,000	120,000

ค่าตอบแทนของผู้บริหาร

ค่าตอบแทนของผู้บริหารของบริษัทประกอบด้วยเงินเดือน โบนัส และเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ในปี 2561 ค่าตอบแทนรวมของผู้บริหารของบริษัทมีจำนวนทั้งสิ้น 13,435,281 บาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

ค่าตอบแทน (บาท)	ณ 31 ธันวาคม 2561
จำนวนคน	4
เงินเดือน	11,912,484
โบนัส	1,289,349
เงินสมทบเข้ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพ	233,448

8.4 การใช้ข้อมูลภายใน

บริษัทได้กำหนดนโยบายและหลักในการปฏิบัติสำหรับการดำเนินการเกี่ยวกับข้อมูล เพื่อป้องกันการใช้ข้อมูลภายในเพื่อประโยชน์ส่วนตนหรือผู้อื่นในทางมิชอบ โดยกำหนดให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทมีหน้าที่รับผิดชอบในการป้องกันมิให้บุคคลที่ไม่ได้รับอนุญาตได้รับข้อมูลที่มิได้เปิดเผยต่อสาธารณชน และ/หรือป้องกันมิให้มีการเปิดเผยข้อมูลที่มิได้เปิดเผยต่อสาธารณชน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อราคาหุ้นและตราสารทางการเงินอื่น ๆ ของบริษัทก่อนที่ตลาดหลักทรัพย์จะได้รับข้อมูลนั้น และเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวผ่านระบบข้อมูลของตลาดหลักทรัพย์ หรือในขณะที่ข้อมูลดังกล่าวยังมีผลกระทบต่อราคา และห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหาร หรือพนักงานของบริษัทซื้อขายหุ้นหรือตราสารทางการเงินก่อนที่ข้อมูลดังกล่าวจะเปิดเผยต่อสาธารณชน หรือในขณะที่ข้อมูลดังกล่าวยังมีผลกระทบต่อราคา

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

8.5 บุคลากร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีพนักงาน (เฉพาะพนักงานที่รับอัตราค่าจ้างเป็นเงินเดือนประจำ) จำนวนทั้งสิ้น 1,217 คน โดยแบ่งตามสายงานหลักได้ดังนี้

สายงาน	จำนวนพนักงาน (คน)
ฝ่ายขายและปฏิบัติการ	1,060
ฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ	12
ฝ่ายตรวจสอบภายใน	32
ฝ่ายกฎหมาย	6
ฝ่ายบัญชีและการเงิน	45
ฝ่ายบริหารทรัพย์สิน	3
ฝ่ายผลิตภัณฑ์และบริการ	36
ฝ่ายทรัพยากรมนุษย์	15
สำนักกรรมการ	8
รวม	1,217

ค่าตอบแทนรวมของพนักงานในปี 2561 ประกอบด้วยเงินเดือนและโบนัส เป็นเงินจำนวนทั้งสิ้น 311,437,500 บาท และเงินสมทบเข้ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพเป็นเงินจำนวนทั้งสิ้น 4,392,208 บาท

นโยบายการพัฒนาทรัพยากรบุคคล

บริษัทมีนโยบายที่จะพัฒนาศักยภาพ ความรู้ ความสามารถ และคุณภาพของพนักงานอย่างต่อเนื่อง เพราะบริษัทตระหนักเสมอว่าบุคลากรเป็นทรัพยากรที่มีคุณค่า และเป็นรากฐานของความสำเร็จ ดังนั้น บริษัทจึงมุ่งมั่นที่จะพัฒนาและปรับตนเองให้เป็น “องค์กรแห่งการพัฒนาและเรียนรู้” โดยผสมผสานทั้งความรู้ ทักษะ ความสามารถ ตลอดจนปลูกฝังวัฒนธรรมและจริยธรรมขององค์กรควบคู่กันไป ทั้งนี้ เพื่อให้สอดคล้องกับกลยุทธ์และแนวทางในการดำเนินธุรกิจของบริษัท และเพื่อให้บริษัทสามารถตอบสนองต่อการพัฒนาและความก้าวหน้าของกิจการเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าและอื่นๆ และความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี บริษัทได้จัดรูปแบบการเรียนรู้และการพัฒนาที่เหมาะสม ดังนี้

<u>การเรียนรู้ผ่านประสบการณ์และการลงมือทำงานจริง (Experience)</u>

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

<u>การพัฒนาโดยการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น (Evaluation)</u>

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

<u>การพัฒนาโดยการศึกษาหาความรู้และอบรมเพิ่มเติม (Education)</u>

บริษัทยังสนับสนุนให้พนักงานและผู้บริหารได้เข้ารับการฝึกอบรมกับสถาบันผู้เชี่ยวชาญภายนอก เพื่อพัฒนาความรู้ความสามารถเฉพาะด้านที่เกี่ยวข้องกับการทำงานและหน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละบุคคล และเพื่อให้พนักงานและผู้บริหารของบริษัทสามารถนำความรู้และประสบการณ์ที่ได้รับมาประยุกต์ใช้ในการทำงานและเพื่อให้เกิดความเหมาะสมกับการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจที่เกิดขึ้นในปัจจุบันและอนาคต

9 การกำกับดูแลกิจการ

รายละเอียดของการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทมีดังนี้ โดยอ้างอิงตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียนปี 2549 ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งแบ่งออกเป็น 15 ข้อ คือ

9.1 นโยบายด้านธรรมาภิบาล

บริษัทฯให้ความสำคัญต่อธรรมาภิบาลที่ดีเพื่อสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้ถือหุ้น พนักงานและลูกค้า รวมทั้งความเป็นประโยชน์ทางเศรษฐกิจต่อบริษัทในระยะยาว โดยเน้นถึงระบบการควบคุม การตรวจสอบภายใน การบริหารความเสี่ยง และการกำกับดูแลฝ่ายบริหารให้ดำเนินการตามนโยบายอย่างมีประสิทธิภาพ ภายใต้ข้อกำหนดของกฎหมายและจริยธรรมทางธุรกิจ

9.2 สิทธิของผู้ถือหุ้น

ผู้ถือหุ้นบริษัทฯทุกคนมีสิทธิ์เท่าเทียมกันในการแสดงความคิดเห็น สอบถาม และออกเสียงตามสิทธิ์เท่ากับจำนวนหุ้นที่ถือในที่ประชุมผู้ถือหุ้น และบริษัทฯได้ส่งหนังสือเชิญประชุมล่วงหน้าอย่างน้อย 7 วันพร้อมทั้งหนังสือมอบอำนาจเพื่อให้ผู้ถือหุ้นที่ไม่สามารถเข้าร่วมประชุมด้วยตนเองสามารถมอบอำนาจให้ตัวแทนหรือกรรมการอิสระเข้าร่วมประชุมและใช้สิทธิ์ออกเสียงแทน นอกจากนี้บริษัทฯยังได้ให้ความสำคัญต่อการให้ข้อมูลที่สำคัญแก่ผู้ถือหุ้นอย่างสม่ำเสมอและทั่วถึง

9.3 การประชุมผู้ถือหุ้น

บริษัทฯมีนโยบายที่จะจัดให้มีการประชุมผู้ถือหุ้นภายในระยะเวลาตามที่กฎหมายกำหนด โดยจะจัดให้มีการประชุมสามัญ ประจำปีภายใน 4 เดือน นับจากวันสิ้นสุดรอบปีของบริษัทฯ

และเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสอบถาม หรือแสดงความคิดเห็นใดๆต่อที่ประชุมตามระเบียบวาระการประชุม พร้อมทั้งมีการบันทึกรายงานการประชุมผู้ถือหุ้นอย่างถูกต้องครบถ้วนทุกครั้ง

9.4 สิทธิของผู้มีส่วนได้เสีย

บริษัทฯได้ให้ความสำคัญกับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มประกอบด้วย พนักงาน ผู้บริหาร ลูกค้า เจ้าหนี้ คู่แข่ง รวมถึงสังคม เนื่องจากบริษัทฯตระหนักถึงแรงสนับสนุนจากผู้มีส่วนได้เสียดังกล่าวโดยบริษัทฯจะปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบต่างๆที่เกี่ยวข้องเพื่อให้สิทธิของผู้มีส่วนได้เสียดังกล่าวได้รับการดูแลอย่างดี ตัวอย่างของโครงการเพื่อสังคมของบริษัทฯ ได้แก่โครงการมอบทุนการศึกษาให้แก่นักเรียนในโรงเรียนต่างจังหวัด

9.5 ภาวะผู้นำและวิสัยทัศน์

คณะกรรมการมีความตั้งใจที่จะทำให้บริษัทฯเติบโตอย่างยั่งยืนและสามารถเพิ่มมูลค่าให้กับผู้ถือหุ้น โดยมีส่วนร่วมในการกำหนดวิสัยทัศน์ ภารกิจ กลยุทธ์ เป้าหมาย แผนธุรกิจและงบประมาณของบริษัท ตลอดจนกำกับดูแลให้ฝ่ายจัดการดำเนินการให้เป็นไปตามแผนธุรกิจและงบประมาณที่กำหนดไว้รวมทั้งจัดให้มีระบบการควบคุมภายใน การตรวจสอบภายในและการบริหารความเสี่ยง ที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

9.6 ความขัดแย้งทางผลประโยชน์

บริษัทฯมีความพยายามที่จะหลีกเลี่ยงการดำเนินรายการที่เกี่ยวข้องกัน หรือรายการใดๆ อันอาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ หรือกรณีที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์เกิดขึ้น บริษัทฯจะดำเนินการเปิดเผยข้อมูลต่อสาธารณชนผ่านตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย นอกจากนี้ในกรณีที่กรรมการท่านใดมีส่วนได้เสียในเรื่องใดๆจะไม่มีสิทธิ์ออกเสียงลงคะแนนในเรื่องดังกล่าว รายละเอียดเพิ่มเติมมีในส่วนโครงสร้างการจัดการ

9.7 จริยธรรมธุรกิจ

บริษัทฯได้จัดทำจรรยาบรรณและข้อพึงปฏิบัติที่เป็นลายลักษณ์อักษรแก่กรรมการ และ พนักงาน เพื่อใช้เป็นแนวทางปฏิบัติ ซึ่งครอบคลุมหัวข้อต่างๆ ที่สำคัญ เช่น ความซื่อสัตย์ คุณธรรม ความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และการปฏิบัติตามข้อกฎหมายต่างๆ รวมทั้งยังได้มีบทกำหนดโทษทางวินัยอีกด้วย

9.8 การถ่วงดุลของกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร

คณะกรรมการบริษัทฯมีจำนวนทั้งหมด 8 ท่าน แบ่งเป็น

- กรรมการที่เป็นผู้บริหารจำนวน 5 ท่าน
- กรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน หรือคิดเป็นร้อยละ 38 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด

9.9 การรวมหรือการแยกตำแหน่ง

ประธานกรรมการกับกรรมการผู้จัดการเป็นบุคคลเดียวกันและเป็นตัวแทนของกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ซึ่งถือหุ้นประมาณร้อยละ 25 แต่อย่างไรก็ตามโครงสร้างคณะกรรมการประกอบด้วยกรรมการที่เป็นอิสระในสัดส่วนร้อยละ 50 ซึ่งจะทำให้เกิดการถ่วงดุลและสอบทานการบริหารงาน

9.10 ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร

บริษัทฯได้กำหนดค่าตอบแทนกรรมการโดยได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นโดยได้กำหนดค่าตอบแทนกรรมการเป็นจำนวนรวมไม่เกิน 2 ล้านบาทต่อปี และค่าตอบแทนแก่ผู้บริหารตามรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนโครงสร้างการจัดการ ซึ่งเป็นระดับที่เหมาะสมและเพียงพอที่จะชักนำและรักษาผู้ที่มีคุณสมบัติที่เหมาะสมในการเป็นกรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯได้

9.11 การประชุมคณะกรรมการบริษัท

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

บริษัทจัดทำบันทึกรายงานการประชุมเป็นลายลักษณ์อักษร โดยจัดเก็บต้นฉบับร่วมกับหนังสือเชิญประชุมและเอกสารประกอบการประชุม

ในปี 2561 บริษัทได้จัดประชุมคณะกรรมการบริษัทรวม 29 ครั้ง โดยมีกรรมการเข้าร่วมประชุมดังนี้

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	การเข้าร่วมประชุม
นายวิสูตร เอี้ยวศิวิกูล	ประธานกรรมการและกรรมการผู้จัดการ	28
นายสมศักดิ์ ศักดิ์สุธาพร	กรรมการ	29
นายสรศักดิ์ เอี้ยวศิวิกูล	กรรมการ	29
นายเอกชัย เอี้ยวศิวิกูล	กรรมการ	29
นางสาวรุ่งระวี เอี่ยมพงษ์ไพฑูรย์	กรรมการ	29
นายมงคล สัณฐิติวิทูร	กรรมการอิสระและประธานกรรมการตรวจสอบ	12
นายพิสูจน์ สุขแสงทิพย์	กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ	14
นางสาวนุชจรินท์ รูปสม[1]	กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ	13

9.12 คณะอนุกรรมการ

บริษัทฯมีการแต่งตั้งคณะอนุกรรมการชุดต่างๆ 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

อย่างไรก็ตามบริษัทฯยังไม่มีกรรมการกำหนดค่าตอบแทน แต่มีการพิจารณาเบื้องต้นที่เหมาะสม โดยเปรียบเทียบกับบริษัทที่อยู่ในอุตสากรรมเดียวกันและมีขนาดใกล้เคียงกัน รวมทั้งผลประกอบการของบริษัทฯประกอบการพิจารณากำหนด

9.13 ระบบควบคุมและการตรวจสอบภายใน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญแก่ระบบการควบคุมภายในทั้งในระดับบริหารและระดับปฏิบัติงาน โดยมีฝ่ายตรวจสอบภายในซึ่งรายงานตรงต่อกรรมการผู้จัดการและคณะกรรมการตรวจสอบเป็นกลไกหลักในการสร้างเสริมระบบการควบคุมภายในและตรวจสอบภายใน รวมทั้งติดตามให้มีการปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่องที่พบจากการตรวจสอบ เพื่อลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ และกลไกหลักที่สำคัญอีกประการหนึ่งคือบริษัทได้จัดให้มีการกำหนดภาระหน้าที่ของฝ่ายปฏิบัติการและของผู้บริหารไว้อย่างชัดเจน มีการแบ่งแยกหน้าที่ของผู้ปฏิบัติงานและผู้ติดตามประเมินผลออกจากกันเพื่อให้มีการถ่วงดุลและตรวจสอบระหว่างกันอย่างเพียงพอ นอกจากนี้บริษัทฯได้ให้ความสำคัญต่อข้อเสนอแนะจากผู้ตรวจสอบบัญชีเพื่อให้มีการพัฒนาระบบการควบคุมภายในให้มีประสิทธภาพและประสิทธิผลมากยิ่งขึ้น

9.14 รายงานของคณะกรรมการ

คณะกรรมการเป็นผู้รับผิดชอบต่องบการเงินของบริษัทฯและข้อมูลทางการเงินที่ปรากฏรายงานประจำปี งบการเงินดังกล่าวจัดทำขึ้นตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองทั่วไปในประเทศไทย โดยเลือกใช้นโยบายบัญชีที่เหมาะสมและถือปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอ และใช้ดุลยพินิจอย่างระมัดระวังและประมาณการที่ดีที่สุดในการจัดทำรวมทั้งมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอในหมายเหตุประกอบงบการเงิน ทั้งนี้ ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2546 ได้มีมติแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งประกอบด้วยกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารเป็นผู้ดูแลรับผิดชอบเกี่ยวกับคุณภาพของรายงานงบการเงินและระบบการควบคุมภายใน

9.15 ความสัมพันธ์กับผู้ลงทุน

บริษัทฯให้ความสำคัญต่อการเปิดเผยข้อมูลที่มีความถูกต้อง ครบถ้วนและทันกาล ให้ผู้ถือหุ้นและผู้ที่เกี่ยวข้องได้รับทราบอย่างทั่วถึง โดยมีส่วนงานนักลงทุนสัมพันธ์ดูแลรับผิดชอบการตอบข้อซักถามผู้ถือหุ้นและจัดเตรียมข้อมูลเผยแพร่ให้ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและผู้ถือหุ้นบริษัทฯ

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 หลีกเลี่ยงการดำเนินการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ เคารพสิทธิและความเสมอภาคของผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม ได้แก่ ผู้ถือหุ้น ลูกค้า พนักงาน คู่แข่ง เจ้าหนี้ ตลอดจนชุมชนสังคมและสิ่งแวดล้อม เช่น ไม่มีพฤติกรรมที่ขัดขวางการแข่งขันที่เป็นธรรม ไม่แข่งขันโดยทุ่มตลาด ลดอัตราดอกเบี้ยและบริการเกินควร ไม่ทำลายชื่อเสียงของคู่แข่ง

2 การต่อต้านการทุจริต คอร์รัปชั่น

บริษัทมีนโยบายการต่อต้านการทุจริต คอร์รัปชั่น โดยมีการกำหนดนโยบายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกระดับของบริษัทต้องปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการคอร์รัปชั่นอย่างเคร่งครัด โดยต้องไม่เข้าไปเกี่ยวข้องกับการทุจริตและคอร์รัปชั่นไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม 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 ประเมินความเสี่ยงจากการทุจริตคอร์รัปชั่น รวมถึงสัญญาณเตือนภัยต่างๆ ประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายใน ในการป้องกัน ติดตามและตรวจพบ ความเสี่ยงจากการทุจริตคอร์รับชั่นโดยรายงานผลการตรวจสอบอย่างน้อยไตรมาสละ 1 ครั้ง

2.6 พนักงานไม่พึงละเลยหรือเพิกเฉย เมื่อพบเห็นการกระทำหรือพฤติกรรมการเข้าข่ายการทุจริตคอร์รัปชั่น การกระทำผิดกฎหมาย ผิดศีลธรรม จรรยาบรรณทางธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ พนักงานต้องแจ้งให้ผู้บังคับบัญชาหรือบุคคลที่รับผิดชอบทราบ และให้ความร่วมมือในการตรวจสอบข้อเท็จจริงต่าง ๆ หากมีข้อสงสัยหรือข้อซักถามให้ปรึกษากับผู้บังคับบัญชาหรือบุคคลมีหน้าที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการปฏิบัติตามนโยบายนี้

