

ส่วนที่ 2

รายละเอียดบริษัทที่ออกหลักทรัพย์

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ดี อี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”)
ประเภทธุรกิจ	:	ขายเช่าซื้อสินค้ายี่ห้อ “ไคสตาร์” ประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน เครื่องใช้สำนักงาน รถจักรยานยนต์ และอื่นๆ พร้อมบริการก่อนและหลังการขายถึงบ้าน อาทิ บริการจัดส่งสินค้า บริการเก็บค่ามัดจำเช่าซื้อ และบริการซ่อมแซมสินค้า เป็นต้น ให้แก่กลุ่มลูกค้ารายย่อยที่อาศัยอยู่นอกเขตเทศบาลในจังหวัดต่างๆทั่วประเทศ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	121/68-69 ชั้น 21 อาคารอาร์เอสทาวเวอร์ ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10320
ทะเบียนเลขที่	:	0107574700390
โฮมเพจบริษัท	:	www.decapital.co.th
โทรศัพท์	:	(02) 641-2163-70, (02) 642-3980-8
โทรสาร	:	(02) 641-2165, (02) 642-3984

บริษัทฯมีวัตถุประสงค์ในการนำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนทั่วไปจำนวน 110 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยเสนอขายแก่บุคคลทั่วไปในราคาหุ้นละ 4.30 บาท รวมจำนวนเงินที่ได้รับจากการเสนอขายทั้งหมด 473 ล้านบาท ไปใช้เพื่อการดำเนินงานของกิจการดังนี้

วัตถุประสงค์การใช้เงิน	จำนวนเงินโดยประมาณ (ล้านบาท)	ระยะเวลาที่ใช้เงินโดยประมาณ
1. เพื่อนำมาชำระหนี้เงินกู้จากสถาบันการเงิน	325	ภายในปี 2547
2. เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในบริษัท	148	ระหว่างปี 2547 และ 2548

1. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงของบริษัทที่คาดว่าจะมีผลกระทบต่อผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ลงทุนอย่างมีนัยสำคัญแบ่งออกเป็น 2 ประเภทหลักดังนี้

ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจ

1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงการซื้อสินค้าจาก บมจ. ไคสตาร์ อิเลคทริก คอร์ปอเรชั่น เพียงแห่งเดียว

ในการดำเนินธุรกิจขายเช่าซื้อสินค้ายี่ห้อ “ไคสตาร์” พร้อมบริการก่อนและหลังการขายนั้น บริษัทฯมีนโยบายการขายเช่าซื้อสินค้าเพียงยี่ห้อเดียว (One Hire Purchase Brand) คือ ยี่ห้อ “ไคสตาร์” เนื่องจากเป็นสินค้าที่มีราคาค่อนข้างต่ำในขณะที่มีคุณภาพทัดเทียมกับยี่ห้อชั้นนำอื่นๆ ซึ่งเหมาะสมแก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยบริษัทฯได้ซื้อสินค้าทั้งหมดจากผู้ผลิตและจัดจำหน่ายเพียงรายเดียว คือ บมจ. ไคสตาร์ อิเลคทริก คอร์ปอเรชั่น มาตั้งแต่ปี 2541 ซึ่งหาก บมจ. ไคสตาร์ อิเลคทริก คอร์ปอเรชั่น ไม่สามารถผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อ หรือปฏิเสธการขายสินค้า อาจก่อให้เกิดความเสียหายแก่บริษัทฯได้ เนื่องจากบริษัทฯขายสินค้าเพียงยี่ห้อเดียว โดยมียอดการสั่งซื้อสินค้าในไตรมาส 2 ปี 2547 เฉลี่ย 59.71 ล้านบาท/เดือน และมีการเก็บสินค้าคงคลังเป็นระยะเวลา 1.8 เดือน ซึ่งการสั่งซื้อสินค้าจะต้องมีการวางแผนการผลิตล่วงหน้าทั้งรายปีและรายเดือน และหากต้องสั่งซื้อจากบริษัทหรือยี่ห้ออื่น บริษัทฯอาจได้รับผลกระทบในการขายช่วงสั้นประมาณ 3-4 เดือน เนื่องจากจะต้องใช้เวลาในการผลิตสินค้า และอาจมีผลกระทบต่อผลประกอบการได้

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากสินค้าที่บริษัทฯขายเช่าซื้อส่วนใหญ่คือ เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 94.75 ของยอดขายเช่าซื้อทั้งหมดในช่วงปี 2544-ไตรมาส 2 ปี 2547 ซึ่งสินค้าประเภทนี้เป็นสินค้าที่มีในท้องตลาดทั่วไป และมีหลากหลายยี่ห้อทั้งที่ผลิตโดยผู้ผลิตภายในประเทศและต่างประเทศ จึงทำให้บริษัทฯสามารถหาสินค้ายี่ห้ออื่นเพื่อขายทดแทนได้ นอกจากนี้ บมจ. ไคสตาร์ อิเลคทริก คอร์ปอเรชั่น ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในบริษัทฯในสัดส่วนร้อยละ 28.22 ได้มีนโยบายการขายสินค้าให้บริษัทฯในฐานะบริษัทร่วมซึ่งเป็นหนึ่งในช่องทางการจัดจำหน่ายหลักของสินค้า “ไคสตาร์” โดยได้

