

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ประวัติความเป็นมา การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

กลุ่มบริษัทดีอี แคปปิตอล (กลุ่มบริษัทฯ) ประกอบด้วย:

1. บริษัท ดี อี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) หรือ “บริษัทฯ” เดิมชื่อ บริษัท พานาเซน จำกัด ก่อตั้งในปี 2537 จากการร่วมมือกันระหว่าง บมจ. ไสตาร์ อิเลคทริก คอร์ปอเรชั่น ซึ่งเป็นผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าและสินค้าอื่นๆ ภายใต้ชื่อ “ไสตาร์” ในประเทศไทยแต่เพียงผู้เดียว และกลุ่มตระกูลที่มั่งคั่ง ตระกูลวัฒนสมบัติ และตระกูลจิรายุส โดยผู้ก่อตั้งดังกล่าวได้เล็งเห็นถึงแนวโน้มการเติบโตของธุรกิจเข้าซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน จึงได้ร่วมลงทุนจัดตั้งบริษัทขึ้นด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 60 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจให้เข้าซื้อสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านยี่ห้อ “พานาโซนิค” และ “เนชั่นแนล”
2. บริษัท ไสตาร์เซน จำกัด (“ไสตาร์เซน”) ก่อตั้งในปี 2536 โดยกลุ่มพันธมิตรเดียวกันกับบริษัทฯ ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 100 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจให้เข้าซื้อสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้ายี่ห้อ “ไสตาร์”

บริษัททั้งสองดังกล่าวประกอบธุรกิจการเข้าซื้อและดำเนินงานภายใต้ระบบเดียวกัน โดยมีความแตกต่างเฉพาะในส่วนของผู้ถือสินค้าเข้าซื้อ ซึ่งในช่วงเริ่มแรกบริษัทฯ ขายเฉพาะสินค้า “พานาโซนิค” และ “เนชั่นแนล” เท่านั้น ต่อมาในช่วงปลายปี 2541 ได้เปลี่ยนมาขายเข้าซื้อสินค้า “ไสตาร์” เพียงยี่ห้อเดียวเช่นเดียวกับ ไสตาร์เซน โดยขายเข้าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน อาทิ โทรทัศน์ วีดีโอ ดีวีดี วิทยุ เครื่องซักผ้า เป็นต้น ผ่านสาขาของบริษัทซึ่งเน้นการขายในพื้นที่ทางตอนใต้ของประเทศ โดยในช่วงเริ่มต้นธุรกิจ ณ 31 ธันวาคม 2537 บริษัทฯ และ ไสตาร์เซน มีสาขา 62 แห่ง และ 41 แห่ง

ต่อมาในปี 2538 กลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมได้ขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ และ ไสตาร์เซน ในสัดส่วนร้อยละ 25 ให้แก่กลุ่มบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ชิตก้า ซึ่งประกอบด้วย บมจ. เงินทุนหลักทรัพย์ชิตก้า บมจ. เงินทุนหลักทรัพย์มหานครธรีสต์ และ บจ. เอส. ไอ. ที. โฮลดิ้ง ในสัดส่วนร้อยละ 10 ร้อยละ 10 และ ร้อยละ 5 ตามลำดับ ต่อมาในปี 2540 ได้เกิดวิกฤติเศรษฐกิจภายในประเทศ กระทรวงการคลังจึงได้สั่งปิดสถาบันการเงินจำนวน 56 แห่ง รวมถึงบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ทั้งสองแห่งที่เป็นผู้ถือหุ้นใหม่ซึ่งได้ถูกปิดกิจการเมื่อวันที่ 8 ธันวาคม 2540 จากนั้นหุ้นของบริษัทฯ และ ไสตาร์เซน ได้ถูกขายต่อให้แก่กองค้ำประกันระบบสถาบันการเงิน (ปรส.) โดยต่อมาในปี 2542 กลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมได้เข้าประมูลซื้อหุ้นของ ไสตาร์เซน จาก ปรส. ในสัดส่วนร้อยละ 20 และได้ขายหุ้นจำนวนร้อยละ 94.56 ให้แก่ บริษัทฯ ซึ่งทำให้บริษัทฯ เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของ ไสตาร์เซน นับแต่นั้นเป็นต้นมา และในปี 2543 กลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมได้เข้าประมูลซื้อหุ้นของบริษัทฯ จาก ปรส. ในสัดส่วนร้อยละ 20 เช่นกัน จึงทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่จนกระทั่งปัจจุบัน