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

2.8 ผู้ที่กระทำทุจริตและคอร์รัปชั่น ถือเป็นการกระทำผิดนโยบายของบริษัทฯ ซึ่งจะต้องได้รับการพิจารณาทางวินัยตามระเบียบที่บริษัท ฯ กำหนดไว้ นอกจากนี้อาจได้รับโทษตามกฎหมาย หากกระทำผิดกฎหมาย

2.9 บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญในการเผยแพร่ ให้ความรู้ ให้คำปรึกษาและทำความเข้าใจกับพนักงานในองค์กรและผู้ที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชั่น

2.10 นโยบายการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชั่นครอบคลุมไปถึงกระบวนการบริหารงานบุคคล ตั้งแต่การสรรหา การเลื่อนตำแหน่ง การฝึกอบรม การประเมินผลการปฏิบัติงานของพนักงาน และการให้ผลตอบแทน โดยกำหนดให้ผู้บังคับบัญชาทุกระดับสื่อสารและทำความเข้าใจกับพนักงาน

3 การเคารพสิทธิมนุษยชน

บริษัทได้มีนโยบายด้านสิทธิมนุษยชน 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 ซึ่งบริษัทฯได้เล็งเห็นความสำคัญของการศึกษา และมีนโยบายจะสนับสนุนการศึกษาให้แก่เยาวชนต่อไปในอนาคต เพราะการที่เยาวชนเติบโตเป็นประชากรที่มีคุณภาพนั้น จะส่งผลให้ประเทศไทยจะสามารถก้าวไปข้างหน้าได้อย่างมั่นคงด้วย ซึ่งในปี 2561 บริษัทได้นำอุปกรณ์เพื่อใช้ในการศึกษาเรียนรู้ รวมไปถึงอุปกรณ์การกีฬา และทุนการศึกษาไปมอบให้กับโรงเรียนบ้านลำพยา อำเภอเมืองนครปฐม จังหวัดนครปฐม ทั้งนี้เพื่อเสริมสร้างความรู้และเพื่อให้ประชาชน เยาวชน ได้ใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ โดยหันมาออกกำลังกายทำให้ห่างไกลยาเสพติดและเสริมสร้างสุขภาพร่างกายให้แข็งแรง

8 การมีนวัตกรรมและการเผยแพร่นวัตกรรม ซึ่งได้จากการดำเนินงานที่มีความรับผิดชอบต่อสังคมสิ่งแวดล้อม และผู้มีส่วนได้เสีย

การประกอบธุรกิจเช่าซื้อของบริษัท มีความเกี่ยวข้องกับการพัฒนาสังคม โดยมีส่วนส่งเสริมในการยกระดับคุณภาพชีวิตของประชากรในสังคมโดยการสนับสนุนการเงินให้ประชากรมีโอกาสได้ซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า สามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์ด้วยความสามารถในการผ่อนชำระของตน เพื่อความสะดวกสบาย เพื่อการประกอบอาชีพ และยกระดับคุณภาพชีวิต บริษัทได้ทบทวนกระบวนการทำงาน และการบริการที่มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น บริษัทมีการร่วมทำงานกับธนาคาร ลดการใช้เช็คโดยใช้วิธีโอนเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ นอกจากนี้ สำหรับธุรกิจให้เช่าซื้อรถยนต์ของบริษัท บริษัทได้ร่วมทำงานกับบริษัทประกันภัยรถยนต์ซึ่งเป็นคู่ค้า สนับสนุนให้ลูกค้าที่เช่าซื้อรถยนต์ทุกคันทำประกันภัยรถ เพื่อคุ้มครองรถ ซึ่งจะได้รับการซ่อมแซมหรือเงินทดแทนเมื่อรถเกิดอุบัติเหตุ บริษัทร่วมทำงานกับบริษัทประกันชีวิตซึ่งเป็นคู่ค้า สนับสนุนให้ลูกค้าที่เช่าซื้อรถทุกราย ทำประกันชีวิต เพื่อเป็นการคุ้มครองสินเชื่อรถยนต์ โดยบริษัทประกันชีวิตจะเป็นผู้รับภาระชำระหนี้เช่าซื้อที่เหลือทั้งหมดแทนลูกค้า เมื่อลูกค้าเกิดทุพพลภาพหรือเสียชีวิต 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) เพื่อกำกับดูแลและส่งเสริมกิจกรรมการควบคุมภายในซึ่งส่งผลกระทบต่อความถูกต้องและน่าเชื่อถือของรายงานทางการเงินของบริษัท โดยหน่วยงานควบคุมภายในมีหน้าที่ในการวางแผน ช่วยเหลือ และสนับสนุนการพัฒนาหรือปรับปรุงการควบคุมภายใน จัดให้มีการตรวจสอบความมีประสิทธิผลของการควบคุมภายใน ติดตามผล และรายงานสถานะของการควบคุมภายในต่อฝ่ายบริหาร คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริษัทอย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้ เพื่อป้องกันและลดข้อผิดพลาดในรายงานทางการเงิน และสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้ลงทุนว่ารายงานทางการเงินของบริษัทมีความถูกต้องและน่าเชื่อถือ

(2) การบริหารความเสี่ยง (Risk Management Measure)

บริษัทมีการประเมินปัจจัยความเสี่ยงทั้งภายในและภายนอกที่อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ 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 หรือมีการกระทำผิดปกติอื่นซึ่งอาจกระทบต่อชื่อเสียงและฐานะการเงินของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

ในรอบปี 2561 หน่วยงานตรวจสอบภายในได้ทำการตรวจสอบตามแผนงานที่ได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัท และจากผลการตรวจสอบไม่พบข้อบกพร่องที่เป็นสาระสำคัญของระบบการควบคุมภายในที่จะเพิ่มความเสี่ยงในการดำเนินงานของบริษัท แม้ว่าจะมีข้อสังเกตเกี่ยวกับการปฏิบัติตามระบบการควบคุมภายในไม่ครบถ้วนในบางหน่วยงาน แต่ผู้บริหารซึ่งรับผิดชอบหน่วยงานนั้น ๆ ได้ดำเนินการแก้ไขข้อบกพร่องดังกล่าวโดยไม่ชักช้า ซึ่งคณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาแล้วเห็นว่าข้อบกพร่องดังกล่าวไม่มีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญ

ในส่วนของการควบคุมภายในด้านบัญชีของบริษัทและบริษัทย่อยนั้น ผู้สอบบัญชีของบริษัทได้ศึกษาและประเมินประสิทธิภาพของระบบการควบคุมภายในแล้ว ไม่พบข้อบกพร่องที่เป็นสาระสำคัญที่จะมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อการแสดงความเห็นต่องบการเงินของบริษัทและบริษัทย่อยสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561

รายการระหว่างกัน

12.1 รายการระหว่างกันของบริษัท บริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทที่เกี่ยวข้องกันในรอบปีบัญชีสิ้นสุด ณ 31 ธันวาคม 2561

บริษัทที่เกี่ยวข้อง/ความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกัน สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2560 (พันบาท)	การเปลี่ยนแปลงในระหว่างปี		มูลค่ารายการระหว่างกัน สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2561 (พันบาท)	เหตุผลและความจำเป็นของการทำรายการ
			งบการเงินรวม	เพิ่ม	ลด	งบการเงินรวม	
(1) นายวิสูตร เอี้ยวศิวิกูล	-เป็นกรรมการในบริษัทฯ และบริษัทย่อย	-รายได้ค่าเช่า	150.0			240.0	บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท ได้เช่าอาคารสาขาจากคุณวิสูตร เอี้ยวศิวิกูล ซึ่งเป็นราคาที่เหมาะสมกับราคาตลาดที่เช่าใกล้เคียงกับบุคคลทั่วไป
		-ดอกเบี้ยจ่าย	-			772.6	
		-เงินกู้ยืมและดอกเบี้ยค้างจ่าย	-	33,772.6	-	33,772.6	บจ. ไมด้า พร็อพเพอร์ตี้ ซึ่งเป็นบริษัทย่อย กู้ยืมเงินจากคุณวิสูตร เอี้ยวศิวิกูล เนื่องจากเงินทุนหมุนเวียนไม่พอซึ่งมีอัตราดอกเบี้ย ร้อยละ 8 ต่อปี
(2) คุณชวัลลักษณ์ เอี้ยวศิวิกูล	-เป็นน้องของนายวิสูตร เอี้ยวศิวิกูล ซึ่งเป็นกรรมการในบริษัทฯ และบริษัทย่อย	-ดอกเบี้ยจ่าย	-			13,760.8	บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท และ บจ. ไมด้า พร็อพเพอร์ตี้ กู้ยืมเงินจากคุณชวัลลักษณ์ เอี้ยวศิวิกูล เนื่องจากเงินทุนหมุนเวียนไม่พอ
		-เงินกู้ยืมและดอกเบี้ยค้างจ่าย	65,851.4	455,760.8	219,645.6	301,966.6	

บริษัทที่เกี่ยวข้อง/ ความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกัน สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560 (พันบาท) งบการเงินรวม	การเปลี่ยนแปลงในระหว่างปี เพิ่ม	การเปลี่ยนแปลงในระหว่างปี ลด	มูลค่ารายการระหว่างกัน สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561 (พันบาท) งบการเงินรวม	เหตุผลและความจำเป็นของการทำรายการ
							ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ย ร้อยละ 8 - 12 ต่อปี
(3) คุณทิพวรรณ เอี้ยวศิวิกูล	-เป็นพี่ของนายวิสูตร เอี้ยวศิวิกูล ซึ่งเป็นกรรมการในบริษัทฯและบริษัทย่อย	-รายได้ค่าเช่า	660.0			720.0	บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท ได้เช่าที่ดินจากคุณทิพวรรณ เอี้ยวศิวิกูล ซึ่งเป็นราคาที่เหมาะสมกับราคาตลาดที่เช่า ใกล้เคียงกับบุคคลทั่วไป

บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน/ความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกัน สำหรับรอบปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2560 (พันบาท)	การเปลี่ยนแปลงระหว่างปี		มูลค่ารายการระหว่างกัน สำหรับรอบปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2561 (พันบาท)	เหตุผลและความจำเป็นของการทำรายการ
			งบการเงินเฉพาะกิจการ	เพิ่ม	ลด	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
(1) บริษัท ไมด้า ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน)	-เป็นบริษัทย่อย	- ลูกหนี้อื่น	138.6			938.6	เป็นลักษณะธุรกิจปกติ
ประกอบธุรกิจให้บริการเช่าซื้อรถยนต์	-บจม.ไมด้า แอสเซ็ท ถือหุ้นร้อยละ 46.98	- รายได้ค่าบริการและค่าเช่า	122.9			722.8	บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท เรียกเก็บค่าบริการ
		- รายได้ขายเชื่อ	123.6			-	บมจ.ไมด้า ลิสซิ่ง ซื้อสินค้าจาก บมจ.ไมด้าแอสเซ็ท
		- ดอกเบี้ยรับ	44.1			3,019.9	บมจ.ไมด้า ลิสซิ่ง เป็นบริษัทย่อยที่ บมจ.ไมด้าแอสเซ็ท เข้าไปลงทุนมีความจำเป็นที่ต้องให้เงินกู้ยืมแก่บริษัทย่อยเพื่อนำมาใช้เป็นเงินทุนในการขยายพอร์ตสินเชื่อ ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.5 – 5.75 ต่อปี
		-เงินให้กู้ยืมและดอกเบี้ยค้างรับ	-	133,019.9	53,676.9	79,343.0	
		- ดอกเบี้ยจ่าย	342.3			61.6	บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท กู้ยืมเงินจาก บมจ.ไมด้า ลิสซิ่งเนื่องจากเงินทุนหมุนเวียนไม่พอซึ่งมีอัตราดอกเบี้ย MLR บวกร้อยละ 0.25 และ 5.75 ต่อปี
		-เงินกู้ยืมและดอกเบี้ยค้างจ่าย	25,556.1	61.6	25,617.7	-	

บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน/ความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกัน สำหรับรอบปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2560 (พันบาท)	การเปลี่ยนแปลงระหว่างปี		มูลค่ารายการระหว่างกัน สำหรับรอบปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2561 (พันบาท)	เหตุผลและความจำเป็นของการทำรายการ
			งบการเงินเฉพาะกิจการ	เพิ่ม	ลด	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
(2) บริษัท ไมด้า (ลาว) เช่าสินเชื่อ จำกัด ประกอบธุรกิจให้บริการเช่าซื้อรถยนต์	-เป็นบริษัทย่อย -บจม.ไมด้า แอสเซ็ท ถือหุ้นร้อยละ 60.00	-ลูกหนี้อื่น	99.6			119.5	เป็นลักษณะธุรกิจปกติ
(3) บริษัท ไมด้า โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท จำกัด ประกอบธุรกิจให้บริการสนามกอล์ฟ ให้เช่าสนามกอล์ฟ และพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	-เป็นบริษัทย่อย -บจม.ไมด้า แอสเซ็ท ถือหุ้นร้อยละ 99.99	-ลูกหนี้อื่น - ดอกเบี้ยจ่าย -เงินกู้ยืมและดอกเบี้ยค้างจ่าย	3.8 317.6 11,628.0			0.6 936.7 22,535.5	บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท เรียกเก็บค่าบริการ บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท กู้ยืมเงินจาก บจ.ไมด้า โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท เนื่องจากเงินทุนหมุนเวียนไม่พอ ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.2 – 5.75 ต่อปี
(4) บริษัท ท็อป เอลลิเม็นทส จำกัด ประกอบธุรกิจโรงแรม	-เป็นบริษัทย่อย -บจม.ไมด้า แอสเซ็ท ถือหุ้นร้อยละ 99.99	-ลูกหนี้อื่น -รายได้ค่าบริการและค่าเช่า -รายได้ขายเชื่อ	952.6 935.1 166.2			5,302.1 3,933.8 163.0	เป็นลักษณะธุรกิจปกติ บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท เรียกเก็บค่าบริการทำบัญชีและบริการอื่นๆ บจ.ท็อป เอลลิเม็นทส ซื้อสินค้าจาก บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท

บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน/ความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกัน สำหรับรอบปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2560 (พันบาท)	การเปลี่ยนแปลงระหว่างปี		มูลค่ารายการระหว่างกัน สำหรับรอบปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2561 (พันบาท)	เหตุผลและความจำเป็นของการทำรายการ
			งบการเงินเฉพาะกิจการ	เพิ่ม	ลด	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
		-ดอกเบี้ยรับ	11,721.1			13,007.9	บจ.ท็อป เอลลิเม็นทส เป็นบริษัทย่อยที่ บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท เข้าไปลงทุน มีความจำเป็นในการกู้เงินเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.2 – 5.75 ต่อปี
		-เงินให้กู้ยืมและดอกเบี้ยค้างรับ	250,220.2	46,107.8	79,508.3	216,819.7	
		-เจ้าหนี้อื่น	795.8			287.8	
(5) บริษัท แมกซ์ โฮเทล จำกัด ประกอบธุรกิจโรงแรม	-เป็นบริษัทย่อย -บจม.ไมด้า แอสเซ็ท ถือหุ้นร้อยละ 99.99	ลูกหนี้อื่น	397.4			88.3	เป็นลักษณะธุรกิจปกติ บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท เรียกเก็บค่าบริการทำบัญชีและบริการอื่นๆ บจ.แมกซ์ โฮเทล ซื้อสินค้าจาก บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท บจ.แมกซ์ โฮเทล เป็นบริษัทย่อยที่ บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท เป็นบริษัทย่อยที่ บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท เข้าไปลงทุน มีความจำเป็นในการกู้เงินเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการ
		-รายได้ค่าบริการและค่าเช่า	212.9			305.51	
		-รายได้ขายเชื่อ	-			26.4	
		-ดอกเบี้ยรับ	5,327.9			6,188.8	
		-เงินให้กู้ยืมและดอกเบี้ยค้างรับ	116,266.8	67,778.8#	61,958.5	122,087.1	

บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน/ความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกัน สำหรับรอบปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2560 (พันบาท)	การเปลี่ยนแปลงระหว่างปี		มูลค่ารายการระหว่างกัน สำหรับรอบปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2561 (พันบาท)	เหตุผลและความจำเป็นของการทำรายการ
			งบการเงินเฉพาะกิจการ	เพิ่ม	ลด	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
		- เจ้าหนี้อื่น	232.8			118.5	ดำเนินงาน ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.2 – 5.75 ต่อปี
(6) บริษัท เดอะ รีทรีท หัวหิน จำกัด ประกอบธุรกิจโรงแรมและดำเนินงานด้านอสังหาริมทรัพย์	-เป็นบริษัทย่อย -บจม.ไมด้า แอสเซ็ท ถือหุ้นร้อยละ 99.99	-ลูกหนี้อื่น	33.4			40.1	เป็นลักษณะธุรกิจปกติ
		-รายได้ค่าบริการ	329.3			321.4	บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท เรียกเก็บค่าบริการทำบัญชีและบริการอื่น ๆ
		-รายได้ขายเชื่อ	42.3			54.0	บจ.เดอะ รีทรีท หัวหิน ซื้อสินค้าจาก บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท
		-ดอกเบี้ยรับ	16,638.0			22,212.0	บจ.เดอะ รีทรีท หัวหิน เป็นบริษัทย่อยที่ บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท เป็นบริษัทย่อยที่ บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท เข้าไปลงทุน มีความจำเป็นในการกู้เงินเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.2 – 5.75 ต่อปี
		-เงินให้กู้ยืมและดอกเบี้ยค้างรับ	390,950.4	96,312.1	3,600.0	483,662.5	
		- เจ้าหนี้อื่น	-			34.2	

บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน/ความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกัน สำหรับรอบปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2560 (พันบาท)	การเปลี่ยนแปลงระหว่างปี		มูลค่ารายการระหว่างกัน สำหรับรอบปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2561 (พันบาท)	เหตุผลและความจำเป็นของการทำรายการ
			งบการเงินเฉพาะกิจการ	เพิ่ม	ลด	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
(7) บริษัท ไมด้า พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	-เป็นบริษัทย่อย -บจม.ไมด้า แอสเซ็ท ถือหุ้นร้อยละ 99.99	-ลูกหนี้อื่น	482.5			468.8	เป็นลักษณะธุรกิจปกติ
		-รายได้ค่าบริการ	446.1			625.1	บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท เรียกเก็บค่าบริการทำบัญชี และบริการอื่น
		-รายได้ขายเชื่อ	2,381.6			2,936.4	บจ.ไมด้า พร็อพเพอร์ตี้ ซื้อสินค้าจาก บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท
		-ดอกเบี้ยรับ	29,703.1			37,472.7	บม. ไมด้า พร็อพเพอร์ตี้ เป็นบริษัทย่อยที่ บมจ. ไมด้า แอสเซ็ท เข้าไปลงทุน มีความจำเป็นในการกู้เงินเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ย ร้อยละ 5.2 – 5.75 ต่อปี
		-เงินให้กู้ยืมและดอกเบี้ยค้างรับ	666,340.0	268,622.7	248,625.6	686,337.1	
		- เจ้าหนี้อื่น	140.2			147.8	
8) บริษัท ไมด้า แอด จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท เทอเทิล พาทิ จำกัด) ประกอบธุรกิจให้เช่าป้ายโฆษณา	-เป็นบริษัทย่อย -บจม.ไมด้า แอสเซ็ท ถือหุ้นร้อยละ 99.99	-ลูกหนี้อื่น	-			0.4	เป็นลักษณะธุรกิจปกติ
		-รายได้ค่าบริการ	129.4			130.8	บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท เรียกเก็บค่าบริการทำบัญชี และบริการอื่น

บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน/ความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกัน สำหรับรอบปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2560 (พันบาท)	การเปลี่ยนแปลงระหว่างปี		มูลค่ารายการระหว่างกัน สำหรับรอบปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2561 (พันบาท)	เหตุผลและความจำเป็นของการทำรายการ
			งบการเงินเฉพาะกิจการ	เพิ่ม	ลด	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
		- ดอกเบี้ยรับ	4,571.9			3,661.7	บจ. ไมด้า แอด เป็นบริษัทย่อยที่ บมจ. ไมด้า แอสเซ็ท เข้าไปลงทุน มีความจำเป็นในการกู้เงินเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.2 – 5.75 ต่อปี
		- เงินให้กู้ยืมและดอกเบี้ยค้างรับ	81,309.7	30,311.7	76,471.2	35,150.2	
(9) บริษัท ไมด้า เอเจนซี่ แอนด์ ดิเวลลอป เมนท์ จำกัด ประกิจธุรกิจเป็นตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์	-เป็นบริษัทย่อย -บจม.ไมด้า แอสเซ็ท ถือหุ้นร้อยละ 70.00	-ลูกหนี้อื่น	107.0			0.8	เป็นลักษณะธุรกิจปกติ บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท เรียกเก็บค่าบริการทำบัญชี และบริการอื่นๆ บจ.ไมด้า เอเจนซี่ แอนด์ ดิเวลลอปเมนท์เป็นบริษัทย่อยที่ บมจ. ไมด้า แอสเซ็ท เข้าไปลงทุน มีความจำเป็นในการกู้เงินเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 12 ต่อปี
		-รายได้ค่าบริการและค่าเช่า	281.2			280.7	
		-ดอกเบี้ยรับ	684.3			485.8	
		-เงินให้กู้ยืมและดอกเบี้ยค้างรับ	6,610.0	485.8	1,900.0	5,195.8	
		- เจ้าหนี้อื่น	1,530.3			682.4	

บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน/ความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกัน สำหรับรอบปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2560 (พันบาท)	การเปลี่ยนแปลงระหว่างปี		มูลค่ารายการระหว่างกัน สำหรับรอบปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2561 (พันบาท)	เหตุผลและความจำเป็นของการทำรายการ
			งบการเงินเฉพาะกิจการ	เพิ่ม	ลด	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
(10) บริษัท ไมด้า ดิเวลลอปเม้นท์ จำกัด ประกอบธุรกิจด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และให้บริการห้องพัก	-เป็นบริษัทย่อย -บจม.ไมด้า แอสเซ็ท ถือหุ้นร้อยละ 80.00	-ลูกหนี้อื่น	-			7.3	เป็นลักษณะธุรกิจปกติ
		-รายได้ค่าบริการ	97.7			131.0	บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท เรียกเก็บค่าบริการทำบัญชี และบริการอื่นๆ
		-รายได้ขายเชื่อ	145.1			153.4	บจ.ไมด้า ดิเวลลอปเม้นท์ ซื้อสินค้าจาก บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท
		-ดอกเบี้ยรับ	4,256.9			5,160.0	บจ.ไมด้า ดิเวลลอปเม้นท์ เป็นบริษัทย่อยที่ บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท เข้าไปลงทุน มีความจำเป็นในการกู้เงินเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5 - 5.75 ต่อปี
		-เงินให้กู้ยืมและดอกเบี้ยค้างรับ	92,802.4	14,060.0	11,991.3	94,871.1	
		- เจ้าหนี้อื่น	198.7			-	
(11) บริษัท เอ็มดี อะดรีนาลีน (ประเทศไทย) จำกัด ประกอบธุรกิจจัดทำโฆษณาประชาสัมพันธ์และจัดงานกิจกรรม	-เป็นบริษัทย่อย -บจม.ไมด้า แอสเซ็ท ถือหุ้นร้อยละ 99.99	-รายได้ค่าบริการและค่าเช่า	361.3			240.6	บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท เรียกเก็บค่าบริการทำบัญชี และบริการอื่นๆ
		-ดอกเบี้ยรับ	681.5			1,218.3	บจ.เอ็มดี อะดรีนาลีน เป็นบริษัทย่อยที่ บมจ.ไมด้า แอส เข้าไปลงทุน มีความจำเป็นในการกู้เงินเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการ
		-เงินให้กู้ยืมและดอกเบี้ยค้างรับ	3,810.7	20,838.3	20,441.7	4,207.3	

บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน/ความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกัน สำหรับรอบปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2560 (พันบาท)	การเปลี่ยนแปลงระหว่างปี		มูลค่ารายการระหว่างกัน สำหรับรอบปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2561 (พันบาท)	เหตุผลและความจำเป็นของการทำรายการ
			งบการเงินเฉพาะกิจการ	เพิ่ม	ลด	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
							ดำเนินงาน ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยร้อย 12 ต่อปี
		- เจ้าหนี้อื่น	20.0			20.0	
(12) บริษัท บริหารสินทรัพย์ กรุงเทพจรัญ จำกัด ประกอบธุรกิจบริหารจัดการทรัพย์สินที่ได้รับโอนสินทรัพย์ด้อยคุณภาพของสถาบันการเงิน	-เป็นบริษัทย่อย -บจม.ไมด้า แอสเซ็ท ถือหุ้นร้อยละ 99.99	-ลูกหนี้อื่น -รายได้ค่าบริการและค่าเช่า -ดอกเบี้ยจ่าย -เงินให้กู้ยืมและดอกเบี้ยค้างจ่าย	18.8 300.0 1,246.8 -	 52,404.6	 52,404.6	3.1 310.9 1,404.6 -	เป็นลักษณะธุรกิจปกติ บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท เรียกเก็บค่าบริการทำบัญชี และบริการอื่นๆ บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท กู้ยืมเงินจาก บจ.บริหารสินทรัพย์ กรุงเทพจรัญ เนื่องจากมีเงินทุนหมุนเวียนไม่พอ ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.2-5.75 ต่อปี
(13) บริษัท รักษาความปลอดภัย ไมด้า จำกัด#	-เป็นบริษัทย่อย ของ บจก.ไมด้า พร็อพเพอร์ตี้	-ลูกหนี้อื่น -รายได้ค่าบริการ -เจ้าหนี้อื่น	- - -			2.3 15.5 115.6	เป็นลักษณะธุรกิจปกติ บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท เรียกเก็บค่าบริการอื่นๆ

บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน/ความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกัน สำหรับรอบปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2560 (พันบาท)	การเปลี่ยนแปลงระหว่างปี		มูลค่ารายการระหว่างกัน สำหรับรอบปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2561 (พันบาท)	เหตุผลและความจำเป็นของการทำรายการ
			งบการเงินเฉพาะกิจการ	เพิ่ม	ลด	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
	- บจก.ไมด้า พร็อพเพอร์ตี้ ถือหุ้นร้อยละ 99.99						
(14) นายวิสูตร เอี้ยวศิวิกูล	-เป็นกรรมการในบริษัทฯ และบริษัทย่อย	-รายได้ค่าเช่า	150.0			240.0	บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท ได้เช่าอาคารสาขาจากคุณวิสูตร เอี้ยวศิวิกูล ซึ่งเป็นราคาที่เหมาะสมกับราคาตลาดที่เช่า ใกล้เคียงกับบุคคลทั่วไป
		-ดอกเบี้ยจ่าย	-			772.6	บจ. ไมด้า พร็อพเพอร์ตี้ ซึ่งเป็นบริษัทย่อย กู้ยืมเงินจาก คุณวิสูตร เอี้ยวศิวิกูล เนื่องจากเงินทุนหมุนเวียนไม่พอซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 8 ต่อปี
		-เงินกู้ยืมและดอกเบี้ยค้างจ่าย	-	33,772.6	-	33,772.6	
(15) คุณชวัลลักษณ์ เอี้ยวศิวิกูล	-เป็นน้องของนายวิสูตร เอี้ยวศิวิกูล ซึ่งเป็นกรรมการในบริษัทฯ และ บริษัทย่อย	-ดอกเบี้ยจ่าย	-			13,760.8	บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท และ บจ. ไมด้า พร็อพเพอร์ตี้ กู้ยืมเงินจาก คุณชวัลลักษณ์ เอี้ยวศิวิกูล จากเงินทุนหมุนเวียนไม่พอซึ่งมีอัตราดอกเบี้ย ร้อยละ 8 - 12 ต่อปี
		-เงินกู้ยืมและดอกเบี้ยค้างจ่าย	65,851.4	455,760.8	219,645.6	301,966.6	

บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน/ความสัมพันธ์กับบริษัท	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการระหว่างกันสำหรับรอบปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2560 (พันบาท)	การเปลี่ยนแปลงระหว่างปี		มูลค่ารายการระหว่างกันสำหรับรอบปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2561 (พันบาท)	เหตุผลและความจำเป็นของการทำรายการ
			งบการเงินเฉพาะกิจการ	เพิ่ม	ลด	งบการเงินเฉพาะกิจการ	
(16) คุณทิพวรรณ เอี้ยวศิวิกูล	-เป็นพี่ของนายวิสูตร เอี้ยวศิวิกูล ซึ่งเป็นกรรมการในบริษัทฯ และบริษัทย่อย	-รายได้ค่าเช่า	660.0			720.0	บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท ได้เช่าที่ดินจากคุณทิพวรรณ เอี้ยวศิวิกูล ซึ่งเป็นราคาที่เหมาะสมกับราคาตลาดที่เช่า ใกล้เคียงกับบุคคลทั่วไป

2.2 นโยบายการกำหนดราคา

ในการทำรายการระหว่างกันนั้น บริษัทฯมีนโยบายการกำหนดราคาที่ใช้ในการเข้าทำรายการสรุปดังนี้

รายการ	นโยบายการคิดราคา
รายการธุรกิจกับบริษัทย่อย	
ดอกเบี้ยรับ	อัตราร้อยละ 5.5 - 12.0 ต่อปี (2560 : อัตราร้อยละ 5.0-12.0 ต่อปี)
ค่าบริการรับ	ราคาใกล้เคียงกับที่ขายบุคคลภายนอก
ค่าเช่า	ราคาใกล้เคียงกับผู้ให้เช่าภายนอก
ต้นทุนทางการเงิน	อัตราร้อยละ 5.2 – 5.75 ต่อปี (2560 : อัตราร้อยละ 5.0 - 8.0 ต่อปี)
รายการธุรกิจกับกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	
ค่าเช่าอาคาร	ราคาตามสัญญา

12.3 ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ

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

12.4 มาตรการขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน

บริษัทมีการกำหนดมาตรการในการทำรายการระหว่างกันของบริษัท และบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งว่าผู้บริหารหรือผู้มีส่วนได้เสียจะไม่สามารถเข้ามามีส่วนร่วมในการอนุมัติรายการดังกล่าวได้ โดยการพิจารณาแต่ละรายการได้มีการคำนึงถึงผลประโยชน์ของบริษัทเป็นหลัก และได้มีการเปรียบเทียบราคาที่จะทำการซื้อขายทรัพย์สินตามราคาตลาดทั่วไปหรือราคาประเมินโดยผู้ประเมินราคาอิสระ นอกจากนี้บริษัทได้จัดให้คณะกรรมการตรวจสอบเข้ามาพิจารณารายการและให้ความเห็นต่อรายการระหว่างบริษัทและบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งกัน และหากรายการระหว่างกันอื่นใดที่เข้าข่ายตามประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง หลักเกณฑ์ วิธีการ และการเปิดเผยรายการที่เกี่ยวโยงกันของบริษัทจดทะเบียน บริษัทมีนโยบายที่จะปฏิบัติตามกฎดังกล่าวอย่างเคร่งครัด

ในปี 2561 และปี 2560 บริษัทและบริษัทย่อยมีรายการระหว่างกันกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง โดยผู้ตรวจสอบบัญชีของบริษัทได้เปิดเผยไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ตรวจสอบแล้ว สำหรับงวดสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม ของปี 2561 และ 2560 ว่ารายการดังกล่าวเป็นรายการค้าตามปกติ โดยบริษัทได้คิดราคาซื้อ-ขายสินค้า และบริการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งตามราคาที่เทียบเท่ากับราคาที่คิดกับบุคคลภายนอก โดยมีเงื่อนไขต่างๆ ตามปกติธุรกิจ ในกรณีที่ไม่มีราคาดังกล่าว บริษัทจะว่าจ้างผู้ประเมินราคาอิสระมืออาชีพ ในกรณีที่เป็นการประเมินราคาประเภทอสังหาริมทรัพย์จะเป็นผู้ประเมินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน กลต. มาทำการประเมินราคาของรายการระหว่างกัน เพื่อใช้เป็นแนวทางเปรียบเทียบก่อนที่จะให้คณะกรรมการตรวจสอบทำหน้าที่สอบทาน

12.5 นโยบายและแนวโน้มการทำรายการระหว่างกันในอนาคต

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

รายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตนั้น คณะกรรมการบริษัทจะต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมตลอดถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการเกี่ยวโยงและการได้มาหรือจำหน่ายทรัพย์สินที่สำคัญของบริษัทหรือบริษัทย่อยตามมาตรฐานการบัญชีที่กำหนดโดยสมาคมนักบัญชีและผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแห่งประเทศไทย

ทั้งนี้ หากมีรายการระหว่างกันของบริษัทเกิดขึ้นกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ มีส่วนได้เสียหรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคต บริษัทจะให้คณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับความจำเป็นและความเหมาะสมของรายการนั้น ในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้น บริษัทจะได้ให้ผู้เชี่ยวชาญอิสระหรือผู้สอบบัญชีของบริษัทเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการระหว่างกันดังกล่าว เพื่อนำไปใช้ประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการ หรือผู้ถือหุ้นตามแต่กรณี ทั้งนี้ บริษัทจะเปิดเผยรายการระหว่างกันไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ได้รับการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีบริษัท

ส่วนที่ 3

ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

13 ฐานะการเงินและผลการดำเนินการ

(1) งบแสดงฐานะการเงินและงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ ของ บริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน)

หน่วย : ล้านบาท

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม					
	2559		2560		2561	
	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละของสินทรัพย์รวม	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละของสินทรัพย์รวม	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละของสินทรัพย์รวม
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	247.83	2.42	139.46	1.34	133.19	1.22
เงินฝากเพื่อซื้อขายหลักทรัพย์	30.07	0.29	-	-	-	-
เงินลงทุนในหลักทรัพย์เพื่อค้า	154.44	1.51	0.07	0.00	0.07	0.00
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	1,443.44	14.11	1,457.83	14.03	1,567.63	14.40
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น - สุทธิ						
- บริษัทที่เกี่ยวข้อง	0.52	0.01	1.44	0.01	1.16	0.01
- ลูกค้าทั่วไป	202.52	1.98	97.64	0.94	108.04	0.99
เงินให้กู้ยืมระยะสั้นและดอกเบี้ยค้างรับ						
- บริษัทย่อย	-	-	-	-	-	-
- บุคคลและบริษัทอื่น	44.67	0.44	31.13	0.30	30.90	0.28
ค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้า	14.43	0.14	15.79	0.15	20.27	0.19
เงินให้กู้ยืมระยะยาวแก่บริษัทอื่นส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	96.55	0.94	172.55	1.66	208.68	1.92
ลูกหนี้และเงินจ่ายล่วงหน้าพนักงาน - สุทธิ	4.99	0.05	4.21	0.04	5.18	0.05
สินค้าคงเหลือ - สุทธิ	156.81	1.53	135.73	1.31	163.72	1.50
ต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	1,205.38	11.79	1,373.31	13.21	1,526.55	14.02
เงินจ่ายล่วงหน้าค่าก่อสร้าง - ต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	2.70	0.03	6.89	0.07	12.03	0.11
สินทรัพย์รอการขาย - สุทธิ	29.10	0.28	33.50	0.32	42.36	0.39
เงินลงทุนระยะสั้นในลูกหนี้และอื่นๆ	51.67	0.51	-	-	-	-
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	34.14	0.33	31.43	0.30	33.08	0.31
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	3,719.26	36.37	3,500.98	33.69	3,852.86	35.39