จัดทำสัญญาจะซื้อขายร่วมกัน เพื่อเป็นสัญญาระหว่างกันว่า บมจ. ไตสตาร์ อิเลคทริก คอร์ปอเรชั่น จะผลิตสินค้าเพื่อขายให้แก่บริษัทตามคำสั่งซื้อในราคาตลาดและเงื่อนไขการค้าที่เป็นปกติเป็นเวลารวม 10 ปี นับจากปี 2547- 2557 ดังนั้น จึงช่วยลดความเสี่ยงเรื่องการปฏิเสธการขายสินค้าให้บริษัทฯ ให้ลดลงได้ อย่างไรก็ตาม สัญญาดังกล่าวไม่ได้ผูกพันบริษัทฯ ให้ซื้อสินค้าชื่อ “ไตสตาร์” เพียงชื่อเดียว ซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถพิจารณาซื้อสินค้าชื่ออื่น ๆ หากมีเงื่อนไขทางการค้าที่ดีกว่าและเหมาะสมกับนโยบายการขายเข้าซื้อของบริษัทในอนาคต

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีแผนการขยายการขายเข้าซื้อในรูปแบบใหม่ โดยจะเปิดดำเนินการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ไฟฟ้าและเครื่องตกแต่งบ้านหลากหลายชื่อ ซึ่งจะช่วยลดการพึ่งพิงการซื้อสินค้าจาก บมจ. ไตสตาร์ อิเลคทริก คอร์ปอเรชั่น แต่เพียงผู้เดียวในอนาคต

1.2 ความเสี่ยงจากการที่มีเงินกู้จากธนาคารพาณิชย์รายเดียว

นอกเหนือจากเงินทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้นแล้ว บริษัทฯ มีเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนสำหรับการขยายกิจการจากธนาคารพาณิชย์เพียงแห่งเดียว คือ บมจ. กสิกรไทย โดย ณ 30 มิถุนายน 2547 มีจำนวนรวม 235 ล้านบาท ซึ่งหากธนาคารพาณิชย์แห่งนี้ ไม่สามารถให้บริษัทฯ เบิกเงินตามวงเงินที่ได้รับอันเนื่องมาจากข้อจำกัดทางด้านหลักประกัน (เนื่องจากบริษัทฯ สามารถเบิกใช้วงเงินได้ตามมูลค่าตลาดของหลักประกัน) นโยบายการให้สินเชื่อของธนาคารในขณะนั้น หรือข้อจำกัดอื่นๆ ของธนาคารเพื่อให้เป็นไปตามข้อกำหนดของธนาคารแห่งประเทศไทย บริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบต่อการขยายธุรกิจ และทำให้ไม่สามารถขยายการขายเข้าซื้อได้ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงนี้ จึงได้พิจารณาหาแหล่งเงินทุนเพิ่มเติม อาทิ การนำหุ้นสามัญของ บริษัทฯ ออกเสนอขายแก่ประชาชนทั่วไปในครั้งนี้อย่างพร้อมกันนี้ บริษัทฯ ได้วางแผนการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินอื่นๆ เพื่อลดการพึ่งพิงเจ้าหนี้สถาบันการเงินเพียงแห่งเดียว

1.3 ความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราดอกเบี้ยภายในประเทศ

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจขายเข้าซื้อสินค้า โดยมีแหล่งเงินทุนในการดำเนินธุรกิจส่วนหนึ่งมาจากการกู้ยืมสถาบันการเงินภายในประเทศซึ่ง ณ 30 มิถุนายน 2547 แบ่งออกเป็นเงินกู้ยืม 2 ประเภท คือ เงินกู้ยืมระยะสั้นจาก บมจ. ธนาคารกสิกรไทย จำนวน 235 ล้านบาท ที่อัตราดอกเบี้ยลอยตัว (MLR) และ ภาระหนี้ตามสัญญาปรับโครงสร้างหนี้กับ บริษัท บริหารสินทรัพย์พลอย จำกัด จำนวน 123.75 ล้านบาท ที่อัตราดอกเบี้ยคงที่ในช่วง 1 มกราคม 2546-31 ธันวาคม 2547 และปรับเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัว (MLR) ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2548 เป็นต้นไป ดังนั้น บริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยที่มีแนวโน้มการปรับตัวสูงขึ้นตามภาวะตลาดทั้งภายในและภายนอกประเทศ