ในช่วงวิกฤติเศรษฐกิจนี้ กลุ่มบริษัทฯ ได้รับผลกระทบซึ่งส่งผลให้ประสบปัญหาการขาดทุนจากการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องในช่วงปี 2539-2543 และไม่สามารถชำระภาระหนี้ตามกำหนดได้ อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ ได้ดำเนินการปรับโครงสร้างหนี้กับสถาบันการเงินเจ้าหนี้ทุกแห่งแล้วเสร็จในปี 2543 กลุ่มบริษัทฯ มีผลกำไรจากการปรับโครงสร้างหนี้รวมทั้งสิ้น 719.40 ล้านบาท ซึ่งเป็นกำไรจากการปรับโครงสร้างหนี้ของบริษัทฯ 361.13 ล้านบาท และของไสตาร์เซน 358.27 ล้านบาท ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ สามารถปฏิบัติตามแผนปรับโครงสร้างหนี้และชำระหนี้ได้ตามกำหนดจนถึงปัจจุบัน ณ 31 มีนาคม 2547 ไสตาร์เซน ได้ปรับโครงสร้างหนี้และชำระหนี้ปิดบัญชีกับเจ้าหนี้ตามสัญญาปรับโครงสร้างหนี้ทุกรายแล้ว ในขณะที่บริษัทฯ ยังคงมีภาระหนี้ตามสัญญาปรับโครงสร้างหนี้กับบริษัท บริหารสินทรัพย์พลอย จำกัด เพียงแห่งเดียว โดยเป็นเงินต้นจำนวน 91.02 ล้านบาท หากสามารถชำระคืนภาระหนี้ที่เหลือทั้งหมดภายในปี 2547 บริษัทฯ จะมีกำไรจากการปรับโครงสร้างหนี้ประมาณ 26.84 ล้านบาท

สาเหตุสำคัญที่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ ประสบปัญหาขาดทุนจากการดำเนินงาน คือ การทุจริตของพนักงานบริษัท และความเสียหายจากการบริหารสินค้าคงคลัง กล่าวคือ กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินการขายเข้าซื้อโดยระบบการขายเข้าซื้อที่เรียกว่า เซนชิป (Chain-Shop) ซึ่งการดำเนินงานในระบบนี้มีช่องทางการทุจริตของพนักงานได้ อาทิ การกำหนดให้พนักงาน 1 คนปฏิบัติงานหลายหน้าที่ (ขายเข้าซื้อ ตรวจสอบสินค้าและเก็บเงิน) ทำให้ไม่มีการตรวจสอบ/ถ่วงดุลอำนาจหน้าที่ระหว่างพนักงาน การอนุญาตให้พนักงานสามารถเก็บเงินค่างวดเข้าซื้อไว้ที่ตนเองได้ จึงทำให้พนักงานนำเงินไปใช้ส่วนตัวและเกิดการฉ้อฉลไม่แจ้งการนำเก็บเงิน และการอนุญาตให้พนักงานนำสินค้าไปให้ลูกค้าทดลองใช้ แต่พนักงานกลับนำสินค้าไปขายแล้วแจ้งว่าให้ลูกค้าทดลองใช้ เป็นต้น ซึ่งระบบการขายนี้ก่อให้เกิดความเสียหายสูงสุดคิดเป็นมูลค่า 199.14 ล้านบาท (ณ 30 มิถุนายน 2547 บริษัทฯ สามารถเรียกชำระหนี้คืนจากเหตุการณ์ดังกล่าวได้ในสัดส่วนร้อยละ 56.61 ดังนั้น ในช่วงเวลาดังกล่าวกลุ่มบริษัทฯ จึงได้ปิดสาขาบางส่วนจากเดิมประมาณ 200 สาขา ลดลงเหลือเหลือเฉพาะสาขาที่มีผลประกอบการกำไรจำนวน 55 สาขาในปี 2543 เพื่อลดค่าใช้จ่ายและเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารงาน และในปลายปี 2542 ได้ปรับเปลี่ยน

ระบบการขายเช่าซื้อเป็น เอสช็อป (S-Shop) ซึ่งสามารถจัดปัญหาการทุจริตของพนักงานในระบบ เช่น ช้อป ได้ โดยการแยกอำนาจและหน้าที่พนักงานออกจากกันโดยชัดเจนเพื่อให้เกิดการถ่วงดุลและตรวจสอบซึ่งกันและกัน การกำหนดให้นำส่งเงินค่างวดทุกวัน และการยกเลิกการให้ลูกค้าทดลองสินค้าก่อนเช่าซื้อ เป็นต้น โดยข้อแตกต่างของระบบการขายเช่าซื้อสรุปได้ดังนี้