หน่วย : ล้านบาท

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม					
	2559		2560		2561	
	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละของสินทรัพย์รวม	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละของสินทรัพย์รวม	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละของสินทรัพย์รวม
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน						
เงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัดในการใช้	86.64	0.85	126.78	1.22	86.03	0.79
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ - สุทธิ	2,003.86	19.59	2,270.82	21.85	2,287.39	21.01
เงินให้กู้ยืมระยะยาวและดอกเบี้ยค้างรับ - บุคคลและบริษัทอื่น - สุทธิ	171.65	1.68	105.76	1.02	58.31	0.54
เงินลงทุนระยะยาวอื่น - สุทธิ	56.58	0.55	56.58	0.54	56.58	0.52
เงินจ่ายล่วงหน้าค่าก่อสร้าง - อาคารและอุปกรณ์	17.18	0.17	8.63	0.08	4.95	0.04
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ - สุทธิ	2,847.78	27.85	2,952.85	28.41	3,183.35	29.24
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน - สุทธิ	36.58	0.36	20.37	0.20	18.07	0.17
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	894.23	8.74	925.81	8.91	933.40	8.57
สินทรัพย์ที่มีข้อจำกัดในการขาย	-	-	49.58	0.48	49.58	0.45
เงินลงทุนระยะยาวในลูกหนี้และอื่นๆ	214.11	2.09	189.26	1.82	185.75	1.71
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอตัดบัญชี-สุทธิ	169.94	1.66	168.99	1.63	161.60	1.48
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	9.03	0.09	15.88	0.15	9.68	0.09
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	6,507.58	63.63	6,891.31	66.31	7,034.69	64.61
รวมสินทรัพย์	10,226.84	100.00	10,392.29	100.00	10,887.55	100.00

หน่วย : ล้านบาท

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม					
	2559		2560		2561	
	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละของสินทรัพย์รวม	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละของสินทรัพย์รวม	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละของสินทรัพย์รวม
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น						
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	344.64	3.37	544.98	5.24	176.76	1.62
เจ้าหนี้การค้าและค่าใช้จ่ายค้างจ่าย						
- บุคคลและบริษัทที่เกี่ยวข้อง	0.57	0.01	0.46	-	0.49	0.01
- ผู้ค้าทั่วไป	327.83	3.21	301.27	2.90	314.69	2.89
เจ้าหนี้ค่าก่อสร้าง	71.21	0.70	53.95	0.52	37.89	0.35
เงินรับล่วงหน้าตามสัญญาขายอสังหาริมทรัพย์	11.15	0.11	12.70	0.12	11.48	0.11
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลและบริษัทที่เกี่ยวข้องและดอกเบี้ยค้างจ่าย	4.02	0.04	69.87	0.67	339.76	3.12
หนี้สินระยะยาวส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี						
- หุ้นกู้	1,229.24	12.02	1,299.54	12.50	2,064.31	18.96
- หนี้สินตามสัญญาเช่าซื้อ	30.80	0.30	24.99	0.24	13.46	0.12
- เงินกู้ยืมระยะยาว	195.84	1.91	245.93	2.37	336.87	3.09
- หนี้สินตามภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน	15.96	0.16	9.56	0.09	10.23	0.09
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	29.81	0.29	19.25	0.19	17.95	0.17
เงินประกันผลงานค้างจ่าย	86.55	0.85	72.08	0.69	73.57	0.68
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	45.81	0.45	45.65	0.44	54.43	0.50
หนี้สินหมุนเวียนรวม	2,393.43	23.40	2,700.23	25.98	3,451.89	31.71
หนี้สินไม่หมุนเวียน						
หุ้นกู้ - สุทธิ	2,166.43	21.18	1,928.60	18.56	1,410.28	12.95
หนี้สินตามสัญญาเช่าซื้อ - สุทธิ	40.19	0.39	19.58	0.19	7.53	0.07
เงินกู้ยืมระยะยาว - สุทธิ	663.30	6.49	671.71	6.46	853.47	7.84
เงินรับเพื่อเป็นประกันสัญญาค้ำประกัน	50.60	0.49	50.65	0.49	50.71	0.47
หนี้สินตามภาระผลประโยชน์พนักงาน - สุทธิ	30.32	0.30	50.40	0.48	48.44	0.44
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	9.93	0.10	9.93	0.10	9.93	0.09
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	2,960.77	7.37	2,730.87	26.28	2,380.36	21.86
รวมหนี้สิน	5,354.20	30.78	5,431.10	52.26	5,832.25	53.57

หน่วย : ล้านบาท

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม					
	2559		2560		2561	
	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละของสินทรัพย์รวม	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละของสินทรัพย์รวม	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละของสินทรัพย์รวม
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ทุนที่ออกจำหน่ายและชำระแล้ว	1,252.05	12.24	1,252.05	12.05	1,252.05	11.50
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น	1,377.57	13.47	1,377.57	13.26	1,377.57	12.65
กำไรสะสม						
จัดสรรแล้ว-สำรองตามกฎหมาย	120.88	1.18	125.21	1.20	131.71	1.21
ยังไม่จัดสรร	998.10	9.76	1,038.95	10.00	1,093.36	10.04
องค์ประกอบอื่นส่วนของผู้ถือหุ้น	46.82	0.46	48.97	0.47	54.21	0.50
ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท	3,795.42	37.11	3,842.75	36.98	3,908.90	35.90
ส่วนได้เสียที่ไม่อยู่ในอำนาจควบคุมในบริษัทย่อย	1,077.22	10.53	1,118.44	10.76	1,146.40	10.53
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	4,872.64	47.65	4,961.19	47.74	5,055.30	46.43
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	10,226.84	100.00	10,392.29	100.00	10,887.55	100.00

หน่วย : ล้านบาท

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม					
	2559		2560		2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้						
รายได้จากการขายสินค้า	487.86	17.88	471.28	17.25	486.27	17.15
รายได้ดอกผลเช่าซื้อ	1,001.44	36.71	1,073.62	39.29	1,120.58	39.52
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	641.21	23.50	514.87	18.84	551.70	19.46
รายได้จากการให้เช่า	11.41	0.42	13.23	0.48	11.64	0.41
รายได้จากกิจการโรงแรม	236.87	8.68	364.07	13.33	414.99	14.64
รายได้ค่าบริการ	80.45	2.95	96.68	3.54	64.03	2.26
ดอกเบี้ยและเงินปันผลรับ	28.15	1.03	56.84	2.08	49.46	1.74
กำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทย่อยและเงินลงทุนระยะยาวอื่น	0.17	0.01	-	-	-	-
กำไรจากการขายเงินลงทุนในหลักทรัพย์เพื่อค้า	22.52	0.83	-	-	-	-
กำไรจากการเปลี่ยนแปลงมูลค่าเงินลงทุนในหลักทรัพย์เพื่อค้า	5.14	0.19	5.56	0.20	-	-
กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์และอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	59.39	2.18	-	-	-	-
รายได้อื่น	153.38	5.62	136.06	4.98	136.81	4.82
รวมรายได้	2,727.99	100.00	2,732.21	100.00	2,835.48	100.00
ค่าใช่จ่าย						
ต้นทุนขายสินค้า	299.92	10.99	277.42	10.17	285.78	10.08
ต้นทุนขายอสังหาริมทรัพย์	473.10	17.34	311.43	11.42	389.31	13.73
ต้นทุนค่าบริการจากกิจการโรงแรม	123.37	4.52	200.97	7.37	222.20	7.84
ต้นทุนค่าบริการ	119.78	4.39	121.07	4.44	41.63	1.47
ค่าใช้จ่ายในการขาย	355.12	13.02	387.87	14.22	383.35	13.52
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	825.84	30.27	909.26	33.33	923.56	32.57
ค่าตอบแทนผู้บริหาร	30.09	1.10	31.83	1.17	31.87	1.12
หนี้สูญและหนี้สงสัยจะสูญ	77.45	2.84	83.46	3.06	107.17	3.78
รวมค่าใช้จ่าย	2,304.67	84.48	2,323.31	85.17	2,384.87	84.11
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	423.32	15.52	408.90	14.99	450.61	15.89
ต้นทุนทางการเงิน	177.90	6.52	229.25	8.40	261.89	9.24
กำไรก่อนภาษีเงินได้	245.42	9.00	179.65	6.59	188.72	6.65
ภาษีเงินได้	60.82	2.23	49.98	1.83	47.16	1.66
กำไรสำหรับปี	184.60	6.77	129.67	4.75	141.56	4.99

หน่วย : ล้านบาท

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม					
	2559		2560		2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
การแบ่งปันกำไรสุทธิปี						
ส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นบริษัทใหญ่	79.02	2.90	48.54	1.78	60.91	2.15
ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	105.58	3.87	81.13	2.97	80.65	2.84
	184.60	6.77	129.67	4.75	141.56	4.99

(2) อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญที่สะท้อนถึงฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	ณ วันที่ 31 ธันวาคม		
	2559	2560	2561
อัตราส่วนสภาพคล่อง			
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	1.55	1.30	1.12
อัตรส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ (เท่า)	7.53	5.40	5.99
ระยะเวลาขายสินค้าคงเหลือ (วัน)	48.46	67.60	60.91
อัตราหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า(เท่า)	9.52	7.39	9.21
ระยะเวลาชำระหนี้ (วัน)	38.33	49.42	39.61
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหากำไร			
อัตรากำไรขั้นต้น(%)	30.29	37.62	38.58
อัตรากำไรสุทธิ(%)	6.77	4.75	4.99
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น(%)	3.83	2.64	2.83
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน			
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์(%)	5.18	3.59	3.85
อัตราผลการหมุนของสินทรัพย์(เท่า)	0.77	0.76	0.77
อัตราหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น(เท่า)	1.10	1.09	1.15

14 การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ

ภาพรวมของผลการดำเนินงาน

สำหรับในปี 2561 อุตสาหกรรมเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในประเทศมีอัตราการเติบโตที่เพิ่มขึ้นจากปีก่อน โดยยังคงมีแนวโน้มขยายตัวจากสภาวะเศรษฐกิจที่กำลังฟื้นตัวและกำลังซื้อภาคครัวเรือนปรับดีขึ้นหลังจากภาระหนี้โครงการรถคันแรกทยอยครบกำหนด ตลาดอสังหาริมทรัพย์ทยอยฟื้นตัว ทำให้มีความต้องการเครื่องใช้ไฟฟ้าเพิ่มขึ้น บวกกับสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้ามีการพัฒนารูปแบบและการออกแบบที่มีความหลากหลายมากขึ้น ตามสภาพเทคโนโลยีปัจจุบัน ที่มีความก้าวหน้าขึ้นไป เป็นส่วนหนึ่งที่ช่วยจูงใจให้ผู้บริโภคซื้อสินค้าเพิ่มขึ้น ประกอบกับการแข่งขันทางด้านราคาเพื่อเป็นกลยุทธในการแข่งขันเพื่อให้เข้าถึงลูกค้าได้ครอบคลุมทุกกลุ่มชั้น

ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ประจำปี 2561 เพิ่มขึ้นจากปี 2560 โดยในปี 2561 มีกำไรสุทธิรวมจำนวน 141.56 ล้านบาท (กำไรสุทธิเฉพาะส่วนของผู้ถือหุ้นบริษัทใหญ่จำนวน 60.91 ล้านบาท) ในขณะที่ปี 2560 มีกำไรสุทธิจำนวน 129.67 ล้านบาท ซึ่งกำไรสุทธิปี 2561 เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 11.89 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 9.17 สาเหตุหลักมาจากรายได้ที่เพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 103.28 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 3.78 ต้นทุนขายและบริการเพิ่มขึ้นจากปีก่อน 28.03 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 3.08 ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเพิ่มขึ้นจากปีก่อน 33.53 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 2.37 ต้นทุนทางการเงินเพิ่มขึ้นจากปีก่อน 32.64 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 14.24 และค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ลดลงจากปีก่อน 2.82 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 5.64

หากวิเคราะห์รายได้จากกิจกรรมดำเนินงานนั้น ในปี 2561 บริษัทมีรายได้รวม 2,835.42 ล้านบาท กำไรสุทธิ 141.56 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2560 บริษัทมีรายได้รวม 2,732.21 ล้านบาท กำไรสุทธิ 129.67 ล้านบาท รายได้เพิ่มขึ้น 103.28 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 3.78 กำไรสุทธิเพิ่มขึ้น 11.89 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 9.17 โดยรายได้จากกิจการโรงแรมมีจำนวน 414.99 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 50.92 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 13.99 จากการเปิดให้บริการของโรงแรมใหม่ในจังหวัดระยองรองรับการให้บริการกับนักท่องเที่ยวและกลุ่มลูกค้าสัมมนาที่เข้ามาใช้บริการเพิ่มขึ้นกว่าปีก่อน รายได้จากการขายสินค้าจำนวน 486.27 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 14.99 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 3.18 เนื่องจากบริษัทขยายสาขาเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าเพิ่มอีก 1 สาขาในปี 2561 และรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์จำนวน 551.70 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 36.83 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 7.15 เนื่องจากในปี 2561 บริษัทฯ มียอดโอนอสังหาริมทรัพย์เพิ่มเมื่อเทียบกับปี 2560

สภาวะเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมที่มีผลต่อการดำเนินงาน

สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม

ธุรกิจเช่าซื้อเป็นการให้บริการทางการเงินรายย่อยรูปแบบหนึ่งเช่นเดียวกับ ธุรกิจบัตรเครดิต สินเชื่อส่วนบุคคล และลิสซิ่ง ซึ่งเกิดจากความต้องการซื้อสินค้าหรือบริการของผู้บริโภคในปัจจุบัน โดยผ่อนชำระค่าสินค้า/บริการในอนาคต ซึ่งในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา ธุรกิจการให้บริการทางการเงินรายย่อยโดยเฉพาะธุรกิจเช่าซื้อมีอัตราการเติบโตสูงอันเนื่องมาจากภาวะเศรษฐกิจที่เริ่มฟื้นตัว และมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาล ได้ส่งผลให้ประชากรส่วนใหญ่ทั้งในและนอกภาคเกษตรมีรายได้ต่อครัวเรือนสูงขึ้นและมีกำลังซื้อเพิ่มมากขึ้น ทำให้เกิดการใช้จ่ายและการบริโภคสินค้าและบริการในประเทศเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะเครื่องใช้ไฟฟ้านั้นแป็นสินค้ากลุ่มที่ทำรายได้หลักให้ผู้ประกอบการ ธุรกิจเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าในปี 2562 คาดว่าจะมีแนวโน้มการเติบโตที่ดีตามภาวะเศรษฐกิจและความต้องการใช้งานเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ยังปรับตัวสูงขึ้นจากการได้รับแรงผลักดันจากการขยายตัวของรายได้ของผู้บริโภค และการขยายตัวของที่อยู่อาศัยใหม่ที่จะขยายตัวต่อเนื่อง ที่ทำให้ความต้องการเครื่องใช้ไฟฟ้าสำหรับบ้านใหม่มีอยู่ต่อเนื่อง ถึงแม้ว่าอัตราดอกเบี้ยจะมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น แต่ราคาเครื่องใช้ไฟฟ้ามีแนวโน้มลดลง จึงไม่ส่งผลกระทบต่อค่างวดผ่อนชำระสินค้า

สรุปภาพรวมผลการดำเนินงานของปี 2561

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีจำนวนลูกค้ารวมทั้งสิ้น จำนวน 118,226 ราย เพิ่มขึ้นจากปี 2560 จำนวน 6,993 ราย จากจำนวน 111,233 ราย และเพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2559 จำนวน 10,456 ราย จากจำนวน 107,770 ราย ซึ่งคิดเป็นอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.29 และร้อยละ 9.70 ตามลำดับ

การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานเปรียบเทียบระหว่างปี 2560 และปี 2561

ด้านรายได้

ในปี 2561 รายได้จากการขายเพิ่มขึ้นจากปีก่อน 14.99 ล้านบาท เพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 3.18 , รายได้ดอกผลเช่าซื้อเพิ่มขึ้นจากปีก่อน 46.96 ล้านบาท เพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 4.37 , รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 36.83 ล้านบาท เพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 7.15 , รายได้จากกิจการโรงแรมเพิ่มขึ้นจากปีก่อน 50.92 ล้านบาท เพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 13.99 , รายได้จากการให้เช่าลดลงจากปีก่อน 1.59 ล้านบาท ลดลงคิดเป็นร้อยละ 12.02 , รายได้จากค่าบริการลดลงจากปีก่อน 32.65 ล้านบาท ลดลงคิดเป็นร้อยละ 33.77 และรายได้อื่นลดลงจากปีก่อน 12.19 ล้านบาท ลดลงคิดเป็นร้อยละ 6.14

โดยรวมรายได้ในปี 2561 ที่เพิ่มขึ้นสาเหตุจากการขยายตัวของกลุ่มลูกค้าที่มีจำนวนเพิ่มขึ้นทั้งในส่วนของเครื่องใช้ไฟฟ้าและรถยนต์ โดยในระหว่างปี 2561 บริษัทมีการขยายสาขาเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าเพิ่มขึ้นเพื่อให้เข้าถึงลูกค้าและรองรับกำลังการซื้อที่เพิ่มขึ้นอีก จำนวน 1 สาขา เพื่อให้ครบคลุม 50 จังหวัดอย่างไรก็ตามถึงแม้ว่าการพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างหลากหลายและนำเสนอผลิตภัณฑ์รุ่นใหม่ออกมาอย่างสม่ำเสมอ จะยังคงสามารถช่วยสร้างแรงกระตุ้นในการซื้อผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าอยู่อย่างต่อเนื่อง แต่ในด้านของราคายังคงเป็นส่วนที่ใช้เป็นเครื่องมือในการแข่งขัน ซึ่งในส่วนใหญ่ผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่ขายจะมีราคาที่ไม่สูงมากนัก เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ทุกระดับชั้น ทางด้านอสังหาริมทรัพย์บริษัทได้ผลตอบรับที่ดีจากลูกค้าทำให้มียอดโอนในปี 2561 เพิ่มขึ้นจากปี 2560 และกลุ่มโรงแรมในปี 2561 บริษัทฯได้เปิดให้บริการโรงแรมใหม่ในจังหวัดระยองรองรับการให้บริการกับนักท่องเที่ยว รวมทั้งกลุ่มลูกค้าสัมมนาที่เข้ามาใช้บริการเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อน

สำหรับรายได้รวมของปี 2561 จำนวน 2,835.48 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 103.27 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2560 มีจำนวน 2,732.21 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 3.78 โดยมีสาเหตุดังนี้

(1) รายได้จากการขายในปี 2561 เท่ากับ 486.27 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.18 จาก 471.28 ล้านบาทในปี 2560 โดยจะพบว่าจำนวนลูกค้าในปี 2561 เพิ่มขึ้นสุทธิเท่ากับ 6,993 ราย หรือมีอัตราการเติบโตที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 6.29