จากภาระหนี้ในครึ่งปีแรกของปี 2547 รวม 358.75 ล้านบาทดังกล่าวข้างต้น บริษัทฯ มีดอกเบี้ยจ่ายรวม 8.63 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 1.23 ของรายได้รวม หรือคิดเป็นร้อยละ 10.00 ของกำไรสุทธิ ซึ่งหากอัตราดอกเบี้ยภายในประเทศปรับตัวเพิ่มสูงขึ้น บริษัทฯ จะได้รับผลกระทบจากค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยที่เพิ่มสูงขึ้น ในขณะที่บริษัทฯ คิดอัตราดอกเบี้ยเข้าซื้อจากลูกค้าในอัตราคงที่ตลอดช่วงระยะเวลาการดำเนินธุรกิจที่ผ่านมา ดังนั้น หากอัตราดอกเบี้ยในตลาดปรับตัวสูงขึ้น และบริษัทฯ มิได้ปรับอัตราดอกเบี้ยเข้าซื้อให้อ้างอิงกับอัตราดอกเบี้ยตลาด อาจทำให้บริษัทฯ มีส่วนต่างของอัตราดอกเบี้ย (Interest Rate Spread) และอัตราผลกำไรที่ลดลง

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงของต้นทุนดอกเบี้ยดังกล่าว จึงมีนโยบายจัดหาแหล่งเงินทุนใหม่ที่มีต้นทุนดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าปัจจุบัน ทั้งจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้อย่างพร้อมกันนี้ และการกู้เงินจากสถาบันการเงินในเงื่อนไขอัตราดอกเบี้ยและเงื่อนไขการกู้ยืมที่เหมาะสมกับลักษณะธุรกิจมากยิ่งขึ้น ซึ่งบริษัทฯ คาดว่าจะลดความเสี่ยงดังกล่าว รวมทั้งทำให้บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินที่ลดลงได้

1.4 ความเสี่ยงจากการไม่สามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดและเงื่อนไขในสัญญาปรับโครงสร้างหนี้

บริษัทฯ มีภาระหนี้ตามสัญญาปรับโครงสร้างหนี้กับ บริษัท บริหารสินทรัพย์พลอย จำกัด ซึ่งรับโอนสิทธิจากสถาบันการเงินแห่งหนึ่งซึ่งถูกปิดกิจการ จำนวน 128 ล้านบาท และดอกเบี้ยค้างจ่ายจำนวน 33.03 ล้านบาท รวมเป็นภาระหนี้ 161.03 ล้านบาท ทั้งนี้ ในวันที่ 22 ธันวาคม 2543 บริษัทฯ ได้ทำสัญญาปรับโครงสร้างหนี้กับ บริษัท บริหารสินทรัพย์พลอย จำกัด โดยได้รับผ่อนผันให้ชำระเฉพาะต้นจำนวน 100 ล้านบาท โดยผ่อนชำระคืนเงินต้นทุกเดือน รวม 108 งวด โดย ณ 30 มิถุนายน 2547 บริษัทฯ มีภาระหนี้เงินต้นคงเหลือตามสัญญาจำนวน 91.02 ล้านบาท และดอกเบี้ยตามสัญญาจำนวน 32.73 ล้านบาท รวมเป็นหนี้ทั้งสิ้น 123.75 ล้านบาท โดยมีเงื่อนไขการปรับโครงสร้างหนี้ ดังนี้ “หากบริษัทฯ ไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามจำนวนที่ตกลงภายในระยะเวลาตามสัญญาปรับโครงสร้างหนี้ บริษัทฯ จะต้องชำระหนี้ในจำนวนตามสัญญาเดิมพร้อม

ดอกเบี้ยในอัตราดอกเบี้ยผันผันตามจำนวนนับแต่วันที่ผิดนัดไปจนกว่าจะชำระเสร็จสิ้น” ซึ่งหากบริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขดังกล่าว บริษัทจะต้องชำระเงินเพิ่มรวม 28.28 ล้านบาท (ไม่มีเงื่อนไขอื่น ๆ)

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ปฏิบัติตามข้อสัญญาและผ่อนชำระตรงตามเวลาเสมอมา อีกทั้ง ณ 30 มิถุนายน 2547 บริษัทมีกระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินงานที่เพียงพอต่อการชำระภาระหนี้ นอกจากนี้ ภายหลังการเสนอขายหุ้นแก่ประชาชนในครั้งนั้น บริษัทมีแผนการชำระภาระหนี้ในส่วนนี้ รวมทั้งการกู้ยืมจากแหล่งเงินใหม่ (Refinance) เพื่อลดภาระค่าดอกเบี้ยในอนาคต

1.5 ความเสี่ยงจากการพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้ของผู้ขอเช่าซื้อ