ประเด็นความแตกต่างที่สำคัญเปรียบเทียบระหว่างระบบการขายเช่าซื้อ “Chain-Shop” และ “S-Shop”

ระบบงานการขายเช่าซื้อ	Chain-Shop	S-Shop
การขาย การเก็บเงิน การตรวจสอบฐานะการเงินของลูกค้า	พนักงาน 1 คน ปฏิบัติงาน 3 หน้าที่	แยกหน้าที่การปฏิบัติงาน ออกจากกันโดยให้พนักงาน 1 คน ปฏิบัติงาน 1 หน้าที่
การเข้าปฏิบัติงาน ณ สำนักงาน	รายงานตัวที่สาขา 1 ครั้ง/สัปดาห์	รายงานตัวที่สาขาทุกวันในเวลาทำการปกติ
การนำส่งเงินค่างวดแก่สำนักงาน	ประมาณ 1 ครั้ง/สัปดาห์	ทุกวัน
การให้ลูกค้าทดลองสินค้าก่อนซื้อ	อนุญาตให้นำสินค้าให้ลูกค้าทดลอง ไม่เกิน 30 วันทำการ	ไม่อนุญาตให้นำสินค้าออกนอกสำนักงาน ยกเว้นเพื่อนำไปขายซึ่งต้องส่งคืนภายใน 1 วัน
การนำสินค้าไปขาย	เบิกสินค้าล่วงหน้าได้	เบิกและคืนสินค้าภายใน 1 วัน
จำนวนสินค้าเบิกเพื่อขาย/ครั้ง	ไม่กำหนด ขึ้นอยู่กับดุลพินิจผู้จัดการสาขา	จำกัดจำนวนประมาณ 8 ชิ้น/หน่วยขาย

จากเหตุการณ์ดังกล่าว กลุ่มบริษัทมีลูกหนี้พนักงานทุจริตตั้งแต่ปี 2539-2543 รวม 2,269 ราย มูลค่า 196.67 ล้านบาท โดยในช่วงปี 2539-30 มิถุนายน 2547 ได้พิจารณาตัดหนี้สูญไปแล้ว 2,084 ราย มูลค่าต้นทุนรวม 121.96 ล้านบาท เนื่องจากพนักงานทุจริตดังกล่าวได้พ้นสภาพการเป็นพนักงานบริษัท ไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันในรูปสินทรัพย์ (มีเพียงผู้ค้ำประกัน) และไม่ได้เซ็นสัญญาขอขมาความเสียหายให้แก่บริษัท โดยลูกหนี้พนักงานที่ได้ตัดหนี้สูญไปแล้วเกือบทั้งหมดกำลังอยู่ในขั้นตอนการถูกดำเนินคดีทางกฎหมายทั้งกับตัวลูกหนี้และผู้ค้ำประกัน รวมทุนทรัพย์การฟ้องร้องทั้งสิ้น 280.73 ล้านบาท เนื่องจากกลุ่มบริษัทเห็นว่ายังคงมีโอกาสในการเรียกร้องให้พนักงานทุจริตชดเชยหนี้ให้แก่กลุ่มบริษัท ถึงแม้ว่าจะต้องใช้ระยะเวลาอันยาวนานทั้งในขั้นตอนการดำเนินคดีและการบังคับคดี โดยในช่วงปี 2544-ไตรมาส 2 ปี 2547 กลุ่มบริษัทสามารถเรียกร้องให้พนักงานทุจริตดังกล่าวชำระหนี้ได้ 112.73 ล้านบาท ซึ่งแบ่งเป็นเงินสดรวม 40.62 ล้านบาท และสินทรัพย์รอการขาย (ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง) รวม 72.11 ล้านบาท ตามลำดับ