จำนวนลูกค้าเช่าซื้อ (ราย)	2560	2561	+/-
	111,233	118,226	6.29%

(2) รายได้จากดอกผลเช่าซื้อ ในปี 2561 เท่ากับ 1,120.58 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.37 จาก 1,073.62 ล้านบาทในปี 2560 โดยมีสาเหตุจากการเพิ่มขึ้นของยอดปล่อยสินเชื่อให้กับลูกค้ารายใหม่ การเพิ่มช่องทางการให้สินเชื่อกับทางลูกค้า โดยในระหว่างปีมีการเพิ่มสาขาของกลุ่มเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า อีกจำนวน 1 สาขา

(3) รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ ในปี 2561 เท่ากับ 551.70 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 36.83 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 7.15 จาก 514.87 ล้านบาทในปี 2560 ยอดการจองและซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ในปี 2561 ขยายตัวดี

ขึ้นลูกค้าที่มีการชะลอการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ในช่วงปีก่อนสามารถที่จะเริ่มซื้อขายได้เพิ่มขึ้น รวมถึงโครงการขายดำเนินการก่อสร้างและทยอยส่งมอบให้ลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง

(4) รายได้จากกิจการโรงแรม ในปี 2561 เท่ากับ 414.99 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 50.92 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 13.99 จาก 364.07 ล้านบาทในปี 2560 สาเหตุเนื่องจากในปี 2561 มีการเปิดให้บริการโรงแรมแห่งใหม่ในจังหวัดระยอง โดยเป็นผลให้ในปี 2561 มีจำนวนห้องพักที่สามารถรองรับการบริการได้เพิ่มขึ้นของกลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการทั้งในส่วนของการพักผ่อนท่องเที่ยวตามนโยบายต่อเนื่องจากทางรัฐบาลที่สนับสนุนการท่องเที่ยวในประเทศไทยทั้งลูกค้าในประเทศและลูกค้าต่างประเทศ รวมทั้งรองรับการจัดงานประชุมหรือการอบรมสัมมนาทั้งภาครัฐและเอกชน

(5) รายได้ค่าบริการในปี 2561 เท่ากับ 64.03 ล้านบาท ลดลงจากปี 2560 จำนวน 32.65 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 33.77 โดยมีสาเหตุมาจากในปี 2561 บริษัทย่อยไม่ทำการต่อสัญญาดำเนินการประมูลทะเบียนรถกับกรมขนส่ง และได้ลดพื้นที่การเช่าป้ายโฆษณาเพื่อให้บริการบางส่วนลง เนื่องจากสภาวะที่มีการแข่งขันสูงทางด้านการโฆษณา จึงส่งผลให้รายได้บริการลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อน

(6) รายได้จากการดำเนินงานอื่น ประกอบด้วยรายได้จากการให้เช่า , ดอกเบี้ยรับและเงินปันผลรับ ,กำไรจากการเปลี่ยนแปลงมูลค่าของเงินลงทุน และอื่น ๆ โดยรายได้จากการดำเนินงานอื่นลดลง จำนวน 13.78 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 6.51 จากปีก่อน

ด้านต้นทุน

ต้นทุนขายรวมปี 2561 จำนวน 938.92 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.08 จากปีก่อน โดยมีปัจจัยหลักดังนี้

(1) ต้นทุนขายสินค้าเช่าซื้อ เพิ่มขึ้นร้อยละ 8.36 โดยมีสาเหตุเนื่องจากในปี 2561 สินค้าที่ปล่อยเช่าซื้อเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อน โดยจะเห็นได้จากการที่มียอดลูกหนี้เช่าซื้อที่เพิ่มขึ้นควบคู่กับรายได้ที่เพิ่มขึ้นเช่นกัน อย่างไรก็ตามบริษัทยังคงสามารถทำการควบคุมราคาต้นทุนสินค้าได้ดี การปรับราคาของสินค้ายังคงไม่เป็นประเด็นอย่างมีสาระสำคัญ

(2) ต้นทุนขายอสังหาริมทรัพย์ เพิ่มขึ้นร้อยละ 25.01 โดยมีปัจจัยจากยอดขายที่เพิ่มขึ้น ซึ่งแต่ละโครงการสามารถควบคุมงานก่อสร้างได้ดีส่งผลให้ต้นทุนของแต่ละโครงการยังอยู่ในอัตราส่วนที่ไม่ต่างจากปีก่อนเมื่อเทียบต้นทุนกับรายได้

(3) ต้นทุนขายและบริการโรงแรม เพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 10.56 สาเหตุหลักมาจากการเปิดให้บริการโรงแรมแห่งใหม่ในจังหวัดระยอง เพื่อรองรับการให้บริการได้อย่างเพียงพอกับความต้องการของทุกกลุ่มลูกค้าโดยอัตราส่วนการเพิ่มเป็นไปตามรายได้ของกลุ่มโรงแรมที่เพิ่มขึ้นเช่นกัน

กำไรขั้นต้น

บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้น ร้อยละ 30.29 ในปี 2559 และเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 37.62 ในปี 2560 และเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 38.58 ในปี 2561 โดยเป็นผลมาจากต้นทุนการบริการที่ลดลง จากการที่บริษัทย่อยไม่ทำการต่อสัญญาดำเนินการประมูลทะเบียนรถกับกรมขนส่ง และได้ลดพื้นที่การเช่าป้ายโฆษณาเพื่อให้บริการบางส่วนลง จึงทำให้ต้นทุนการบริการลดลงอย่างมีสาระสำคัญเมื่อเทียบกับปีก่อน

ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารในปี 2561 เท่ากับ 1,338.78 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.74 จากปีก่อน เป็นผลมาจากสาเหตุดังต่อไปนี้

(1) ค่าใช้จ่ายในการขายและการตลาด ลดลงจำนวน 4.52 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 1.17 เนื่องการปีก่อนบริษัทย่อยได้มีการทำการตลาดโดยการแถมเบี้ยประกันภัยที่ทำให้กับลูกค้าซึ่งในปีปัจจุบันได้ปรับลดแคมเปญดังกล่าวลง

(2) ค่าใช้จ่ายในการบริหาร เพิ่มขึ้นจำนวน 14.34 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 1.52 โดยสาเหตุหลักมาจากปีปัจจุบันมีการรับรู้ผลขาดทุนจากทรัพย์สินรอการขายของบริษัทย่อยเพิ่มขึ้นจากปีก่อน จำนวน 17.03 ล้านบาท

ต้นทุนทางการเงิน

ต้นทุนทางการเงินในปี 2561 เพิ่มขึ้นจำนวน 32.64 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 14.24 เนื่องมาจากในระหว่างปีมีการออกจำหน่ายหุ้นกู้ระยะสั้นและหุ้นกู้เพื่อใช้เป็นเงินหมุนเวียนในการดำเนินการทางธุรกิจและการหาแหล่งเงินกู้สินเชื่อจากทางธนาคาร เพื่อการขยายตัวของกลุ่มธุรกิจทั้งในส่วนของเช่าซื้อ ที่มีการขยายสาขา, ส่วนของกลุ่มอสังหาริมทรัพย์ที่มีการเปิดตัวและเริ่มก่อสร้างในโครงการใหม่ๆ, ส่วนของกลุ่มธุรกิจโรงแรมที่มีการเปิดให้บริการและขยายเพิ่มเติมเพื่อรองรับลูกค้า

กำไร(ขาดทุน) สุทธิ

ในปี 2561 บริษัทมีกำไรสุทธิเท่ากับ 141.56 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 9.17 จากปี 2560 โดยมีสาเหตุหลักจากการขยายตัวของกลุ่มธุรกิจในบริษัท ส่งผลให้รายได้ของบริษัทในปี 2561 มียอดเพิ่มขึ้นจากปีก่อน โดยรายได้ดอกผลเช่าซื้อเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 4.37 จากปี 2560 โดยมีการขยายตัวของกลุ่มลูกหนี้เช่าซื้อซึ่งมีจำนวนเพิ่มจากปีก่อนประกอบกับการเพิ่มขึ้นของจำนวนสาขาเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าในระหว่างปีอีกจำนวน 1 สาขาเพื่อรองรับการขยายตัวของกลุ่มลูกหนี้

อัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้น

บริษัทมีอัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นในปี 2559 - 2561 ร้อยละ 3.83 , ร้อยละ 2.64 และร้อยละ 2.83 ตามลำดับ โดยในปี 2561 มีอัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นในอัตราที่เพิ่มขึ้นจากปี 2560 เนื่องจากการที่บริษัทมีสัดส่วนของรายได้ที่เพิ่มขึ้นซึ่งมีผลการดำเนินงานที่ดีขึ้นในส่วนของรายได้กลุ่มเช่าซื้อ รายได้กลุ่มอสังหาริมทรัพย์และรายได้กลุ่มโรงแรม อัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นในปี 2559 - 2560 ร้อยละ 3.83 และร้อยละ 2.64 ตามลำดับ โดยในปี 2560 มีอัตราที่ลดลงจากปีก่อน สาเหตุเนื่องจากกำไรที่ลดลงเป็นผลจากการตั้งสำรองค่าเผื่อมูลค่าสินทรัพย์ที่เพิ่มขึ้นและรายการต้นทุนทางการเงินที่เพิ่มขึ้น เป็นสาเหตุหลักที่ส่งผลให้อัตรากำไรต่อผลตอบแทน มียอดที่ลดลง

การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานเปรียบเทียบระหว่างปี 2559 และปี 2560

ด้านรายได้

ในปี 2560 รายได้ดอกผลเช่าซื้อ และรายได้จากกิจการโรงแรม มียอดเพิ่มขึ้นจากปีก่อน จำนวน 72.18 ล้านบาท และ 127.20 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีสาเหตุจากการขยายตัวของกลุ่มลูกค้าที่มีจำนวนเพิ่มขึ้นทั้งในส่วนของเครื่องใช้ไฟฟ้า และรถยนต์ โดยในระหว่างปี 2560 บริษัท มีการขยายสาขาเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าเพิ่มขึ้นเพื่อให้เข้าถึงลูกค้าและรองรับกำลังการซื้อที่เพิ่มขึ้นอีก จำนวน 6 สาขา เพื่อให้ครบคลุม 50 จังหวัดอย่างไรก็ตามถึงแม้ว่าการพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างหลากหลายและนำเสนอผลิตภัณฑ์รุ่นใหม่ออกมาอย่างสม่ำเสมอ จะยังคงสามารถช่วยสร้างแรงกระตุ้นในการซื้อผลิตภัณฑ์ใหม่ๆประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าอยู่อย่างต่อเนื่อง แต่ในด้านของราคายังคงเป็นส่วนที่ใช้เป็นเครื่องมือในการแข่งขั้น ซึ่งในส่วนใหญ่ผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ 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

(7) 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 ทีมีราคาไม่สูง จึงส่งผลให้ยอดขายน้อยกว่าเมื่อเทียบกับปีก่อน

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

(8) รายได้จากดอกผลเช่าซื้อ ในปี 2560 เท่ากับ 1,073.62 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.21 จาก 1,001.44 ล้านบาทในปี 2559 โดยมีสาเหตุจากการเพิ่มขึ้นของยอดปล่อยสินเชื่อให้กับลูกค้ารายใหม่ การเพิ่มช่องทางการให้สินเชื่อกับทางลูกค้า โดยในระหว่างปีมีการเพิ่มสาขาของกลุ่มเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า อีกจำนวน 6 สาขา

(9) รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ ในปี 2560 เท่ากับ 514.87 ล้านบาท ลดลง จำนวน 126.34 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 19.70 จาก 641.21 ล้านบาทในปี 2559 ยอดการจองและซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ในปี 2560 เริ่มมีแนวโน้มขยับตัวที่ดีขึ้นจากสภาวะเศรษฐกิจส่งผลให้ลูกค้าที่มีการชะลอการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ในช่วงปีก่อนสามารถที่จะเริ่มมีการซื้อขายได้เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามยอดการขายลดลงจากปีก่อนเนื่องจาก เนื่องจากโครงการขายอยู่ระหว่างการดำเนินการทยอยการก่อสร้าง

(10) 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 มีจำนวนห้องพักที่สามารถรองรับการบริการได้เพิ่มขึ้นของกลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการทั้งในส่วนของการพักผ่อนท่องเที่ยวตามนโยบายการสนับสนุนการ

ท่องเที่ยวในประเทศไทยทั้งลูกค้าในประเทศและลูกค้าต่างประเทศได้เพิ่มขึ้น หรือรองรับการจัดงานประชุม หรือการอบรมสัมนาทั้งภาครัฐและเอกชน และรวมถึงการปรับราคาค่าบริการเพิ่มขึ้น

(11) รายได้ค่าบริการในปี 2560 เท่ากับ 96.68 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2559 จำนวน 16.23 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 20.18 โดยมีสาเหตุเนื่องจากในปี 2560 มีกลุ่มลูกค้าที่เพิ่มมากขึ้น

(12) รายได้จากการดำเนินงานอื่น ประกอบด้วยดอกเบี้ยรับและเงินปันผลรับ กำไรจากการขายเงินลงทุนเพื่อค้า กำไรจากการจำหน่ายทรัพย์สิน กำไรจากการเปลี่ยนแปลงมูลค่าของเงินลงทุน และอื่น ๆ โดยรายได้จากการดำเนินงานอื่นลดลง จำนวน 40.32 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 16 จากปีก่อน โดยมีสาเหตุสืบเนื่องจากในปีก่อนมีกำไรจากการขายเงินลงทุนในหลักทรัพย์เพื่อค้า 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

(4) ต้นทุนขายเช่าซื้อ ลดลงร้อยละ 7.50 โดยมีสาเหตุเนื่องจากในปี 2560 สินค้าที่ปล่อยเช่าซื้อมีราคาต้นทุนที่ไม่สูงมาก โดยจะเห็นได้จากการที่มียอดลูกหนี้เช่าซื้อที่เพิ่มขึ้น แต่รายได้มียอดที่ลดลงกว่าปีก่อน อย่างไรก็ตามบริษัทยังคงสามารถทำการควบคุมราคาต้นทุนสินค้าได้ แต่อย่างไรก็ตามการปรับราคาของสินค้ายังคงไม่เป็นประเด็นอย่างมีสาระสำคัญ

(5) ต้นทุนขายอสังหาริมทรัพย์ ลดลงร้อยละ 34.17 โดยมีสาเหตุเดียวกันกับยอดขายที่ลดลง รวมถึงการปรับปรุงต้นทุนงานก่อสร้างบ้านที่แล้วเสร็จในระหว่างปี จากการที่สามารถควบคุมงานก่อสร้างได้ดีขึ้น ส่งผลให้ต้นทุนของแต่ละโครงการลดลง ถึงแม้ว่าราคาสินค้าและวัตถุดิบที่มีราคาสูงขึ้นก็ตาม

(6) ต้นทุนขายและบริการโรงแรม เพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 62.90 มีสาเหตุจากการเปิดให้บริการในส่วนของโรงแรมใหม่ที่เปิดในช่วงปลายปีก่อน จำนวน 2 แห่ง และส่วนต่อขยายของโรงแรมเดิมเพื่อรองรับการให้บริการได้อย่างเพียงพอกับความต้องการของทุกกลุ่มลูกค้าโดยเป็นการเพิ่มตามกันกับยอดรายได้ของกลุ่มโรงแรมที่เพิ่มขึ้น

กำไรขั้นต้น

บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้น ร้อยละ 30.84 ในปี 2558 และลดลงเป็นร้อยละ 30.29 ในปี 2559 และเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 37.62 ในปี 2560 โดยเป็นผลมาจากต้นทุนการขายอสังหาริมทรัพย์ที่ลดลง จากการที่บริษัทสามารถควบคุมการดำเนินการก่อสร้างได้อย่างดีขึ้น ทำให้ค่าใช้จ่ายงานก่อนสร้างลดลง 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

(3) ค่าใช้จ่ายในการขายและการตลาด เพิ่มขึ้นจำนวน 32.74 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 9.22 เนื่องการค่านายหน้าที่เพิ่มขึ้นของยอดปล่อยสินเชื่อที่เพิ่มขึ้นในระหว่างปี และค่าภาษีธุรกิจเฉพาะและค่าธรรมเนียมในการโอนเพิ่มขึ้นจากบริษัทที่เพิ่งเริ่มมีการโอนบ้านให้กับทางลูกค้า

(4) ค่าใช้จ่ายในการบริหาร เพิ่มขึ้นจำนวน 79.41 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 9.62 โดยสาเหตุเนื่องจากผลขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนของบริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจในประเทศสาธารณะรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ซึ่งเกิดจากการรับชำระหนี้เป็นสกุลเงินดอลล่าร์สหรัฐ จำนวน 35.29 ล้านบาท และค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์(ป้ายโฆษณา) ของบริษัทย่อย จำนวน 33.81 ล้านบาท รวมถึงค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานจากการปรับเงินเดือนตามสภาวะเศรษฐกิจ

ต้นทุนทางการเงิน

ต้นทุนทางการเงินในปี 2560 เพิ่มขึ้นจำนวน 51.34 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 28.86 เนื่องมาจากในระหว่างปีมีการออกจำหน่ายตั๋วเงินระยะสั้นและหุ้นกู้เพื่อใช้เป็นเงินหมุนเวียนในการดำเนินการทางธุรกิจและการหาแหล่งเงินกู้สินเชื่อจากทางธนาคาร เพื่อการขยายตัวของกลุ่มธุรกิจทั้งในส่วนของเช่าซื้อ 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 โดยรายได้ดอกผลเช่าซื้อเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 7.21 จากปี 2559 โดยมีการขยายตัวของกลุ่มลูกหนี้เช่าซื้อซึ่งมีจำนวนเพิ่มจากปีก่อนประกอบกับการเพิ่มขึ้นของจำนวนสาขาเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าในระหว่างปีอีกจำนวน 6 สาขาเพื่อรองรับการขยายตัวของกลุ่มลูกหนี้

อัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้น

บริษัทมีอัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นในปี 2558 – 2560 ร้อยละ 3.83 ,ร้อยละ 3.83 และร้อยละ 2.64 ตามลำดับ โดยในปี 2558 และ ปี 2559 มีอัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นในอัตราที่เท่ากัน เป็นผลเนื่องจากการที่บริษัทมีสัดส่วนของรายได้ที่เพิ่มขึ้นในแนวทางเดียวกันซึ่งมีผลการดำเนินงานที่ดีขึ้นในส่วนของรายได้กลุ่มเช่าซื้อและรายได้จากการให้บริการประกอบกับรายได้อื่นที่เพิ่มขึ้นจากกำไรจากการขายทรัพย์สิน 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 ล้านบาทและ21.89 ล้านบาทตามลำดับ โดยมีสาเหตุจากการขยายตัวของกลุ่มลูกค้าเช่าซื้อที่มีเพิ่มมากขึ้นประกอบกับบริษัทขยายสาขาเพิ่มขึ้นอีก 9 สาขาในปี 2559 อย่างไรก็ตามถึงแม้ว่าการพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างหลากหลายและนำเสนอผลิตภัณฑ์รุ่นใหม่ออกมาอย่างสม่ำเสมอ จะยังคงสามารถช่วยสร้างแรงกระตุ้นในการซื้อผลิตภัณฑ์ใหม่ๆประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าอยู่อย่างต่อเนื่อง แต่ในด้านของราคายังคงเป็นส่วนที่ใช้เป็นเครื่องมือในการแข่งขัน ซึ่งในส่วนใหญ่ผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่ขายจะมีราคาที่ไม่สูงมากนักเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ทุกระดับชั้น

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 เนื่องจากการขายเริ่มมีแนวโน้มขยับตัวขึ้นจากสภาวะเศรษฐกิจที่ส่งผลให้ลูกค้าส่วนใหญ่ชะลอการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ในช่วงปีก่อนสามารถที่จะเริ่มมีการซื้อขายได้เพิ่มขึ้น

(5) รายได้จากกิจการโรงแรม ในปี 2559 เท่ากับ 236.87 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 69.05 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 41.15 จาก 167.82 ล้านบาทในปี 2558 สาเหตุเนื่องจากการเปิดให้บริการโรงแรมในกลุ่มเพิ่มขึ้นจำนวน 2 แห่ง รวมถึงส่วนต่อขยายของโรงแรมเดิมเพื่อรองรับการเพิ่มขึ้นของกลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการทั้งในส่วนของการพักผ่อนท่องเที่ยวตามนโยบายการสนับสนุนการท่องเที่ยวในประเทศไทย หรือเป็นการจัดงานประชุม หรือการอบรมสัมนาทั้งภาครัฐและเอกชน 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 กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนของบริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจในประเทศสาธารณะรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ซึ่งเกิดจากการรับชำระหนี้เป็นสกุลเงินดอลล่าร์สหรัฐ 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 โดยเพิ่มขึ้นตามยอดขายที่เพิ่มขึ้นปรับรูปลักษณ์และเทคโนโลยีของสินค้ารวมถึงการปรับราคาของสินค้าเพื่อให้เข้าถึงความต้องการของผู้บริโภคทุกกลุ่ม แต่อย่างไรก็ตามการปรับราคาของสินค้ายังคงไม่เป็นประเด็นอย่างมีสาระสำคัญ

(2) ต้นทุนขายอสังหาริมทรัพย์ เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.00 โดยมีสาเหตุจากการโอนบ้านในโครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จโดยเพิ่มขึ้นตามกันกับยอดขาย ประกอบกับราคาสินค้าและวัตถุดิบที่มีราคาสูงขึ้นตามสภาวะเศรษฐกิจของกลุ่มธุระกิจอสังหาริมทรัพย์

(3) ต้นทุนขายและบริการกิจการสนามกอล์ฟมียอดลดลงทั้งจำนวนเนื่องจากการเปลี่ยนการให้บริการเป็นการเช่าซึ่งไม่มีต้นทุนในการดำเนินการ

(4) ต้นทุนขายและบริการโรงแรม เพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 46.00 มีสาเหตุจากการเปิดให้บริการในส่วนของโรงแรมใหม่ที่เปิดในระหว่างปี จำนวน 2 แห่ง และส่วนต่อขยายของโรงแรมเดิมเพื่อรองรับการให้บริการได้อย่างเพียงพอกับความต้องการของทุกกลุ่มลูกค้าโดยเป็นการเพิ่มตามกันกับยอดรายได้ของกลุ่มโรงแรมที่เพิ่มขึ้น

กำไรขั้นต้น

บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้น ร้อยละ 24.90 ในปี 2557 เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 30.84 ในปี 2558 และลดลงเป็นร้อยละ 30.29 ซึ่งลดลงอย่างไม่เป็นสาระสำคัญ โดยเป็นผลมาจากบริษัทมีรายได้ที่เพิ่มสูงขึ้นและสามารถควบคุมต้นทุนให้อยู่ในสัดส่วนคงที่ในการดำเนินการจึงส่งผลให้อัตรากำไรไม่ต่างจากปีก่อน โดยส่วนใหญ่เกิดจากรายได้ดอกผลเช่าซื้อที่มีการเพิ่มรูปแบบการให้บริการเพื่อเข้าถึงลูกค้าได้มากขึ้น 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 จากค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานจากการปรับเงินเดือนตามสภาวะเศรษฐกิจ

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 โดยมีสาเหตุหลักจากการที่รายได้ดอกผลเช่าซื้อที่เพิ่มขึ้นจากการขยายตัวของกลุ่มลูกหนี้เช่าซื้อซึ่งมีจำนวนเพิ่มจากปีก่อนประกอบกับการเพิ่มขึ้นของจำนวนสาขาในระหว่างปีอีกจำนวน 9 สาขาเพื่อรองรับการขยายตัวของกลุ่มลูกหนี้ และเพิ่มขึ้นจากกำไรจากการขายทรัพย์สินในระหว่างปี

อัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้น

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

การวิเคราะห์ฐานะทางการเงิน

สินทรัพย์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 รายการสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัท ได้แก่ ลูกหนี้การค้า รวมลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 36.41 ของสินทรัพย์รวม (ร้อยละ 36.83 และ 35.69 ของสินทรัพย์รวมในปี 2560 และ 2559 ตามลำดับ)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีสินทรัพย์รวม 10,887.55 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 495.26 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นคิดเป็นอัตราร้อยละ 4.77 จากสิ้นปี 2560 มีสาเหตุหลักดังนี้

(1) ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ เพิ่มขึ้น 230.50 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 7.81 เนื่องจากมีการก่อสร้างโรงแรมรวมทั้งซื้อทรัพย์สินสำหรับโรงแรมที่สร้างใหม่เพิ่มขึ้น

(2) ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพิ่มขึ้นจำนวน 153.24 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 11.16 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการซื้อที่ดินในระหว่างปีของบริษัทย่อย เพื่อขึ้นโครงการใหม่ซึ่งเริ่มเปิดขายโครงการแล้วตอนสิ้นปี 2561

(3) ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นรวมลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ มีจำนวนเพิ่มขึ้น จำนวน 136.49 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 3.57 โดยมีสาเหตุจากการขยายสาขาเพิ่มในระหว่างปีจำนวน 1 สาขา ซึ่งรองรับการขยายตัวของกลุ่มลูกหนี้เช่าซื้อที่มีจำนวนเพิ่มขึ้นจากปีก่อนโดยในปี 2560 มีจำนวนลูกหนี้เช่าซื้อเพิ่มขึ้นจากปีก่อน จำนวน 6,993 รายคิดเป็นร้อยละ 6.29

การเปลี่ยนแปลงของสินทรัพย์มีรายการที่สำคัญดังต่อไปนี้

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด หมายความรวมถึงเงินสดและเงินฝากกับสถาบันการเงินซึ่งถึงกำหนดชำระคืนภายในระยะเวลาไม่เกิน 3 เดือนนับตั้งแต่วันที่ฝากและปราศจากภาระผูกพัน โดยบริษัทมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ทั้งสิ้น 133.19 ล้านบาท ซึ่งลดลง เมื่อเทียบกับยอดคงเหลือ ณ สิ้นปี 2560 ที่มีจำนวนทั้งสิ้น 139.46 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลมาจากบริษัทมีกระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมลงทุนจำนวน 279.62 ล้านบาท สาเหตุหลักคือจ่ายเงินเพื่อก่อสร้างโรงแรมใหม่และซื้อทรัพย์สินที่ใช้ดำเนินการภายในโรงแรม , กระแสเงินใช้ไปในกิจกรรมดำเนินงานและส่วนปรับปรุงจากการแปลงค่างบการเงินที่เป็นเงินตราต่างประเทศ รวมจำนวน 62.40 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อน 81.28 ล้านบาท แต่อย่างไรก็ตามกระแสเงินสดรับจากกิจกรรมจัดหาเงินมีจำนวน 335.75 ล้านบาท สาเหตุจากระหว่างปีมีหุ้นกู้ที่บริษัทและบริษัทย่อยออกจำนวน 1,672.40 ล้านบาท และจ่ายชำระคืนหุ้นกู้ที่ครบกำหนดจำนวน 1,420.00 ล้านบาท

เงินลงทุนชั่วคราว

(หน่วย : พันบาท)

	งบการเงินรวม					
	2561			2560		
	ราคาทุน	มูลค่ายุติธรรม	กำไร (ขาดทุน) ที่ยังไม่เกิดขึ้น	ราคาทุน	มูลค่ายุติธรรม	กำไร (ขาดทุน) ที่ยังไม่เกิดขึ้น
เงินลงทุนในหลักทรัพย์เพื่อค้า						
เงินลงทุนในหลักทรัพย์เพื่อค้า	-	-	-	-	-	-
กองทุนเปิดกรุงศรีตราสาร เพิ่ม ทรัพย์	69	69	-	69	69	-
รวม	69	69	-	69	69	-

ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น – สุทธิ

ตารางแสดงลูกหนี้การค้าและลูกหนี้ – สุทธิ

หน่วย: ล้านบาท

	งบการเงินรวม		
ลูกหนี้การค้า	2561	2560	2559
ลูกหนี้การค้า	25.59	21.84	47.21
หัก ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	(2.78)	(0.84)	(0.31)
สุทธิ	22.81	21.00	46.90

	งบการเงินรวม		
ลูกหนี้อื่น	2561	2560	2559
ค่าเบี้ยปรับค้างรับ	47.04	40.30	37.87
ค่าเบี้ยประกันภัยจ่ายแทนลูกค้า	1.62	4.17	2.44
ลูกหนี้จากการขายเงินลงทุนในหลักทรัพย์	-	-	67.94
อื่นๆ	56.38	46.76	62.17
รวม	105.04	91.23	170.42
หัก ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	(19.81)	(14.59)	(14.80)
สุทธิ	85.23	76.64	155.62
รวมลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	108.04	97.64	202.52

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น จำนวน 108.04 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากยอด ณ สิ้นปี 2560 จำนวน 10.40 ล้านบาท

บริษัทมีลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น จำนวน 108.04 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากยอด ณ สิ้นปี 2560 จำนวน 10.40 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักจากการค่าเบี้ยปรับค้างรับเพิ่มขึ้นจากปีก่อน 6.74 ล้านบาท ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น ณ สิ้นปี 2560 ลดลงจากยอด ณ สิ้นปี 2559 จำนวน 104.88 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักจากการได้รับชำระเงินจากการขายเงินลงทุนในหลักทรัพย์

ตารางแสดงลูกหนี้การค้าจำแนกตามอายุหนี้ที่ค้างชำระ

หน่วย: ล้านบาท

อายุหนี้	ณ วันที่ 31 ธันวาคม		
	2561	2560	2559
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	11.92	11.24	23.39
น้อยกว่า 3 เดือน	9.36	6.80	21.88
3 เดือน ถึง 6 เดือน	0.63	2.70	1.06
6 เดือน ถึง 12 เดือน	0.20	0.26	0.56
มากกว่า 12 เดือนขึ้นไป	3.48	0.84	0.32
รวม	25.59	21.84	47.21
หัก: ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	(2.78)	(0.84)	(0.31)
ลูกหนี้การค้า-สุทธิ	22.81	21.00	46.90

ลูกหนี้การค้าเช่าซื้อ

บริษัทมีจำนวนลูกหนี้การค้าเช่าซื้อในปี 2559-2561 เป็นจำนวน 107,770 ราย,จำนวน 111,233 รายและจำนวน 118,226 รายตามลำดับ โดยมีจำนวนลูกหนี้การค้าเช่าซื้อเพิ่มขึ้น เป็นจำนวน 6,993 รายในปี 2561 โดยมีมูลค่าทั้งสิ้น 4,054.27 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.15 จากยอดคงเหลือ ณ สิ้นปี 2560 เนื่องจากจำนวนลูกค้าที่ทำสินเชื่อรายใหม่เพิ่มมากขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อน รวมถึงการปรับช่องทางการให้สินเชื่อเพิ่มขึ้น ประกอบกับบริษัทขยายสาขาเพิ่มขึ้นอีก 1 สาขา จึงส่งผลให้ลูกหนี้การค้าเช่าซื้อมีมูลค่าเพิ่มขึ้น

ตารางแสดงลูกหนี้เช่าซื้อจำแนกตามอายุหนี้ที่ค้างชำระ

หน่วย: พันบาท

	ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ			อัตราร้อยละของค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ			ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ		
	2561	2560	2559		2561	2560	2559	2561	2560	2559
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ										
บริษัทใหญ่	596,524	568,652	553,601	1 - 100	43,575	37,320	41,111	552,949	531,332	512,490
บริษัทย่อย										
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	2,046,900	2,127,908	2,002,682	1	20,540	21,340	20,101	2,026,360	2,106,568	1,982,581
ค้างชำระ										
1 - 3 เดือน	1,177,113	1,019,472	887,993	2 – 25	24,941	23,636	19,801	1,152,172	995,836	868,192
4 เดือน	76,667	57,247	54,171	20 – 25	15,334	11,449	11,118	61,333	45,798	43,053
5 - 6 เดือน	62,892	54,150	36,830	25	15,723	13,538	9,208	47,169	40,612	27,622
7 - 9 เดือน	49,560	29,263	34,988	50 – 75	34,951	21,450	24,752	14,609	7,813	10,236
10 - 12 เดือน	18,858	16,776	15,859	50 – 100	18,424	16,079	12,734	434	697	3,125
มากกว่า 12 เดือนขึ้นไป	25,759	19,273	10,585	100	25,759	19,273	10,585	-	-	-
รวม	4,054,273	3,892,741	3,596,709		199,247	164,085	149,410	3,855,026	3,728,656	3,447,299

ลูกหนี้และเงินจ่ายล่วงหน้าพนักงาน – สุทธิ

หน่วย: ล้านบาท

	งบการเงินรวม		
	2561	2560	2559
เงินจ่ายล่วงหน้าให้พนักงานขาย	46.50	46.53	47.30
เงินทดรองจ่ายพนักงาน	1.00	0.45	0.62
ลูกหนี้พนักงานทุจริต	26.11	25.89	25.91
รวม	73.61	72.87	73.83
หัก ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	(68.43)	(68.66)	(68.84)
สุทธิ	5.18	4.21	4.99

ลูกหนี้และเงินจ่ายล่วงหน้าพนักงาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีจำนวน 5.18 ล้านบาท มียอดเพิ่มขึ้น จำนวน 0.97 ล้านบาท จากวันที่ 31 ธันวาคม 2560 จำนวน 4.21 ล้านบาท โดยมียอดลูกหนี้พนักงานทุจริตจำนวน 26.11 ล้านบาท และ 25.89 ล้านบาท ในปี 2561 และ 2560 ตามลำดับ โดยเป็นลูกหนี้ที่เกิดจากพนักงานทุจริตจากการเก็บเงินจากลูกค้า โดยบริษัทได้มีการดำเนินการให้พนักงานที่ทุจริตมาชำระหนี้ดังกล่าว ในกรณีที่ไม่สามารถเรียกเก็บได้จะดำเนินการตามกฎหมาย โดยในปัจจุบันบริษัทมีการปรับปรุงระบบการควบคุมภายใน โดยมีการออกนโยบายการแลกเปลี่ยนพื้นที่การเก็บเงินเพื่อ Counter Check ทุก 15 วัน

พนักงานเก็บเงินจะได้รับค่าคอมมิชชั่นเก็บเงินเพื่อจูงใจการทำงาน ทั้งนี้ รายงานการเก็บเงินของสาขาจะดูแลโดยผู้จัดการเขต และผู้อำนวยการฝ่ายขาย ตามลำดับ อย่างไรก็ตามทางบริษัทได้มีการตั้งสำรองค่าเผื่อยอดลูกหนี้พนักงานทุจริตแล้วทั้งจำนวน

สินค้าคงเหลือ - สุทธิ

สินค้าคงเหลือของบริษัทในปัจจุบันคือ เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน เช่น โทรทัศน์ ตู้เย็น เครื่องซักผ้า ดีวีดี เครื่องปรับอากาศ พัดลม เป็นต้น ส่วนสินค้าคงเหลือบริษัทในเครือ ประกอบด้วย รถจักรยานยนต์ และวัสดุก่อสร้างต่างๆ

ตารางแสดงยอดสินค้าคงเหลือ – สุทธิ หน่วย : ล้านบาท

รายการ	ณ วันที่ 31 ธันวาคม		
	2561	2560	2559
อุปกรณ์และเครื่องใช้ไฟฟ้า	60.06	45.79	52.11
รถจักรยานยนต์	0.07	0.14	0.25
วัสดุก่อสร้าง	14.89	17.45	21.52
วัสดุตกแต่งและอุปกรณ์	67.12	53.38	21.90
อื่นๆ	25.36	22.34	64.65
รวม	167.50	139.11	160.43
หัก: ค่าเผื่อสินค้าล้าสมัย	(3.78)	(3.38)	(3.62)
สินค้าคงเหลือ – สุทธิ	163.72	135.73	156.81