บริษัทฯ ขายเช่าซื้อสินค้าให้แก่กลุ่มลูกค้ารายย่อยที่มีรายได้มั่นคงในระดับกลาง-ล่างอาศัยอยู่นอกเขตเทศบาลในจังหวัดต่างๆ ทั่วประเทศ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นกลุ่มลูกค้า และเกษตรกรที่ประกอบอาชีพทำนา สวนยางพาราและสวนผลไม้ เป็นต้น ที่ไม่มีเอกสารทางการเงินเพื่อแสดงรายได้ อาทิ หนังสือรับรองเงินเดือน ดังนั้นในการพิจารณาให้เช่าซื้อ บริษัทจึงเน้นการเข้าถึงตัวตนลูกค้า ณ ที่พักอาศัย เพื่อตรวจสอบและสอบถามจากแหล่งข้อมูลโดยตรง อาทิ การตรวจสอบสภาพที่อยู่อาศัยและเครื่องใช้ภายในบ้าน การสอบถามข้อมูลจากผู้นำหมู่บ้าน ญาติ เพื่อนบ้าน ผู้ค้าประกัน และลูกค้าเช่าซื้อเก่า เป็นต้น เพื่อนำมาพิจารณาร่วมกับหลักเกณฑ์การประเมินตามข้อกำหนดของบริษัทฯ โดยหัวหน้าหน่วยสินเชื่อจะเป็นผู้พิจารณาคุณสมบัติผู้ขอเช่าซื้อและอนุมัติการเช่าซื้อในเบื้องต้น และผู้จัดการสาขาจะเป็นผู้อนุมัติการขายเช่าซื้อ ณ สิ้นวันทำการ ซึ่งหากพบว่าการอนุมัติในเบื้องต้นไม่เหมาะสม หัวหน้าหน่วยสินเชื่อจะยกเลิกการขายเช่าซื้อพร้อมทั้งนำสินค้าคืนแก่บริษัทฯ ในวันทำการถัดไป (รายละเอียดในส่วนที่ 2 ข้อ 3.1.2 การจัดจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย)

หากผู้ขอเช่าซื้อร่วมมือกับบุคคลที่เกี่ยวข้องและบุคคลอื่นๆ แจ้งข้อมูลเท็จ อาจทำให้บริษัทฯ ได้รับข้อมูลที่บิดเบือนและประเมินเครดิตของผู้ขอเช่าซื้อผิดพลาดได้ ซึ่งจะทำให้เกิดปัญหาหนี้ค้างชำระ หนี้สูญ และการยึดคืนสินค้า อย่างไรก็ตาม โอกาสการร่วมมือกันแจ้งข้อมูลเท็จดังกล่าวเป็นไปได้ต่ำ เนื่องจากบริษัทฯ มีระบบการจัดการและควบคุมผลกระทบที่เกิดจากความเสี่ยงดังนี้

1. ในการเช่าซื้อสินค้าจะมีผู้รับผิดชอบค่าเช่าซื้อ 2 ฝ่าย คือ ผู้ขอเช่าซื้อ (รวมคู่สมรส) และผู้ค้าประกัน (รวมคู่สมรส) ซึ่งการแจ้งข้อมูลเท็จเป็นประโยชน์ของผู้ขอเช่าซื้อเพียงฝ่ายเดียวเท่านั้น ในขณะที่ผู้ค้าประกันต้องร่วมรับผิดชอบค่าเช่าซื้อและทำให้ไม่สามารถเช่าซื้อสินค้ากับบริษัทฯ ได้อีกต่อไป เนื่องจากบริษัทฯ จะบันทึกชื่อบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการขายเช่าซื้อที่มีปัญหาทั้งหมดในระบบการเก็บข้อมูลบุคคลที่มีปัญหา (Customer Black List) ซึ่งเก็บรายชื่อผู้ขอเช่าซื้อ ลูกค้าเช่าซื้อ ผู้ค้าประกัน และผู้อื่นที่เกี่ยวข้อง เพื่อใช้เป็นแนวทางการป้องกันการขายเช่าซื้อให้แก่กลุ่มบุคคลดังกล่าว
2. ในการตรวจสอบผู้ขอเช่าซื้อตามขั้นตอนดังกล่าวจะดำเนินการโดยหัวหน้าหน่วยสินเชื่อ ซึ่งเป็นผู้มีประสบการณ์ที่ได้รับการอบรมเฉพาะทางในการตรวจสอบเครดิต รู้จักพื้นที่และกลุ่มลูกค้าเป็นอย่างดี ซึ่งการขายเช่าซื้อส่วนใหญ่จะพิจารณาให้แก่บุคคลที่อาศัยอยู่ในพื้นที่และเป็นที่รู้จักมาเป็นระยะเวลาพอสมควรแล้ว อีกทั้ง หัวหน้าหน่วยสินเชื่อจะได้รับผลตอบแทนในรูปเงินเดือนและโบนัสรายเดือนและรายปีซึ่งแปรผันโดยตรงกับอัตราหนี้ที่มีปัญหาที่อนุมัติการให้เช่าซื้อโดยหัวหน้าหน่วยสินเชื่อรายนั้นๆ จึงทำให้ต้องใช้ความระมัดระวังอย่างมากในการอนุมัติการขายเช่าซื้อ