ภายหลังการเปลี่ยนระบบการขายเช่าซื้อ กลุ่มบริษัทมีผลกำไรจากการดำเนินงานอีกครั้งเริ่มตั้งแต่ปี 2544 เป็นต้นมา นอกจากนี้ ในปีเดียวกันกลุ่มบริษัทได้เริ่มขยายกิจการโดยการเปิดดำเนินการสาขาเพิ่มและได้นำระบบการขายเช่าซื้อผ่านตัวแทนขายเช่าซื้อ (ตัวแทน) มาใช้ ซึ่งในการขายเช่าซื้อโดยวิธีนี้ บริษัทจะขายเช่าซื้อให้แก่ตัวแทน โดยได้ให้สิทธิแก่ตัวแทนในการนำสินค้าไปจำหน่ายให้แก่ลูกค้ารายย่อยต่อไปทั้งในรูปแบบการขายสดและการขายเช่าซื้อ ซึ่งตัวแทนจะได้ผลประโยชน์จากส่วนต่างราคาเช่าซื้อ ในขณะที่กลุ่มบริษัทสามารถลดค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร รวมทั้งเงินทุนหมุนเวียนสำหรับการดำเนินงาน การขยายงานดังกล่าวทำให้กลุ่มบริษัทสามารถเพิ่มยอดขายได้อย่างรวดเร็ว โดยในปี 2546 บริษัทฯ และ ไคสตาร์เซน มีสาขารวมกันทั้งสิ้น 69 สาขา และตัวแทน 292 ราย ใน 65 จังหวัดทั่วประเทศ มียอดขายเช่าซื้อรวมกันทั้งสิ้น 1,245.10 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากยอดขาย 570.44 ล้านบาทในปี 2544 และ 854.05 ล้านบาทในปี 2545 บาท คิดเป็นอัตราเพิ่มเฉลี่ยร้อยละ 47.75 ต่อปี จากการปรับปรุงโครงสร้างหนี้และระบบการขายดังกล่าว โดยนายวิวัฒน์ ธิมศิริกุล ได้เข้าไปบริหารบริษัททั้งสองตั้งแต่ปี 2542 และดำเนินนโยบายเสมือนบริษัททั้งสองเป็นบริษัทเดียวกัน ทำให้ปัจจุบันบริษัทฯ และ ไคสตาร์เซน มีผู้บริหารชุดเดียวกัน และดำเนินธุรกิจเหมือนกัน

ต่อมาในปี 2547 กลุ่มบริษัทได้ดำเนินการปรับโครงสร้างกลุ่มเพื่อให้เกิดความชัดเจนในการดำเนินกิจการ รวมทั้งการประหยัดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารงานภายใน โดยบริษัทฯ ได้เข้าซื้อทรัพย์สินในการดำเนินงานและโอนย้ายพนักงานทั้งหมดจาก ไคสตาร์เซน ตามมูลค่าทางบัญชี (Book Value) รวมมูลค่าทั้งสิ้น 540.91 ล้านบาท ซึ่งผลจากการปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัทครั้งนี้ ทำให้บริษัทมีสาขา ณ 30 มิถุนายน 2547 รวม 70 สาขา พนักงานจำนวน 2,770 คน ลูกหนี้เช่าซื้อตามสัญญาเช่าซื้อจำนวน 95,488 ราย รวมมูลค่า 1,022.01 ล้านบาท

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงถือเงินลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ใน ไคสตาร์เซน ซึ่ง ณ 30 มิถุนายน 2547 มีผลขาดทุนสะสมจำนวน 94.82 ล้านบาท โดยผลขาดทุนส่วนใหญ่กว่าร้อยละ 60 จะสามารถใช้สิทธิประโยชน์ด้านภาษีได้ถึงปี 2552 นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทมีแผนการขายเช่าซื้อในระบบการขายแบบใหม่ภายในปี 2548 รวมทั้งการประมูลซื้อสิทธิเรียกร้องลูกหนี้เช่าซื้อรถยนต์ของสถาบันการเงินที่ได้ปิดดำเนินการไปแล้วจากกองทุนเพื่อการฟื้นฟูระบบสถาบันการเงินเพื่อนำมาบริหารการเก็บเงิน ซึ่งจะดำเนินงานภายใต้ ไคสตาร์เซน โดยมีแผนการดำเนินงานภายในปี 2547 (รายละเอียดในส่วนที่ 2 ข้อ 6 โครงการในอนาคต)

ประวัติการพัฒนาและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของกลุ่มบริษัทฯ

