

From: Supply Chain Solution

To: Credit Committee

Date: October 1st, 2012

Re: Siam Kubota Corporation – Buyer Financing Program

Attachment: 1) Credit Committee Memo: Approval for Framework of Siam Kubota Corporation – Buyer Financing Program (Dated 14/8/2012)



Background

Buyer financing program is one of supply chain solutions which the program offers O/D facility to a buyer of sponsors. The facility is controlled to pay sponsor via electronic platform, no cheque book is allowed. Siam Kubota Corporation (SKC) is a leader in tractor market with market share of 80% selling through 79 dealers which mainly are located in the northeast region.

The framework of Buyer Financing Facility for SKC's dealers for purchasing of goods from SKC with max of 20% collateral

- Each dealer's CA will be analyzed and submitted to CC for approval on standalone basis

Financing of dealers inventories (Inventory Financing)

- To use monthly sales report provided by Siam Kubota to check against inventory or outstanding
- Control payment from Siam Kubota Leasing (SKL) to dealer's account at Krungsri in order to settle O/D outstanding

Pricing will be charged at min of MOR – 2%. Credit limit ranges from 30 MB to 515 MB with most of credit limit between 50 – 200 MB. The credit committee has approved framework of SKC as proposed and required to perform assignment of payments/proceed to Krungsri on 14 August 2012.

Please note that this is product guideline not product program. Borrowers will be treated as SME M cases. All cases have to submit to Credit Committee. RM may consult with CM to determine the limit of each borrower. CM will support/reject the proposal on case by case basis.

Purpose of the request

- To clarify that assignment of payments/proceeds from SKL to Krungsri is undoable.
- To propose that dealers are required to open account with Krungsri and Kubota Leasing will remit money to this account.

Proposal and Rationale

Supply Chain Solution's team has consulted with Legal Team (K. Thitvorn C. and K. Karan S.) on the execution of assignment of payments/proceeds to Krungsri after received approval from the credit committee. Legal Team commented that the assignment of payment/proceeds (the "Assignment Agreement") between Kubota's dealer and Krungsri could not be performed as there is no Sale/Purchase Agreement between Kubota Dealer and Kubota Leasing (due to new car) from the beginning.

As such, Legal Team suggested to physically controlling payment from Kubota Leasing by having:

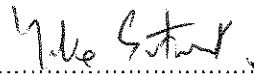
- MOU signed between SKC, Krungsri and Kubota Leasing and to clearly mention in MOU on control payment to Krungsri. Kubota Leasing have to notify Krungsri if there are change in payment instruction to other accounts.
- Buyer Financing- OD Agreement signed by Kubota's dealers and Krungsri to include the following covenants:
 1. Kubota's dealers must notify Kubota Leasing to pay directly to Kubota's dealer account opened at Krungsri.
 2. Kubota's dealers must obtained consent from Krungsri in case of change payment instruction different from item 1 and responsible to notify Kubota Leasing on the change.
 3. Krungsri has the right to check inventory and NCB and Krungsri may terminate the OD line if the result is not satisfactory.

Legal team will draft standard form of notification to Kubota Leasing as an annexure to OD agreement.

Your approval is highly appreciate

Proposed By:

Agreed by:



Phongsak Tantbiroj
SVP, Supply Chain Solutions

Yuke Sutarat
Executive Vice President
SME Credit Risk Division

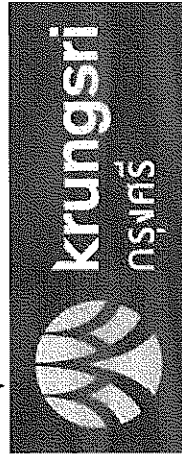
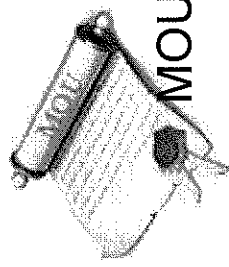
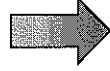
Contact Person: Phongsak #3794

MOU and OD Agreement

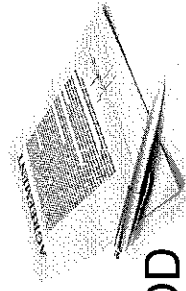
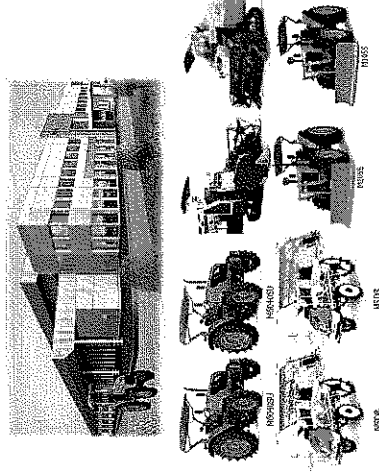
SKL

บริษัท สยามคูโบตาเลซิง จำกัด
SIAM KUBOTA LEASING CO., LTD.