ในช่วงปี 2545-ไตรมาส 2 ปี 2547 บริษัทขายเช่าซื้อเพิ่มขึ้นจาก 36,825 ชิ้น ในปี 2544 เป็น 96,372 ชิ้นในปี 2546 และ 67,654 ชิ้นในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2547 คิดเป็นยอดขายเฉลี่ยปี 2544-2546 จำนวน 81,851.25 ชิ้น/ปี ในราคาเฉลี่ย 13,763.79 บาทต่อชิ้น ซึ่งหากพนักงานบริษัทฯ ประเมินความสามารถในการชำระหนี้ของผู้ขอเช่าซื้อผิดพลาดหรือผู้ขอเช่าซื้อแจ้งข้อมูลเท็จดังกล่าวข้างต้น ผลกระทบจากการเกิดค่าใช้จ่ายหนี้สูญต่อลูกหนี้ 1 รายจึงมีสัดส่วนต่ำเมื่อเทียบกับลูกหนี้คงเหลือทั้งหมด โดย ณ 30 มิถุนายน 2547 บริษัทมียอดลูกหนี้ค้างชำระตั้งแต่ 4 เดือนขึ้นไป-สุทธิ รวม 7,926 ราย มูลค่า 80.57 ล้านบาท (เฉลี่ย 10,165.33 บาทต่อราย) ซึ่งบริษัทฯ ได้ตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญแล้วจำนวน 52.35 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 64.97 ของมูลค่าลูกหนี้ค้างชำระตั้งแต่ 4 เดือนขึ้นไป นอกจากนี้ ในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2547 บริษัทได้ตัดหนี้สูญลูกหนี้เช่าซื้อ รวม 1,899 ราย มูลค่ารวม 21.41 ล้านบาท (เฉลี่ย 11,275 บาทต่อราย) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 2.10 ของยอดลูกหนี้คงเหลือ ซึ่งไม่ได้บันทึกเป็นค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมในงบกำไรขาดทุนเนื่องจากได้ตั้งสำรองไว้เพียงพอแล้ว อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าบริษัทได้ตัดหนี้สูญลูกหนี้เช่าซื้อแล้ว บริษัทยังคงดำเนินคดีทางกฎหมายกับลูกหนี้รายดังกล่าวต่อไปจนกว่าจะได้รับชำระหนี้เสร็จสิ้น

1.6 ความเสี่ยงจากการบริหารควบคุมสินค้าและการลดลงของมูลค่าสินค้า

บริษัทสั่งซื้อสินค้ามาจาก บมจ. ไคสตาร์ อิเลคทริก คอร์ปอเรชั่น ตามประมาณการจำนวนและประเภทของสินค้าที่คาดว่าจะจำหน่ายได้ภายในแต่ละเดือน และจะจัดเก็บสินค้าไว้ในสาขาให้มีจำนวนน้อยที่สุดโดยที่จำนวนสินค้าที่จัดเก็บไว้จะทำการขายได้หมดภายในระยะเวลาประมาณ 1.8 เดือน ณ 30 มิถุนายน 2547 บริษัท มีสินค้าคงเหลือ 92.62 ล้านบาท และมีค่าเผื่อการลดมูลค่าของสินค้าคงเหลือ 4.63 ล้านบาท คิดเป็นสินค้าคงเหลือสุทธิ 87.99 ล้านบาท สินค้าคงเหลือทั้งหมดมีอายุเฉลี่ย 2.76 เดือน ซึ่งหากพิจารณาประเภทสินค้าคงเหลือสูงสุด 5 อันดับแรก ณ 30 มิถุนายน 2547 มีรายละเอียดดังนี้

ประเภทสินค้า	อายุโดยเฉลี่ย (เดือน)	จำนวน	มูลค่า (ล้านบาท)	% เทียบมูลค่าสินค้า คงเหลือทั้งหมด
1. โทรศัพท์	2.77	6,129	39.38	42.58
2. เครื่องซักผ้า	2.38	2,011	9.93	10.74
3. ตู้เย็น	2.74	2,027	9.27	10.02
4. สเตอริโอ	3.52	1,179	7.65	8.27
5. โทรศัพท์มือถือ	1.47	1,499	7.95	8.60

ซึ่งสินค้าประเภทนี้มีแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีและการลดลงของราคาค่อนข้างสูง ทำให้บริษัทจะต้องคำนึงถึงการควบคุมสินค้าคงเหลืออย่างมีประสิทธิภาพ มิเช่นนั้นแล้วบริษัทอาจต้องลดราคาขายเข้าซื้อสินค้าลง