ปี/เดือน	บมจ. ดี อี แคปปิตอล	บจ. ไດสตาร์เซน
2536		* ดำเนินกิจการขายเข้าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านยี่ห้อ "ไດสตาร์" ด้วยทุนจดทะเบียน 100 ลบ.
2537	* ดำเนินกิจการขายเข้าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านยี่ห้อ "พานาโซนิค" และ "เนชั่นแนล" ด้วยทุนจดทะเบียน 60 ลบ. * เพิ่มทุนจดทะเบียนครั้งที่ 1 เป็น 120 ลบ. * เพิ่มทุนจดทะเบียนครั้งที่ 2 เป็น 360 ลบ. * บมจ. ไດสตาร์ อิเล็กทรอนิกส์ คอร์ปอเรชั่น หนึ่งในผู้ร่วมก่อตั้งถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 19	* เพิ่มทุนจดทะเบียน เป็น 150 ล้านบาท
2538	* กลุ่มบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ซีทีทีก้า ซึ่งประกอบด้วย บมจ. บงล ซีทีทีก้า บมจ. บงล มหานครทรีสต์ และ บจ. เอส. ไอ. ที. โฮลดิ้ง รวมกันเข้าถือหุ้นร้อยละ 25	
2540	* บมจ. บงล ซีทีทีก้า และ บมจ. บงล มหานครทรีสต์ ถูกปิดกิจการและขายหุ้นบริษัทให้แก่ ปรส.	
2541	* เปลี่ยนการขายเข้าซื้อสินค้ายี่ห้อ "พานาโซนิค" และ "เนชั่นแนล" เป็น "ไດสตาร์" เพียงยี่ห้อเดียว	
2542		* กลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมประมูลซื้อหุ้นคืนจาก ปรส. ในสัดส่วนร้อยละ 20 รวมเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ในสัดส่วนร้อยละ 95
	* บมจ. ดี อี แคปปิตอล เข้าซื้อหุ้น ไດสตาร์เซน ในสัดส่วนร้อยละ 94.56	
	* ปรับเปลี่ยนระบบการขายเข้าซื้อจาก เซนช็อป (Chain-Shop) เป็น เอสช็อป (S-Shop)	
2543	* กลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมประมูลซื้อหุ้นคืนจาก ปรส. ในสัดส่วนร้อยละ 20 รวมเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ในสัดส่วนร้อยละ 95	
2544	* เริ่มระบบการขายเข้าซื้อผ่านตัวแทนการขาย	
2545	ก.พ.	* ทุกสาขาถูกปรับเข้าสู่ระบบ เอสช็อป (S-Shop)
2546	พ.ย.	* เริ่มขายผลิตภัณฑ์ใหม่ของ ไດสตาร์ คือ โทรศัพท์มือถือ
2546	พ.ย.	* บมจ. ไດสตาร์ อิเล็กทรอนิกส์ คอร์ปอเรชั่น เพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นจาก สัดส่วนร้อยละ 19 เป็นร้อยละ 21.78
2547	ก.พ.	* ซื้อ-ขายสินทรัพย์และหนี้สินจาก ไດสตาร์เซน และโอนย้าย พนักงาน มายัง บมจ. ดี อี แคปปิตอล
		* เปิดสาขาใหม่รวม 39 สาขา โดย 38 แห่งเป็นสาขาเดิม ไດสตาร์เซน
	มี.ค.	* บมจ. ไດสตาร์ อิเล็กทรอนิกส์ คอร์ปอเรชั่น เพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นจาก สัดส่วนร้อยละ 21.78 เป็นร้อยละ 29
	เม.ย.	* เริ่มขายผลิตภัณฑ์ใหม่ของ ไດสตาร์ คือ รถจักรยานยนต์
		* ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นมีมติให้ : 1) แปลงสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดและเปลี่ยนชื่อเป็น "บมจ. ดี อี แคปปิตอล" 2) เปลี่ยนมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ 10 บาทเป็น 1 บาท ทำให้มีหุ้นสามัญทั้งสิ้น 360 ล้านหุ้น พร้อมกับเพิ่มทุนจดทะเบียน 120 ลบ. จำนวน 120 ล้านหุ้น โดยหุ้นสามัญเพิ่มทุน 10 ลบ. จำนวน 10 ล้านหุ้น เพื่อจัดสรรให้แก่กรรมการและพนักงานและหุ้นสามัญที่เหลือ 110 ลบ. จำนวน 110 ล้านหุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่บุคคลทั่วไป รวมทั้งมีมติให้นำหุ้นสามัญของบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ
	มิ.ย.	* ภายหลังการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุน 10 ล้านหุ้นในพนักงานและกรรมการแล้ว บมจ. ไດสตาร์ อิเล็กทรอนิกส์ คอร์ปอเรชั่น มีสัดส่วนการถือหุ้นลดลง เป็น 28.22
	ก.ค.	* เพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นใน ไດสตาร์เซน เป็นร้อยละ 99.99
		เริ่มดำเนินงานบริหารบัญชีลูกหนี้เข้าซื้อรถยนต์ที่มีปัญหาที่ประมูลซื้อมาจากกองทุนเพื่อการฟื้นฟูระบบสถาบันการเงินจำนวนรวม 1,119 ราย และดำเนินการประมูลซื้อสิทธิเรียกร้องในลูกหนี้เข้าซื้อดังกล่าวเพิ่มเติม