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมียอดสินค้าคงเหลือสุทธิจำนวน 163.72 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 27.99 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 20.62 เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2560 โดยมีสาเหตุจากการที่บริษัทมีสำรองสินค้าเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าตามแนวโน้มตลาดที่มีความต้องการเพิ่มมากขึ้น ตามสภาวะเศรษฐกิจที่กำลังฟื้นตัวและกำลังซื้อภาคครัวเรือนปรับดีขึ้นหลังจากภาระหนี้โครงการรถคันแรกทยอยครบกำหนด ทำให้มีความต้องการเครื่องใช้ไฟฟ้าเพิ่มขึ้น บวกกับสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้ามีการพัฒนารูปแบบและการออกแบบที่มีความหลากหลายมากขึ้น ตามสภาพเทคโนโลยีปัจจุบัน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมียอดสินค้าคงเหลือสุทธิจำนวน 135.73 ล้านบาท ลดลงจำนวน 21.08 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 13.44 เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2559 โดยมีสาเหตุจากการที่บริษัทมีสำรองสินค้าเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าไว้ในช่วงปลายปีก่อน ตามการคาดประมาณการยอดขายที่เพิ่มขึ้นตามแนวโน้มของยอดขาย โดยเป็นผลให้ในระหว่างปีมีการควบคุมการสำรองสินค้าเพื่อไม่ให้สินค้ามีการค้างนานและรวมถึงการบริหารต้นทุนของกลุ่มอสังหาริมทรัพย์ที่มีการควบคุมการสั่งซื้อสำหรับโครงการอยู่ระหว่างการก่อสร้างเป็นผลให้ยอดคงเหลือน้อยกว่าปีก่อน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมียอดสินค้าคงเหลือสุทธิจำนวน 156.81 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 75.60 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 93.09 เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2558 โดยมีสาเหตุจากการที่บริษัทมีการสำรองสินค้าเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มขึ้นตามแนวโน้มของยอดขาย และในระหว่างปีบริษัทย่อยในกลุ่มธุรกิจโรงแรมมีการจัดประเภทรายการสินทรัพย์ถาวร เป็นสินค้าคงเหลือ ประกอบกับการซื้อวัสดุตกแต่งและอุปกรณ์เพิ่มขึ้นจากการเปิดให้บริการโรงแรมที่เพิ่มขึ้นอีกจำนวน 2 แห่ง

สินทรัพย์รอการขาย – สุทธิ

(หน่วย : ล้านบาท)

	งบการเงินรวม		
	2561	2560	2559
ยานพาหนะ	46.91	32.35	38.61
ป้ายโฆษณา	38.78	42.63	-
หัก ค่าเผื่อการลดมูลค่าของยานพาหนะและป้ายโฆษณา	(43.33)	(41.47)	(9.51)
สินทรัพย์รอการขาย - สุทธิ	42.36	33.50	29.10

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ 2560 บริษัทย่อยมียอดสินทรัพย์รอการขาย จำนวน จำนวน 42.36 ล้านบาท และจำนวน 33.50 ล้านบาทตามลำดับ โดยมียอดเพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 8.86 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 26.45 และมีค่าเผื่อการลดมูลค่าของสินทรัพย์ จำนวน 43.33 ล้านบาท

อย่างไรก็ตามบริษัทมีนโยบายในการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ที่เข้มงวดและระมัดระวัง ทั้งยังปล่อยสินเชื่อแก่ลูกค้ารายเก่าผ่านช่องทาง MIDA OK นั้น จึงคาดว่าสัดส่วนรถยนต์ที่ถูกยึดต่อจำนวนพอร์ตรถยนต์ที่เพิ่มขึ้นอาจจะไม่เพิ่มขึ้นตามการขยายตัวของพอร์ตสินเชื่อของบริษัท และบริษัทย่อยได้ทำการตั้งสำรองทรัพย์สินรอการขายในปี 2559 - 2561 ไว้ที่ตั้งแต่ 25% -30%ของราคาทรัพย์สินรอการขายสุทธิ(หลังหักค่าดอกผลที่ยังไม่ได้รับรู้) ซึ่งบริษัทได้มีการเก็บข้อมูลเป็นสถิติในแต่ละปี เพื่อวิเคราะห์การตั้งสำรองทรัพย์สินรอการขายดังกล่าว

เงินลงทุนระยาวอื่น

(หน่วย : ล้านบาท)

บริษัท	ลักษณะธุรกิจ	จัดตั้งขึ้นในประเทศ	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ 2561	2560	2559
บริษัท ภูเก็ต เพนนินซูลา จำกัด	ธุรกิจโรงแรม	ไทย	-	204.90	204.90
บริษัท ออร่าดรีม จำกัด	ธุรกิจโรงแรม	ไทย	45.00	45.00	45.00
บริษัท อินเตอร์เอ็กเพิร์ท คอน สตรัคชั่น จำกัด	ธุรกิจก่อสร้าง	ไทย	11.58	11.58	11.58
รวม			56.58	261.48	261.48
หัก ค่าเผื่อการลดมูลค่าของเงินลงทุน					
บริษัท ภูเก็ต เพนนินซูลา จำกัด			-	(204.90)	(204.90)
สุทธิ			56.58	56.58	56.58

ในที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทครั้งที่ 19/2561 เมื่อวันที่ 21 มิถุนายน 2561 คณะกรรมการมีมติอนุมัติให้ขายเงินลงทุนใน บริษัท ภูเก็ต เพนนินซูลา จำกัด ให้แก่บุคคลอื่นในราคา 200,000 บาท เนื่องจากบริษัทคาดว่าเงินลงทุนนี้จะไม่สามารถก่อให้เกิดรายได้แก่บริษัทในอนาคต อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ตั้งค่าเผื่อการด้อยค่าไว้แล้วทั้งจำนวน จึงทำให้บริษัทมีกำไรจากการขายเงินลงทุน 200,000 บาท โดยบันทึกอยู่ในกำไรหรือขาดทุนสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561

ที่ประชุมคณะกรรมการเมื่อวันที่ 10 มีนาคม 2552 ได้มีมติให้เงินลงทุนในบริษัท ภูเก็ต เพนนินซูลา จำกัด เป็นเงินลงทุนทั่วไปเพื่อรอการขาย เนื่องจากข้อพิพาทที่ยังไม่ยุติมาตั้งแต่ปี 2550 ระหว่างบริษัทกับกรรมการท่านหนึ่ง ทำให้บริษัทไม่สามารถใช้อำนาจควบคุมบริษัทย่อย และไม่มีอิทธิพลอย่างมีสาระสำคัญต่อบริษัทร่วมอีกต่อไป ฝ่ายบริหารของบริษัทจึงเห็นว่าโอกาสที่จะได้ข้อยุติทั้งหมดคงใช้เวลานานและอาจมีผลเสียหายกับบริษัทที่บริษัทไปลงทุน จึงมีมติให้บริษัทบันทึกค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุนในบริษัท ภูเก็ต เพนนินซูลา จำกัด ทั้งจำนวนแล้ว

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

สภาพคล่อง

(ก) อัตราส่วนสภาพคล่องและหนี้สินระยะสั้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีอัตราส่วนสินทรัพย์หมุนเวียนต่อหนี้สินหมุนเวียน 1.12 เท่า ลดลง จาก 1.30 เท่า ณ สิ้นปี 2560 โดยในปีนี้สินทรัพย์หมุนเวียนปี 2561 มีจำนวน 3,852.86 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 351.88 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 10.05 จากปี 2560 มีจำนวน 3,500.98 ล้านบาท สินทรัพย์หมุนเวียนหลักที่เพิ่มขึ้นจากต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 153.24 ล้านบาท จากการซื้อที่ดินเพื่อเตรียมขึ้นโครงการใหม่และลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปีเพิ่มขึ้นจากปีก่อน 109.80 ล้านบาท แต่ทางด้านหนี้สินหมุนเวียนปี 2561 มีจำนวน 3,451.89 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 751.66 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 27.84 จากปี 2560 มีจำนวน 2,700.23 ล้านบาท หนี้สินหมุนเวียนที่เพิ่มขึ้นจากหุ้นกู้ระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปีจำนวน 2,064.31 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 764.77 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 58.85

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีอัตราส่วนสินทรัพย์หมุนเวียนต่อหนี้สินหมุนเวียน 1.30 เท่า ลดลง จาก 1.55 เท่า ณ สิ้นปี 2559 โดยในปีนี้ สินทรัพย์หมุนเวียนลดลง จากเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดมียอดลดลงจำนวน 108.37 ล้านบาท เงินลงทุนในหลักทรัพย์ลดลงจำนวน184.44 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

(ข) สภาพคล่อง

ในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา กระแสเงินสดของบริษัทส่วนใหญ่จะถูกใช้ไปในรูปของการขยายธุรกิจของบริษัทและชำระคืนเงินกู้ โดยมีแหล่งที่มาของเงินทุนจากเงินสดสุทธิจากกิจกรรมการดำเนินงาน และเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ในปี 2561 บริษัทมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดสุทธิ ลดลงจำนวน 6.27 ล้านบาทเมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2560 โดยสาเหตุ

(1) เงินสดสุทธิจากการใช้ไปในกิจกรรมการดำเนินงานในปี 2561 เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมดำเนินงานมีจำนวนเท่ากับ 71.15 ล้านบาท โดยมีสาเหตุจากการที่บริษัทมีลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ ต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และต้นทุนทางการเงินที่เพิ่มขึ้นจำนวน 475.95 ล้านบาท , จำนวน 116.15 ล้านบาทตามลำดับ และใช้ไปในการจ่ายชำระดอกเบี้ยจำนวน 266.34 บาท ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นเพิ่มขึ้นจำนวน 21.08 ล้านบาท สินค้าคงเหลือลดลง 20.66 ล้านบาท และสินทรัพย์รอการขายลดลงจำนวน 142.18 ล้านบาทและเจ้าหนี้ค่าก่อสร้างเพิ่มขึ้น 16.06 ล้านบาท และในปี 2560 เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมดำเนินงานมีจำนวนเท่ากับ 143.68 ล้านบาท โดยมีสาเหตุจากการที่บริษัทมีลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ ต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และต้นทุนทางการเงินที่เพิ่มขึ้นจำนวน 594.13 ล้านบาท , จำนวน 150.13 ล้านบาทตามลำดับ และใช้ไปในการจ่ายชำระดอกเบี้ย จำนวน 232.51 บาทอย่างไรก็ตามลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นลดลงจำนวน 102.17 ล้านบาท สินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้น 64.88 ล้านบาทและสินทรัพย์รอการขายลดลงจำนวน 89.69 ล้านบาทและเจ้าหนี้ค่าก่อสร้างเพิ่มขึ้น 17.25 ล้านบาท

(2) เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุนในปี 2561 , ปี 2560 และ ปี 2559 มีจำนวน 279.62 ล้านบาท , จำนวน 71.98 ล้านบาท , จำนวน 717.97 ล้านบาทตามลำดับ ในปี 2561 มีเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุนโดยมีเงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัดในการใช้ลดลงจำนวน 40.74 ล้านบาทและยังคงเป็นรายจ่ายจากเงินให้กู้ยืมแก่บุคคลและกิจการอื่นลดลงจำนวน 6.95 ล้านบาท รายจ่ายเพื่อซื้ออสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนเพิ่มขึ้น 49.33 ล้านบาท และรายจ่ายเพื่อการซื้อสินทรัพย์เพิ่มขึ้นจำนวน 338.90 ล้านบาท แต่อย่างไรก็ตามในปี 2560 มีเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุนโดยมีเงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัดในการใช้เพิ่มขึ้นจำนวน 40.08 ล้านบาท รายจ่ายจากเงินให้กู้ยืมแก่บุคคลและกิจการอื่น เพิ่มขึ้นจำนวน 10.77 ล้านบาท รายจ่ายเพื่อซื้ออสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนเพิ่มขึ้น 53.73 ล้านบาท รายจ่ายเพื่อการซื้อสินทรัพย์เพิ่มขึ้นจำนวน 205.59 ล้านบาทและในการลงทุนในหลักทรัพย์เพื่อค้าจำนวน 248.68 ล้านบาท

(3) เงินสดสุทธิได้จากกิจกรรมจัดหาเงิน ในปี 2561 มีจำนวน 335.75 ล้านบาท , ในปี 2560 มีจำนวน 107.29 ล้านบาท , ในปี 2559 มีจำนวน 976.33 ล้านบาท โดยมีสาเหตุจากการที่บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีออกหุ้นกู้และเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินมียอดเพิ่มขึ้นจากปีก่อน โดยในปี 2561 มีการออกหุ้นกู้เพิ่มจำนวน 1,672.40 ล้านบาทและชำระไปในระหว่างปีจำนวน 1,420.00 ล้านบาท ซึ่งในปี 2559 ออกหุ้นกู้จำนวน 1,067.90 ล้านบาทและชำระในระหว่างปี จำนวน 1,230.00 ล้านบาท

นอกเหนือจากรายได้ดอกผลเช่าซื้อที่บริษัทได้รับในแต่ละเดือนแล้ว บริษัทยังคงมีวงเงินกู้ระยะสั้นที่สามารถเบิกใช้กับสถาบันการเงินได้อีก รวมทั้งยังสามารถออกหุ้นกู้และตั๋วแลกเงินเพื่อระดมทุนได้อย่างต่อเนื่อง จึงจัดได้ว่าบริษัทมีสภาพคล่องเพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจทั้งในระยะสั้นและระยะยาว

แหล่งที่มาของเงินทุน

(ก) โครงสร้างเงินทุน

เนื่องจากลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัทเป็นการให้เช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า รายได้หลักของบริษัทจึงมาจากดอกผลเช่าซื้อที่บริษัทได้รับในแต่ละเดือน ซึ่งเป็นธุรกิจหลักที่สร้างรายได้ให้กับบริษัทอย่างต่อเนื่อง และรายได้รับจากการบริหารงานของกลุ่มธุรกิจโรงแรม โดยบริษัทมีแหล่งเงินทุนที่สำคัญจากการออกหุ้นกู้และหุ้นกู้ระยะสั้น เพื่อใช้หมุนเวียนในการดำเนินงาน

ด้วยเหตุผลดังกล่าวเมื่อพิจารณางบดุลรวมของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทอยู่ในระดับ 1.15 เท่า เพิ่มขึ้นจาก 1.09 เท่า ในปี 2560 และเพิ่มขึ้นจาก 1.10 เท่า ณ สิ้นปี 2559

(ข) หนี้สิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีหนี้สินรวมทั้งสิ้น 5,832.25 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 401.15 ล้านบาท จากสิ้นปี 2560 ที่มีจำนวนทั้งสิ้น 5,431.10 ล้านบาท ทั้งนี้ยังคงเป็นสาเหตุหลักมาจากการออกหุ้นกู้ระหว่างปีเพื่อชำระหนี้เงินกู้ระยะยาว และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน โดยหนี้สินส่วนใหญ่จะอยู่ในรูปของหุ้นกู้และเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน เนื่องจากบริษัทมีนโยบายกู้เงินระยะยาวให้สอดคล้องกับระยะเวลาการให้สินเชื่อ และลงทุนในบริษัทย่อย เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงจากการขาดสภาคล่องในการดำเนินธุรกิจเช่นเดียวกันกับปีก่อน (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีหนี้สินรวมทั้งสิ้น 5,431.10 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 76.90 ล้านบาท จากสิ้นปี 2559 ที่มีจำนวนทั้งสิ้น 5,354.20 ล้านบาท)

เจ้าหนี้การค้าของบริษัทส่วนใหญ่เป็นเจ้าหนี้ค่าสินค้า ซึ่งในปี 2561 บริษัทมีระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย 40 วัน ซึ่งลดลงจากปี 2560 บริษัทมีระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย 49 วัน เพิ่มขึ้นจากระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย 38 วัน ในปี 2559

บริษัทมีนโยบายที่จะจัดการหนี้สิน จึงให้มีการบริหารต้นทุนที่เหมาะสมโดยคำนึงถึงระยะเวลาครบกำหนดชำระคืนเงินกู้ตลอดจนระดับความเสี่ยงที่มาจากโครงสร้างหนี้ของบริษัท

ณ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีค่างวดที่จะครบกำหนดชำระในอนาคตของพอร์ตลูกหนี้ ที่ไม่รวมหนี้สินค้างชำระรวมทั้งสิ้น 3,855.02 ล้านบาท แบ่งเป็นค่างวดที่รับชำระในแต่ละช่วงปีดังนี้

	(หน่วย:ล้านบาท)
ส่วนที่รับชำระภายใน 1 ปี	1,567.63
ส่วนที่รับชำระเกินกว่า 1 ปี	2,287.39

บริษัทมีหุ้นกู้อายุ 1 ปี - 3 ปี โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมียอดที่ถึงกำหนดชำระในปี 2562 จำนวน 2,064.31 ล้านบาทและส่วนที่เกินกว่า 1 ปี จำนวน 1,410.28 ล้านบาท โดยจะเห็นได้ว่ากระแสเงินสดในอนาคตสำหรับการชำระหนี้ที่มีส่วนหนึ่งจากค่างวดที่ครบกำหนดชำระของลูกหนี้และบริษัทยังคงต้องอาศัยแหล่งเงินทุนจากการออกหุ้นกู้เพื่อใช้สำหรับหมุนเวียนในการดำเนินงานต่อเนื่อง

ภาระผูกพัน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทและบริษัทย่อยมีภาระผูกพันในการจ่ายค่าเช่าที่ดิน อาคารและค่าบริการที่จะต้องจ่ายตามสัญญาดังนี้จ่ายชำระภายใน 1 ปี งบการเงินรวม 14.58 ล้านบาท งบเฉพาะบริษัท 10.13 ล้านบาท จ่ายชำระ ภายใน 2 ถึง 5 ปี งบการเงินรวม 13.79 ล้านบาท งบเฉพาะบริษัท 8.34 ล้านบาท

ภาระผูกพันเกี่ยวกับสัญญาก่อสร้างระยะยาวคงเหลือ จำนวน 665.51 ล้านบาท (งบการเงินเฉพาะของบริษัท : 285.13 ล้านบาท) มีหนังสือค้ำประกันซึ่งออกโดยธนาคารในนามบริษัทและบริษัทย่อยเกี่ยวเนื่องกับภาระผูกพันทางปฏิบัติบางประการตามปกติธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยซึ่งประกอบด้วยหนังสือค้ำประกันเพื่อค้ำประกันการจ่ายชำระเงินให้กับเจ้าหนี้และค้ำประกันไฟฟ้าและอื่นๆ ในปี 2561 งบการเงินรวม 125.52 ล้านบาท งบการเงินเฉพาะของบริษัท 10.17 ล้านบาท