อย่างไรก็ดี การเก็บประเภทสินค้าคงคลังดังกล่าวเป็นไปตามแผนการขายทั้งรายปีและรายเดือน โดยอ้างอิงจากยอดขายของบริษัทในช่วงที่ผ่านมา ซึ่งในปี 2544-ไตรมาส 2 ปี 2547 บริษัทมียอดขายเฉลี่ยสินค้าประเภทโทรศัพท์มือถือในสัดส่วนร้อยละ 52.77 เครื่องซักผ้า ร้อยละ 9.97 ตู้เย็น ร้อยละ 10.06 สเตอริโอ ร้อยละ 7.76 และ โทรศัพท์มือถือ ร้อยละ 5.37 นอกจากนี้ สินค้าที่ไคสตาร์เป็นเครื่องใช้อุปโภคบริโภคพื้นฐานที่มีลักษณะของผลิตภัณฑ์ใหม่หรือหวาและมีใช้สินค้าพรีเมียม ทำให้การอัตราการลดลงของมูลค่าสินค้าตามระยะเวลา มีการลดลงของมูลค่าค่อนข้างน้อยเมื่อเทียบกับสินค้าอุปโภคบริโภคที่มาจากต่างประเทศ รวมทั้งระดับราคาทั่วไปของสินค้าไคสตาร์ก็มีระดับราคาที่ไม่สูงนัก ในขณะเดียวกัน ระบบการบริการจัดส่งสินค้าถึงบ้านและบริการการรับสินค้าไปซ่อมให้ที่ศูนย์ซ่อมโดยไม่คิดค่าบริการนั้น ก็สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างลงตัว ซึ่งมีส่วนช่วยให้ลูกค้าพอใจในการเข้าซื้อสินค้าที่ไคสตาร์ โดยไม่ได้คำนึงถึงราคาตลาดของผลิตภัณฑ์ที่สามารถทดแทนได้ในตลาดมากนัก

1.7 ความเสี่ยงในการไม่สามารถเรียกเก็บหนี้จากลูกหนี้พนักงาน

ณ 30 มิถุนายน 2547 บริษัทมียอดลูกหนี้พนักงานจำนวน 111.35 ล้านบาท แบ่งออกเป็นลูกหนี้พนักงานทุจริตจำนวน 90.24 ล้านบาท และลูกหนี้ขาดใช้ความเสียหาย จำนวน 21.12 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 81.04 และ 18.96 ของลูกหนี้พนักงานทั้งหมด บริษัทได้ตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญในสัดส่วนร้อยละ 75 ของยอดลูกหนี้ทั้งหมด คิดเป็นจำนวน 82.61 ล้านบาท ดังนั้น มูลค่าลูกหนี้พนักงานที่ไม่ได้ตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญและอาจก่อให้เกิดความเสียหายแก่บริษัทคิดเป็นจำนวน 28.74 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทอาจเกิดความเสี่ยงจากการไม่สามารถเรียกเก็บหนี้เฉพาะจากลูกหนี้พนักงานทุจริตเท่านั้น เนื่องจากเป็นลูกหนี้ที่ไม่มีสถานะเป็นพนักงานในปัจจุบันและไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันไว้กับทางบริษัท ในขณะที่ลูกหนี้ขาดใช้ความเสียหายได้ทำสัญญาชดเชยหนี้กับบริษัท โดยการผ่อนชำระรายเดือน รวมทั้งได้วางหลักทรัพย์ค้ำประกันหนี้สินจำนวนรวม 11.25 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 53.27 ของยอดลูกหนี้ขาดใช้ความเสียหาย โดยบริษัทสามารถติดตามและทวงถามการผ่อนชำระหนี้สินได้อย่างต่อเนื่อง

หากพิจารณาเฉพาะลูกหนี้พนักงานทุจริต พบว่าจำนวน 75.22 ล้านบาท หรือร้อยละ 83.35 เกิดขึ้นก่อนปี 2543 จากการทุจริตของพนักงานในระบบการขายเข้าซื้อ เช่นซื้อป ภายหลังจากการปรับเปลี่ยนระบบแล้ว ลูกหนี้พนักงานทุจริตเกิดขึ้นเพียง 2.59 ล้านบาท/ปี หรือ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 3.44 ของยอดลูกหนี้ก่อนปี 2543 ซึ่งเป็นมูลหนี้ที่เกิดจากการที่พนักงานซึ่งปัจจุบันได้ลาออกจากบริษัทและไม่ได้ทำสัญญาชดเชยหนี้ความเสียหายให้กับบริษัท ได้สร้างความเสียหายแก่บริษัท (ซึ่งไม่ใช้การทุจริตอย่างในอดีต) อาทิ การทำทรัพย์สินบริษัทเสียหาย เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญไว้ในอัตราร้อยละ 75 ซึ่งฝ่ายบริหารเห็นว่าค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญดังกล่าวมีจำนวนเพียงพอกับค่าเสียหายที่อาจขึ้นในอนาคตแล้ว ดังนั้น หากบริษัทไม่สามารถเรียกเก็บหนี้จากลูกหนี้พนักงานทุจริตได้เลย อาจเกิดความเสียหายจากรายการดังกล่าวในจำนวนสูงสุด 22.56 ล้านบาท นอกจากนี้ บริษัทได้ดำเนินการติดตามและทวงถามภาระหนี้อย่างต่อเนื่อง พร้อมทั้งการดำเนินคดีทางกฎหมายทั้งกับตัวลูกหนี้และผู้ค้ำประกัน โดยในช่วงปี