2.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท

กลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจขายเช่าซื้อสินค้ายี่ห้อ “ไอสตาร์” ประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน เครื่องใช้สำนักงาน รถจักรยานยนต์ และอื่นๆ พร้อมบริการก่อนและหลังการขายถึงบ้านให้แก่กลุ่มลูกค้ารายย่อยระดับกลาง-ล่างที่อาศัยอยู่นอกเขตเทศบาลในจังหวัดต่างๆทั่วประเทศ โดยบริษัทมีรูปแบบการขายเช่าซื้อ 2 วิธี คือ

1. การขายเช่าซื้อผ่านสาขาของบริษัท :
 - บริษัทดำเนินการขายเช่าซื้อให้แก่ลูกค้ารายย่อยโดยพนักงานของบริษัท
2. การขายเช่าซื้อผ่านตัวแทนขายเช่าซื้อ :
 - บริษัทดำเนินการขายเช่าซื้อให้แก่ตัวแทนขายเช่าซื้อ (ตัวแทน) ในราคาที่ถูกลงและยอมการผ่อนชำระที่สั้นกว่าการขายเช่าซื้อโดยตรงให้แก่ลูกค้ารายย่อย ซึ่งตัวแทนเหล่านี้จะนำสินค้าดังกล่าวไปจำหน่ายต่อทั้งในรูปแบบเงินสดและขายเช่าซื้อให้แก่กลุ่มลูกค้าของตัวแทนรายนั้นต่อไป

ปัจจุบัน บริษัทดำเนินการขายเช่าซื้อได้ครอบคลุมใน 74 จังหวัดทั่วทุกภูมิภาคของประเทศ ซึ่ง ณ 31 ธันวาคม 2546 และ 30 มิถุนายน 2547 บริษัทมีสาขา (ไม่รวมสำนักงานใหญ่) และตัวแทน รายละเอียดดังนี้

ภาค	31/12/2546*					30/6/2547				
	สาขา			ตัวแทน		สาขา			ตัวแทน	
	จังหวัด	แห่ง	หน่วยขาย	จังหวัด	ราย	จังหวัด	แห่ง	หน่วยขาย	จังหวัด	ราย
เหนือ	11	12	34	15	39	11	12	40	15	49
ตะวันออกเฉียงเหนือ	13	14	49	16	105	13	14	50	16	116
กทม.และปริมณฑล	1	1	2	4	37	1	1	1	4	40
กลาง	8	8	26	11	22	8	8	30	11	24
ตะวันออก	4	4	13	8	39	4	4	20	8	42
ใต้	13	30	197	11	50	13	31	204	12	58
รวม	50	69	321	65	292	50	70	345	66	329

* สาขาและตัวแทนก่อนการปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัท โดยเป็นของบริษัทฯ 31 สาขา และ 148 ราย และ ไอสตาร์เซ็น 38 สาขา และ 144 ราย ไตรมาส 1 ปี 2547 เปิดสาขาเพิ่ม 1 สาขาในจังหวัดกระบี่

บริษัทเน้นการขายเช่าซื้อแก่กลุ่มลูกค้าในจังหวัดทางภาคใต้ของประเทศ โดย ณ 30 มิถุนายน 2547 มีสาขาในภาคใต้รวม 31 สาขา ซึ่งมีหน่วยขายเช่าซื้อ 204 หน่วย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 44.29 ของสาขาทั้งหมด และร้อยละ 59.13 ของหน่วยขายทั้งหมด ตามลำดับ นอกจากนี้ บริษัทมีตัวแทนในภาคใต้รวม 58 ราย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 17.63 ของจำนวนตัวแทนทั้งหมด ทั้งนี้ ตัวแทนส่วนใหญ่ของบริษัทจะอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 35.26

หากพิจารณาการขายแยกตามพื้นที่การขาย พบว่าบริษัทมียอดขายเช่าซื้อ (ตามสัญญาเช่าซื้อ) ส่วนใหญ่ในภาคใต้ โดยในช่วง 6 เดือนแรกปี 2547 คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 51.53 ซึ่งแบ่งเป็นการขายเช่าซื้อผ่านสาขาของบริษัท ร้อยละ 91.12 และผ่านตัวแทน ร้อยละ 8.88 จากยอดขายของภาคใต้ทั้งหมด หากพิจารณาข้อมูลรายได้ประชากร พบว่าปัจจุบันบริษัทขายเช่าซื้อแก่ลูกค้าดังกล่าว โดยเฉพาะในจังหวัดทางภาคใต้ซึ่งเป็นประชากรร้อยละ 13.41 ของประชากรทั้งประเทศ ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีรายได้ต่อครัวเรือนสูงเป็นอันดับ 2 ในประเทศ ในสัดส่วนร้อยละ 89.57 ของยอดขายเช่าซื้อทั้งหมด