(ค) ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 1,565.06 ล้านบาท โดยมีทุนที่ออกและชำระแล้วทั้งสิ้น 1,252.05 ล้านบาท มีส่วนเกินมูลค่าหุ้นทั้งสิ้น 1,377.57 ล้านบาท และมีกำไรสะสมที่ยังไม่ได้จัดสรรทั้งสิ้นจำนวน 1,093.36 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 54.41 ล้านบาทจากกำไรสะสมที่ยังไม่ได้จัดสรร ณ สิ้นปี 2560 ที่มีจำนวน 1,038.95 ล้านบาท การตั้งสำรองทางกฎหมายเพิ่มขึ้น จำนวน 6.50 ล้านบาท และบริษัทมีผลกำไรเบ็ดเสร็จสำหรับปี 2561 จำนวน 141.56 ล้านบาท

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

ค่าตอบแทนผู้สอบบัญชี

ในปี 2561 บริษัทและบริษัทย่อยชำระค่าตอบแทนในการสอบบัญชีให้แก่ผู้สอบบัญชีของบริษัท แกรนท์ ธอนตัน จำกัด จำนวนรวมทั้งสิ้น 8,176,000.00 บาท

ปัจจัยและอิทธิพลหลักที่อาจมีผลต่อการดำเนินการหรือฐานะการเงินในอนาคต

บริษัทให้ความสำคัญต่อมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 9 (IFRS 9) ที่จะเริ่มบังคับใช้ในปี 2563 ที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัท สำหรับ IFRS 9 นั้น แบ่งเนื้อหาสำคัญออกเป็น 3 ส่วน คือ 1. การจัดประเภทและการวัดมูลค่าของเครื่องมือทางการเงิน 2. กำหนดการรับรู้การด้อยค่าใหม่ 3. การบัญชีป้องกันความเสี่ยง ซึ่งการนำ IFRS 9 มาใช้จะส่งผลกระทบต่อทุกกิจการที่ถือสินทรัพย์ทางการเงิน ซึ่งบริษัทได้มีการหารือกับทางผู้ตรวจสอบบัญชีรวมทั้งมีการจัดส่งพนักงานและบุคคลที่เกี่ยวข้องเข้าอบรมหรือสัมมนาเพิ่มความรู้ทางด้านบัญชี และมีการประชุมเพื่อรายงานความคืบหน้าในการเตรียมปรับใช้ตามมาตรฐาน IFRS 9 ต่อไป

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 13 พฤศจิกายน 2561 ต่อผู้สอบบัญชีและกรรมการตรวจสอบของบริษัทแล้ว ซึ่งครอบคลุมถึงข้อบกพร่องและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของระบบการควบคุมภายใน รวมทั้งการกระทำที่มิชอบที่อาจมีผลกระทบต่อการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย

ในการนี้ เพื่อเป็นหลักฐานว่าเอกสารทั้งหมดเป็นเอกสารชุดเดียวกันกับที่บริษัทได้รับรองความถูกต้องแล้ว บริษัทได้มอบหมายให้ นางสาวรุ่งระวี เอี่ยมพงษ์ไพฑูรย์ เป็นผู้ลงลายมือชื่อกำกับเอกสารนี้ไว้ทุกหน้าด้วย หากเอกสารใดไม่มีลายมือชื่อของ นางสาวรุ่งระวี เอี่ยมพงษ์ไพฑูรย์ กำกับไว้ บริษัทจะถือว่าไม่ใช่ข้อมูลที่บริษัทได้รับรองความถูกต้องของข้อมูลแล้วดังกล่าวข้างต้น

	ชื่อ	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
	นายวิสูตร เอี้ยวศิวิกูล	ประธานกรรมการและกรรมการผู้จัดการ	----------
	นายเอกชัย เอี้ยวศิวิกูล	กรรมการและกรรมการบริหาร	----------
	นายสรศักดิ์ เอี๊ยวศิวิกูล	กรรมการและรองกรรมการผู้จัดการ	----------
ผู้รับมอบอำนาจ	นางสาวรุ่งระวี เอี่ยมพงษ์ไพฑูรย์	กรรมการและผู้ช่วยกรรมการผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน	----------

เอกสารแนบ 1

รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม และเลขานุการบริษัท

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	24
นายวิสูตร เอี๊ยวศิวิกูล	X, /, //, ///	X, /, //	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/		/	/					
นายเอกชัย เอี๊ยวศิวิกูล	/ , //	/	/	/	/	/	/		/	/	/		/	/		/			/	/					
นายสรศักดิ์ เอี๊ยวศิวิกูล	/ , //	/		/	/		/		/		/	/	/				/								
นายสมศักดิ์ ศักดิ์สุธาพร	/	/											/		/										
นางสาวรุ่งระวี เอี่ยมพงษ์ไพฑูรย์	/	/			/	/				/	/		/	/	/		/	/		/	/	/	/	/	/
นายมงคล สัณฐิติวิทูร	/																								
นางสาวนุชจรินทร์ รูปสม	/																								
นายพิสูจน์ สุขแสงทิพย์	/																								
นางทิพวรรณ เอี๊ยวศิวิกูล		/	/			/	/		/	/		/		/		/	/		/	/					
นายธีรวัฒน์ เกียรติสมภพ		///																							
พลตำรวจโทฉลอง สนใจ		/																							
นายเกียรติพร ศิริชัยสกุล		/																							
นางสาวพิณนภา งานสุจริต		/																							
นายยไพรัช ศรีทอง											/														

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

1 = บมจ. ไมด้า ลิสซิ่ง จำกัด

2 = บจ. ไมด้า พร็อพเพอร์ตี้

3 = บจ. ท็อปเอลลิเม้นทส

4 = บจ. ไมด้า โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท

5 = บจ. ไมด้า แอด จำกัด

6 = บจ. เดอะ รีทรีท หัวหิน

7 = บจ. ไมด้า (ลาว) เช่าสินเชื่อ

8 = บจ. แมกซ์ โฮเทล

9 = บจ. ไมด้า ดิเวลลอปเม้นท์

10 = บจ. ไมด้า เอเจนซี่ แอนด์ ดีเวลลอปเม้นท์

11 = บจ.เอ็มดี อะดรีนาริน (ประเทศไทย)

12 = บจ. บริหารสินทรัพย์ กรุงเทพจรัญ

13 = บจ. เอ็มดี มีเดีย โกลบอล

14 = บจ. บริหารสินทรัพย์ ไมด้า

15 = บจ.รักษาความปลอดภัย ไมด้า

16 =บจ. ไมด้า ฮอสพิทาลิตี้ กรุ๊ป

17 =บมจ. โรงพิมพ์ตะวันออก

18 = บจ. ภูเก็ต เบียร์ (ไทยแลนด์)

19 = บจ. ทรอปปิคอล เบฟ เวอร์เรจ คอร์ปอเรชั่น

20 = บจ. เอ็บโก้ กรีนพาวเวอร์ พลัส

21= บจ. อะควาติส เอ็นเนอร์จี

22 = บจ. ลพบุรี โซล่า

23 = บจ. เจเคอาร์ พลังงาน

24 = บมจ. อีสเทอร์น พาวเวอร์ กรุ๊ป

รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท

ชื่อ-นามสกุล/ ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ หลักสูตรอบรม / ประวัติการกระทำผิด		สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (%)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง		
						ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท/ประเภทธุรกิจ
1.นายวิสูตร เอี้ยวศิวิกูล ประธานกรรมการ ประธานกรรมการบริหาร	59		ปริญญาตรี สาขาพัฒนาชุมชน สถาบันราชภัฏ นครปฐม	2.05	พี่ชาย นายเอกชัย เอี้ยวศิวิกูล นายสรศักดิ์ เอี้ยวศิวิกูล	ม.ค. 2561 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. ไมด้า โอสพิทาลิตี้ กรุ๊ป (เดิมชื่อ บจ.เอ็มดับบลิว เวลเนส แมเนจเม้นท์)
						เม.ย. 2560 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.รักษาความปลอดภัย ไมด้า
						2558 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.บริหารสินทรัพย์ ไมด้า
						2558 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.บริหารสินทรัพย์ กรุงเทพจรัญ
						2558 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.เอ็มดี มีเดีย โกลบอล
						2558 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ภูเก็ตเบียร์ (ไทยแลนด์)
						2557 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.เอ็มดี อะดรีนาลีน (ประเทศไทย)
		หลักสูตรอบรม	หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) (16/2004) โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)			2556 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ทรอปปิคอล เบฟ เวอร์เรจ คอร์ปอเรชั่น
						2556 – ปัจจุบัน	ประธานกรรมการและกรรมการผู้จัดการ	บมจ.ไมด้า ลิสซิ่ง
						2556 – ปัจจุบัน	ประธานกรรมการและกรรมการผู้จัดการ	บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท
						2555 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ไมด้า เอเจนซี่ แอนด์ ดีเวลลอปเม้นท์
						2554 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ไมด้า ดิเวลลอปเม้นท์
						2552 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ไมด้า (ลาว) เช่าสินเชื่อ
						2552 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.แมกซ์ โฮเทล
						2552 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ไมด้า แอด (เดิมชื่อ“บจ.เทอเทิล พาที”)
		ประวัติการกระทำผิด	ไม่มี			2552 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.เดอะรีทรีท หัวหิน
						2552 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ไมด้า โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท
						2549 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ไมด้า พร็อพเพอร์ตี้
						2549 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ท็อป เอลลิเม็นทส

ชื่อ-นามสกุล/ ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ หลักสูตรอบรม / ประวัติการกระทำผิด		สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (%)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง		
						ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท/ประเภทธุรกิจ
2.นายเอกชัย เอี่ยวศิวกูล กรรมการ รองกรรมการผู้จัดการ	57		ประกาศนียบัตร วิชาชีพชั้นสูง สาขาการบริหารธุรกิจ และการตลาดวิทยาลัย เทคโนโลยีนครปฐม <u>ปริญญาตรี</u> มหาวิทยาลัย ราชภัฏเพชรบุรี สาขาบริหารธุรกิจ	1.99	น้องชาย นายวิสูตร เอี่ยวศิวกูล พี่ชาย นายสรศักดิ์ เอี่ยวศิวกูล	เม.ย. 2560 - ปัจจุบัน 2559 – ปัจจุบัน 2558 – ปัจจุบัน 2558 – ปัจจุบัน 2558 – ปัจจุบัน 2558 - ปัจจุบัน 2556 – ปัจจุบัน 2556 – ปัจจุบัน 2556 – ปัจจุบัน 2556 – ปัจจุบัน 2556 – ปัจจุบัน 2555 – ปัจจุบัน 2555 – ปัจจุบัน 2556 – ปัจจุบัน 2555 – ปัจจุบัน 2547 – ปัจจุบัน	กรรมการ กรรมการ กรรมการ กรรมการ กรรมการ กรรมการ กรรมการ กรรมการ กรรมการ กรรมการ กรรมการ กรรมการ กรรมการ กรรมการ กรรมการ รองกรรมการผู้จัดการ	บจ.รักษาความปลอดภัย ไมด้า บมจ.ไมด้า ลิสซิ่ง บจ.บริหารสินทรัพย์ กรุงเทพจรัญ บจ.ภูเก็ตเบียร์ (ไทยแลนด์) บจ.เอ็มดี มีเดีย โกลบอล บจ.เอ็มดี อะดรีนาลีน (ประเทศไทย) บจ.ท็อป เอลลิเม็นทส บจ.ไมด้า โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท บจ.แมกซ์ โฮเทล บจ.เดอะรีทรีท หัวหิน บจ.ไมด้า ดีเวลลอปเม้นท์ บจ.ไมด้า เอเจนซี่ แอนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ บจ.ไมด้า พร็อพเพอร์ตี้ บจ.ทรอปปิคอล เบฟ เวอร์เรจ คอร์ปอเรชั่น บจ.ไมด้า แอด (เดิมชื่อ“บจ.เทอเทิล พาที”) บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท
		หลักสูตรอบรม	หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) (16/2004)โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย(IOD)					
		ประวัติการกระทำผิด	ไม่มี					

ชื่อ-นามสกุล/ ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ หลักสูตรอบรม / ประวัติการกระทำผิด		สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (%)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง		
						ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท/ประเภทธุรกิจ
3.**นายสรศักดิ์ เอี่ยวศิวิกูล** กรรมการ รองกรรมการผู้จัดการ	54		ประกาศนียบัตรวิชาชีพสาขาการบัญชีพาณิชยการเชตุพน	1.59	น้องชาย นายวิสูตร เอี่ยวศิวิกูล นายเอกชัย เอี้ยวศิวิกูล	ม.ค. 2561 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. ไมด้า โอสพิทาลิตี้ กรุ๊ป (เดิมชื่อ บจ.เอ็มดับบลิว เวลเนส แมเนจเม้นท์)
		หลักสูตรอบรม	หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) (16/2004)โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย(IOD)			2558 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. บริหารสินทรัพย์ กรุงเทพจรัญ
						2558 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บมจ.ไมด้า ลิสซิ่ง
						2557 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.เอ็มดี อะดรีนาลีน (ประเทศไทย)
						2555 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ไมด้า เอเจนซี่ แอนด์ ดีเวลลอปเม้นท์
						2552 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.แมกซ์ โฮเทล
						2552 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.เดอะรีทรีท หัวหิน
						2549 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ไมด้า โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท
		ประวัติการกระทำผิด	ไม่มี			2549 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ท็อป เอลลิเม็นทส
						2545 – ปัจจุบัน	รองกรรมการผู้จัดการ	บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท
4.นส.รุ่งระวี เอี่ยมพงษ์ไพฑูรย์ กรรมการและเลขานุการบริษัท	51	ปริญญาโท	บัญชีมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	0.02	ไม่มี	ธ.ค. 2561 - ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. ไมด้า โอสพิทาลิตี้ กรุ๊ป (เดิมชื่อ บจ.เอ็มดับบลิว เวลเนส แมเนจเม้นท์)
			ประกาศนียบัตรชั้นสูงทางการสอบบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์			2558 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. บริหารสินทรัพย์ กรุงเทพจรัญ
						2558 -ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.เอ็มดี มีเดีย โกลบอล
		ปริญญาตรี	บัญชีบัณฑิต(เกียรตินิยม มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์			2558 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. บริหารสินทรัพย์ ไมด้า
						2558 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ไมด้า ดิเวลลอปเม้นท์
						2558 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ไมด้า แอด(เดิมชื่อ “บจ.เทอเทิล พาที”)
						2556 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ.ทรอปปิคอล เบฟ เวอร์เรจ คอร์ปอเรชั่น
						2555 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บมจ. อีสเทอร์น พาวเวอร์ กรุ๊ป

ชื่อ-นามสกุล/ ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ หลักสูตรอบรม / ประวัติการกระทำผิด		สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (%)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง		
						ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท/ประเภทธุรกิจ
		หลักสูตรอบรม	หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) (16/2004,143/2017) โดย สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย(IOD)			2555 – ปัจจุบัน 2555 – 2560 2555 – 2560 2555 – 2560 2555 – ปัจจุบัน 2554 – ปัจจุบัน 2552 – ปัจจุบัน 2548 – ปัจจุบัน 2547 – ปัจจุบัน	กรรมการ กรรมการ กรรมการ กรรมการ กรรมการ กรรมการ กรรมการ กรรมการ กรรมการ	บจ.เจเคอาร์ พลังงาน บจ. เอ็บโก้ กรีนพาวเวอร์ พลัส บจ. อะควาติส เอ็นเนอร์จี บจ. ลพบุรี โซล่า บจ. ไมด้า เอเจนซี่ แอนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ บมจ. โรงพิมพ์ตะวันออก บจ. ไมด้า โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท บมจ. ไมด้า แอสเซ็ท บมจ. ไมด้า ลิสซิ่ง
		ประวัติการกระทำผิด	ไม่มี					
5.นายสมศักดิ์ ศักดิ์สุธาพร กรรมการบริหาร	65		มัธยมศึกษาตอนปลาย สายวิทย์ สีตบุตรบำรุง	0.82	ไม่มี	2558 – ปัจจุบัน 2558 – ปัจจุบัน 2547 – ปัจจุบัน 2547 – ปัจจุบัน	กรรมการ กรรมการ กรรมการ กรรมการ	บจ. บริหารสินทรัพย์ กรุงเทพจรัญ บจ. บริหารสินทรัพย์ ไมด้า บมจ.ไมด้า ลิสซิ่ง บมจ. ไมด้า แอสเซ็ท
		หลักสูตรอบรม	หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) (50/2006) โดย สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย(IOD)					
		ประวัติการกระทำผิด	ไม่มี					

ชื่อ-นามสกุล/ ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ หลักสูตรอบรม / ประวัติการกระทำผิด		สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (%)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง		
						ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท/ประเภทธุรกิจ
6.นายมงคล สัณฐิติวิฑูร กรรมการอิสระ ประธานกรรมการตรวจสอบ	65		ปริญญาโท ศ.ศ.บ. พบม. รัฐประศาสนศาสตร์ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาศตร์ (นิด้า)	ไม่มี	ไม่มี	2553 – ปัจจุบัน 2552 – 2556	กรรมการอิสระและประธานกรรมการตรวจสอบ รองผู้ว่าราชการจังหวัด	บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท จังหวัดตาก
		หลักสูตรอบรม	ไม่มี					
		ประวัติการกระทำผิด	ไม่มี					
7.นายพิสูจน์ สุขแสงทิพย์ กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ	51		ปริญญาโท บัญชีมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ปริญญาตรี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	ไม่มี	ไม่มี	2551 – ปัจจุบัน 2549 – ปัจจุบัน	ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ฝ่ายตรวจสอบภายใน กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ	บจ.ห้างเซ็นทรัล ดีพาทเม้นท์สโตร์ บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท
		หลักสูตรอบรม	หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) (51/2006) โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย(IOD)					
		ประวัติการกระทำผิด	ไม่มี					

ชื่อ-นามสกุล/ ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ หลักสูตรอบรม / ประวัติการกระทำผิด		สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท (%)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง		
						ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท/ประเภทธุรกิจ
8.นางสาวนุชจรินท์ รูปสม กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ	57	ปริญญาโท ปริญญาตรี ประวัติการกระทำผิด	บริหารธุรกิจ มหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยบูรพา วิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี	2560 – ปัจจุบัน 2555 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ ผู้ช่วยกรรมการบริหาร	บมจ.ไมด้า แอสเซ็ท บริษัท ที เค เอส เคมิคอล (ประเทศไทย) จำกัด

เอกสารแนบ 3

รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน

รายละเอียดหัวหน้างานตรวจสอบภายใน

คุณทิพวรรณ เอี้ยวศิวิกูล

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