2544-ไตรมาส 2 ปี 2547 ได้ฟ้องร้องดำเนินคดีรวม 820 คดี รวมทุนทรัพย์ 180.80 ล้านบาท และ ณ 30 มิถุนายน 2547 ได้ดำเนินคดีเสร็จสิ้นรวม 510 คดี รวมทุนทรัพย์ 101.29 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 56.02 ของทุนทรัพย์ที่ฟ้องร้อง ทั้งหมด ซึ่งทรัพย์สินที่ได้จากการดำเนินคดีพนักงานทุจริตเสร็จสิ้นแล้วมีมูลค่ารวม 72.11 ล้านบาท (ตามราคาประเมินกรรม ที่ดิน) ซึ่งคิดเป็นสัดส่วน 2.51 เท่าของมูลค่าลูกหนี้พนักงานทุจริตที่ไม่ได้ตั้งสำรอง

- 1.8 ความเสี่ยงจากการปรับลดราคาหุ้นสามัญเนื่องจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่กรรมการและพนักงานก่อน การเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนในครั้งนี้

ในเดือนมิถุนายน 2547 บริษัทฯได้ขายหุ้นให้แก่กรรมการและพนักงาน จำนวน 10 ล้านหุ้น ในราคาตามมูลค่าที่ ตราไว้ (Par) หุ้นละ 1 บาท เพื่อตอบแทนพนักงานและเป็นแรงจูงใจในการทำงานในอนาคต (รายละเอียดในส่วนที่ 2 ข้อ 8.2 การเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่กรรมการและพนักงาน) คิดเป็นร้อยละ 2.08 ของทุนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้น ให้ประชาชน เนื่องจากหุ้นสามัญดังกล่าวได้ขายให้แก่กรรมการและพนักงานในราคาต่ำกว่าราคาเสนอขายต่อประชาชนใน ครั้งนี้ ดังนั้น เมื่อหุ้นสามัญของบริษัทฯได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ กรรมการและพนักงานอาจทำการขายหุ้นซึ่งอาจ มีผลกระทบต่อราคาซื้อขายในตลาดรองได้ อย่างไรก็ตาม เพื่อให้เป็นไปตามประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่ง ประเทศไทย เรื่อง การห้ามผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นและผู้ที่เกี่ยวข้องขายหุ้นและหลักทรัพย์ภายในระยะเวลาที่กำหนด พ.ศ. 2544 กรรมการและพนักงานดังกล่าวจึงยินยอมที่จะไม่ขายหุ้นตามระยะเวลาที่กำหนดดังนี้

ระยะเวลาการห้ามขาย เพื่อให้เป็นไปตามประกาศฯ (เดือน)	จำนวนหุ้นที่ได้รับ จัดสรร (ล้านหุ้น)	% ของหุ้นที่ได้รับ จัดสรรทั้งหมด
6	1.85	18.50
12	2.71	27.10
18	1.45	14.50
24	1.79	17.90
36	1.10	11.00
48	1.10	11.00
	10.00	100.00

ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก

- 1.9 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงข้อกำหนด กฎหมาย และเกณฑ์การควบคุม