ในขั้นตอนการขายเช่าซื้อนั้น บริษัทจะซื้อสินค้าจากผู้ผลิต คือ บมจ. ไอสตาร์ อิเลคทริก คอร์ปอเรชั่น เพื่อนำมาขายเช่าซื้อให้แก่ผู้บริโภคและตัวแทน ด้วยนโยบายการขายเช่าซื้อแบบการเข้าถึงตัวลูกค้า กรณีขายผ่านสาขานั้น บริษัทจะนำสินค้าและบริการจากสาขาไปขายให้ลูกค้ายังที่พักอาศัย ซึ่งบริการรวมถึง บริการแลกสินค้าเก่าเพื่อชำระเงินดาวน์สินค้าเช่าซื้อใหม่ บริการส่งสินค้าพร้อมติดตั้ง บริการรับชำระเงินดาวน์และค่างวดเช่าซื้อ บริการซ่อมสินค้า (รายละเอียดในส่วนที่ 2 ข้อ 3.1.2) สำหรับตัวแทนนั้น บริษัทพิจารณาให้เช่าซื้อในราคาและยอมการผ่อนชำระที่พิเศษกว่าลูกค้าเช่าซื้อปกติ เนื่องจากมีการยัดซื้อสินค้าต่อเนื่องที่ค่อนข้างสูงและสม่ำเสมอ (เมื่อเปรียบเทียบกับลูกค้าเช่าซื้อรายย่อย) และบริษัทให้บริการการจัดส่งสินค้า ณ ที่ทำการของตัวแทน รวมทั้งรับประกันและซ่อมแซมสินค้าเหมือนลูกค้าเช่าซื้อรายย่อยทั่วไป

ทั้งนี้ ภายหลังจากการปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัท ไอสตาร์เซ็น ได้หยุดธุรกิจการขายเช่าซื้อสินค้า โดยมีแผนดำเนินธุรกิจการประมูลซื้อสิทธิเรียกร้องลูกหนี้เช่าซื้อรถยนต์ของสถาบันการเงินที่ได้ปิดดำเนินการไปแล้วจากกองทุนเพื่อการฟื้นฟูระบบสถาบันการเงินเพื่อนำมาบริหารการเก็บเงิน เนื่องจากมีความพร้อมเรื่องสาขาที่กระจายอยู่ทั่วทุกภูมิภาค บุคลากร และระบบการเร่งรัดหนี้สินที่ดี ซึ่งสามารถดำเนินงานบริหารการเก็บเงินและเร่งรัดหนี้สินได้ทันที โดย ณ 30 มิถุนายน 2547 ได้ประมูลลูกหนี้เช่าซื้อรถยนต์รวม 1,119 ราย และมีแผนการประมูลสิทธิเรียกร้องลูกหนี้เช่าซื้อรถยนต์เพิ่มเติมในอนาคต

2.3 โครงสร้างรายได้ของบริษัท

รายได้หลักของบริษัทเป็นรายได้จากการขายเช่าซื้อแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ รายได้จากการขาย และรายได้ดอกผลจากการขายเช่าซื้อ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทดำเนินการขายเช่าซื้อใน 2 ระบบดังกล่าวมาแล้ว ดังนั้นจึงได้จัดประเภทรายได้จากการขายเช่าซื้อตามระบบการขายเช่าซื้อรายละเอียดดังนี้

ประเภทรายได้	2544		2545		2546		1H2547	
	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%
มูลค่าการขายเช่าซื้อตามสัญญาเช่าซื้อ	570.44	128.1	854.05	116.9	1,245.10	119.6	831.64	119.0
1. รายได้จากการขาย :								
- สาขา	355.72	79.9	537.19	73.5	723.65	69.5	454.14	65.0
- ตัวแทนขายเช่าซื้อ	0.20	0.0	88.89	12.2	168.34	16.2	141.72	20.3
	355.92	80.0	626.08	85.7	891.99	85.7	595.86	85.3
2. รายได้ดอกผลจากการขายเช่าซื้อ								
- สาขา	81.10	18.2	84.71	11.6	97.61	9.4	69.42	9.9
- ตัวแทนขายเช่าซื้อ	-	-	5.44	0.7	22.41	2.2	15.41	2.2
	81.10	18.2	90.15	12.3	120.02	11.5	84.83	12.1
3. รายได้อื่น :								
- หนี้สูญรับคืน	5.92	1.3	9.88	1.4	13.08	1.3	7.01	1.0
- กำไรจากการกลับรายการด้อยค่าที่ดิน/อาคาร	-	-	-	-	8.78	0.8	-	-
- อื่นๆ	2.23	0.5	4.55	0.6	6.80	0.7	11.01	1.6
	8.15	1.8	14.43	2.0	28.66	2.8	18.02	2.6
รวมรายได้	445.17	100.0	730.66	100.0	1,040.67	100.0	698.71	100.0