1.9.1 ความเสี่ยงในการถูกควบคุมในธุรกิจเช่าซื้อ

ปัจจุบันธุรกิจเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าถูกกำกับและควบคุมเพียงเรื่องการจัดทำสัญญาเท่านั้น โดยให้เป็นไปตาม พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ. 2544 ในเรื่อง รูปแบบ สารสำคัญ และเงื่อนไขให้เป็นไปตามข้อกำหนดอย่างครบถ้วน ในขณะที่ธุรกิจการให้บริการทางการเงินแก่ผู้บริโภครายย่อยอื่น อาทิ ธุรกิจบัตรเครดิตและสินเชื่อส่วนบุคคล ทั้งที่ ดำเนินการโดยผู้ประกอบการที่เป็นสถาบันการเงินและไม่ใช่อำนาจการเงิน จะถูกกำกับดูแลโดยธนาคารแห่งประเทศไทย โดยเฉพาะในเรื่องอัตราดอกเบี้ย และ เกณฑ์รายได้ขั้นต่ำของผู้ขอใช้บริการ เพื่อการดำเนินงานของธุรกิจดังกล่าวเป็นไปตาม แนวทางของธุรกิจการให้บริการทางการเงินอื่นๆ ซึ่งหากหน่วยงานทางภาครัฐเข้ามามีบทบาทกับดูแลธุรกิจเช่าซื้อซึ่งเป็นธุรกิจการ ให้บริการทางการเงินแก่ผู้บริโภครายย่อยประเภทหนึ่ง อาจทำให้บริษัทฯได้รับผลกระทบในเรื่อง ข้อจำกัดในการดำเนินธุรกิจ และแผนการดำเนินงานในอนาคต อาทิ อัตราดอกเบี้ยเช่าซื้อ และจำนวนฐานลูกค้าเป้าหมาย เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม การกำหนดราคาเช่าซื้อและอัตราดอกเบี้ยนั้น บริษัทฯพิจารณาอย่างสมเหตุสมผลจากต้นทุนการ ดำเนินงานขายและบริการที่แท้จริง รวมทั้งความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งแตกต่างจากธุรกิจการให้บริการทางการเงินแก่ ผู้บริโภครายย่อยประเภทอื่นๆ นอกจากนี้ ในการพิจารณากลุ่มลูกค้า บริษัทฯมีเกณฑ์ที่ชัดเจนและรัดกุมสำหรับการพิจารณาผู้ ขอเช่าซื้อ ทั้งเรื่องรายได้และความสามารถในการชำระหนี้ ซึ่งใช้มาเป็นเวลานานและสามารถคัดเลือกผู้ขอเช่าซื้อที่ดีมาเป็น ลูกค้าได้

1.10 ความเสี่ยงการจากแข่งขันจากผู้ประกอบการรายใหม่

ธุรกิจขายเช่าซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคจัดเป็นธุรกิจประเภทหนึ่งในกลุ่มธุรกิจการให้บริการทางการเงินแก่ผู้บริโภครายย่อยซึ่งประกอบด้วยธุรกิจอีก 2 ประเภท คือ ธุรกิจบัตรเครดิตและสินเชื่อส่วนบุคคล ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีผู้ประกอบการจำนวนมาก ราย มีการแข่งขันสูง และถูกควบคุมดูแลโดยธนาคารแห่งประเทศไทยโดยเฉพาะในเรื่องอัตราดอกเบี้ยและกลุ่มลูกค้า ทำให้ธุรกิจทั้งสองดังกล่าวมีอัตราส่วนต่างผลกำไรที่ลดลง รวมทั้งจำนวนลูกค้าเป้าหมายที่ลดน้อยลงเนื่องมาจากข้อกำหนดด้านรายได้ ในขณะที่ธุรกิจขายเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าเป็นธุรกิจที่ถูกควบคุมสัญญาโดยพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ. 2544 เท่านั้น ทำให้ธุรกิจเช่าซื้อเป็นที่น่าสนใจของผู้ประกอบการอื่นเนื่องมาจากอัตราผลกำไรที่ค่อนข้างสูงและฐานลูกค้าที่ใหญ่กว่าเมื่อเปรียบเทียบกับสองธุรกิจดังกล่าวข้างต้น

อย่างไรก็ตาม ในการดำเนินธุรกิจขายเช่าซื้อให้แก่กลุ่มลูกค้าที่ไม่มีเอกสารทางการเงินและอาศัยอยู่ในชนบทห่างไกลนั้น จำเป็นต้องใช้ระยะเวลารวมทั้งเงินทุนในการพัฒนาทีมงานที่มีความรู้และความสามารถเฉพาะทางในการปฏิบัติการขายเช่าซื้อซึ่งถือเป็นสินทรัพย์ที่สำคัญที่สุดของบริษัท รวมทั้ง ระบบการขายและการตรวจสอบที่รัดกุม อาทิ ระบบการพิจารณาเครดิตและความสามารถในการชำระหนี้ของผู้ขอเช่าซื้อ ระบบหน่วยขาย ระบบค่าตอบแทน และระบบการตรวจสอบซึ่งกันและกัน เป็นต้น ซึ่งปัจจุบัน บริษัทมีคู่แข่ง 2 ราย คือ บมจ. ไมต้า แอสเซ็ท และ บมจ. ซิงเกอร์ (ประเทศไทย)

1.11 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการนำหุ้นสามัญของบริษัทฯเข้าจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อบุคคลทั่วไปในครั้งนี้อย่างไรก็ตาม ก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาการรับหุ้นสามัญของบริษัทฯเข้าจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลาดหลักทรัพย์) ทั้งนี้บริษัทฯได้ยื่นคำขออนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนแล้วเมื่อวันที่ 7 กรกฎาคม 2547 และบริษัทหลักทรัพย์ เอเซียพลัส จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทฯในเบื้องต้น และเห็นว่าบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในกระดานหลักของตลาดหลักทรัพย์ได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯยังคงมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของของบริษัทฯในตลาดรอง และอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่คาดการณ์ไว้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทฯไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้