หมายเหตุ: 1. ตารางแสดงงบการเงินรวม โดยปี 2544 จัดทำโดยผู้บริหาร ปี 2545-ไตรมาส 2 ปี 2547 ตรวจสอบ/สอบทานโดยผู้ตรวจสอบบัญชี
2. มูลค่าการขายเช่าซื้อตามสัญญา รวม VAT และก่อนปรับปรุงรายการสินค้าเช่าซื้อยึดคืน (เฉลี่ย 10% ต่อปี)

จากตารางพบว่า ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาบริษัทมีรายได้หลักจากการขายเช่าซื้อ (รายได้จากการขายบวกรายได้ดอกผลจากการขายเช่าซื้อ) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 97.73 ของรายได้ทั้งหมด รายได้ส่วนที่เหลือประกอบด้วย รายได้จากหนี้สูญรับคืนในสัดส่วนร้อยละ 1.23 และรายได้อื่นๆ อาทิ รายได้จากดอกเบี้ย และกำไรจากการกลับรายการด้อยค่าที่ดิน/อาคาร เป็นต้นในสัดส่วนร้อยละ 1.03 ตามลำดับ

หากพิจารณาเฉพาะรายได้จากการขายเช่าซื้อ ซึ่งประกอบด้วยรายได้จากการขายเช่าซื้อและรายได้จากดอกผลจากการขายเช่าซื้อผ่านสาขาของบริษัท และผ่านตัวแทน ซึ่งเริ่มดำเนินงานในปี 2544 เป็นต้นมา พบว่าตั้งแต่ปี 2545 รายได้จากการขายเช่าซื้อผ่านสาขาคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 82.88 และรายได้จากการขายเช่าซื้อผ่านตัวแทน ในสัดส่วนร้อยละ 17.12 ของรายได้จากการขายเช่าซื้อทั้งหมด ตามลำดับ ซึ่งรายได้จากการขายเช่าซื้อผ่านตัวแทน เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากร้อยละ 13.17 ในปี 2545 เป็นร้อยละ 18.85 ในปี 2546 และร้อยละ 20.41 ในไตรมาส 2 ปี 2547 ตามลำดับ

2.4 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทมีเป้าหมายการเป็นหนึ่งในผู้นำภาคธุรกิจขายเช่าซื้อภายในประเทศ รวมทั้งรักษาสถานะผู้นำการขายเช่าซื้อด้วยยอดขายอันดับ 1 ในพื้นที่ภาคใต้ โดยมีแผนการพัฒนากิจการขายเช่าซื้อในระบบอื่นๆนอกเหนือจากระบบการขายเช่าซื้อผ่านสาขาและผ่านตัวแทน (รายละเอียดในส่วนที่ 2 ข้อ 6 โครงการในอนาคต) ทั้งนี้ บริษัทมีแผนการขยายพื้นที่การขายสู่ภูมิภาคอื่นๆ เพื่อให้มีเครือข่ายสาขาและตัวแทนที่ครอบคลุมพื้นที่มากยิ่งขึ้น โดยมีเป้าหมายการขายสาขา 80 สาขา โดยเน้นเป้าหมายทางภาคใต้ตอนบนและภาคตะวันออกรวมเป็น 180 สาขาในปี 2550 และขยายเครือข่ายตัวแทนขายเช่าซื้อจาก 329 ราย ณ 30 มิถุนายน 2547 เป็น 600 รายภายในช่วงระยะ 2 ปีข้างหน้า

นอกจากนี้ บริษัทมีเป้าหมายการเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการบริหารลูกหนี้เช่าซื้อดังนี้

1. การบริหารและควบคุมอัตราค้างวัดค้างชำระไม่เกินร้อยละ 3 ของมูลค่าลูกหนี้คงเหลือ สำหรับระบบการขายเช่าซื้อผ่านสาขา และไม่เกินร้อยละ 5 สำหรับระบบการขายเช่าซื้อผ่านตัวแทน
2. การบริหารและควบคุมอัตราบัญชีเสียหายไม่เกินร้อยละ 1 ของจำนวนบัญชีลูกหนี้รวม