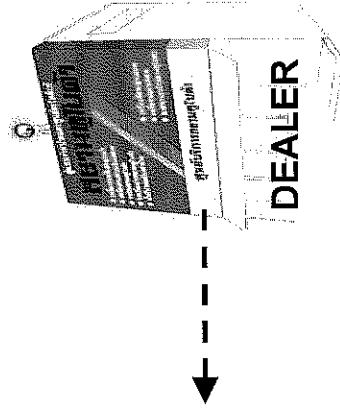
- Pay directly to Kubota's dealer account opened at Krungsri.
- Kubota Leasing have to notify Krungsri if there are change in payment instruction to other accounts



Kubota

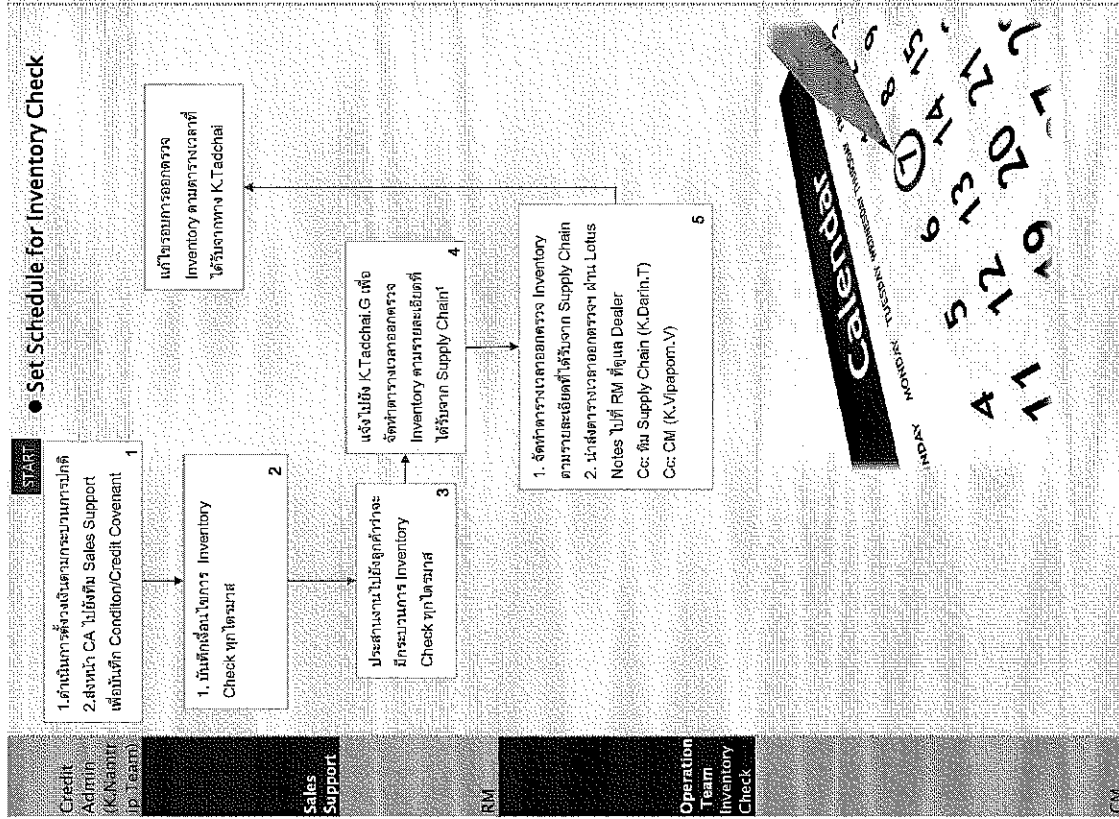


OD Agreement



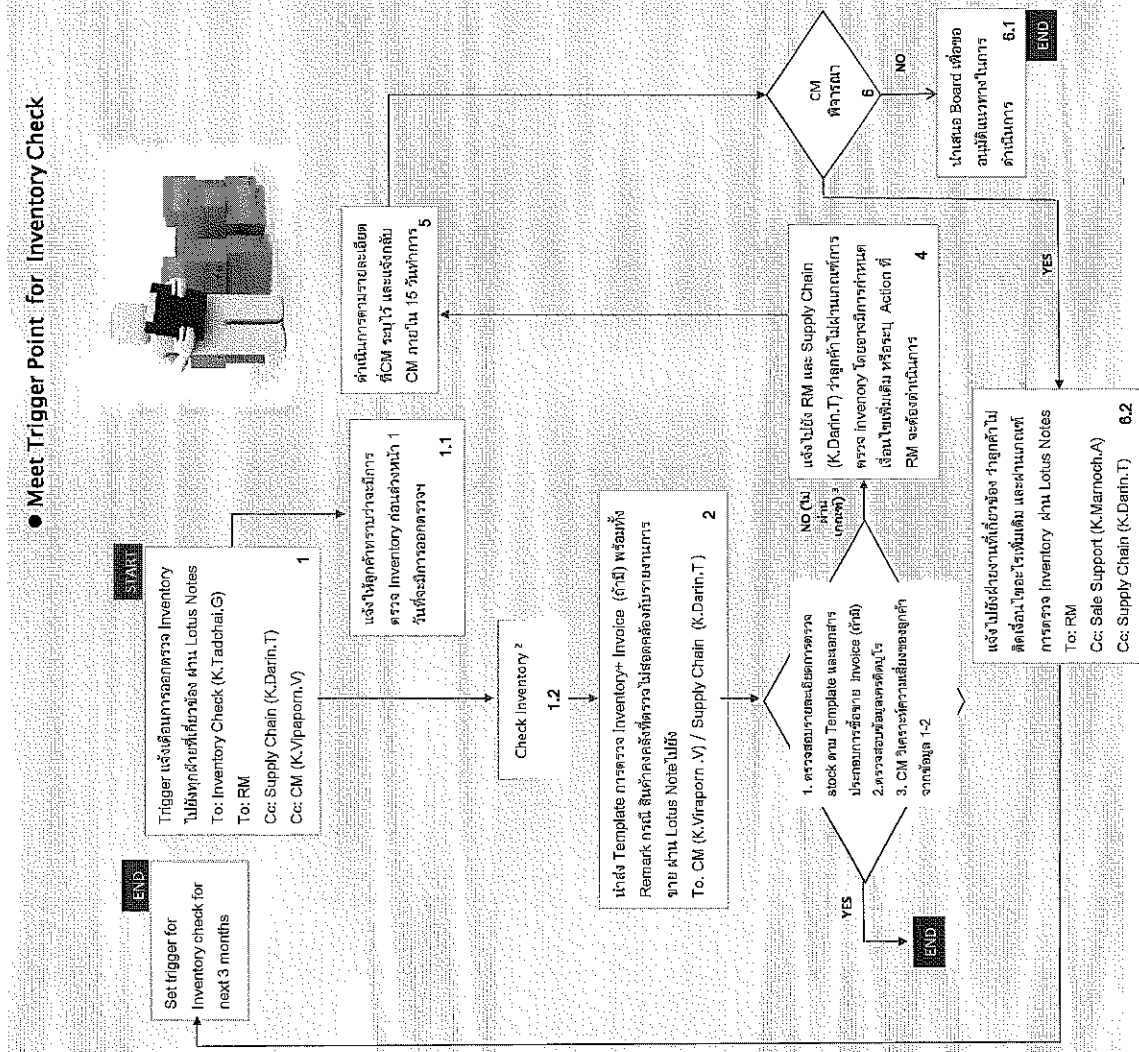
- Kubota's dealers must notify Kubota Leasing to pay directly to Kubota's dealer account opened at Krungsri.
- Krungsri has the right to check inventory and NCB and Krungsri may terminate the OD line if the result is not satisfactory

Workflow process of Inventory Check



Remark:

- 1. ทีม Supply Chain นำส่ง Sales Volume Report ทุกเดือน
- 2. Inventory check by quarterly
- 3. ตามดุลพินิจของ CM

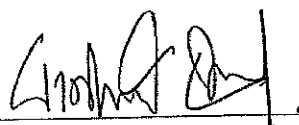


Supply Chain Information Record

53

61/2555

ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)	
โครงการสินเชื่อสำหรับตัวแทนจำหน่ายสินค้า (Buyer Financing Program)	
ชื่อ Sponsor บริษัท สยามคูโบต้าคอร์ปอเรชั่น จำกัด (SKC) Siam Kubota Corporation Co., Ltd.	วันที่ 14/08/2555 ประเภทธุรกิจ ผลิตและจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตร
คำขออนุมัติ	
<p>1. ขออนุมัติ Framework วงเงิน Buyer Financing ประเภทวงเงินกู้เบิกเงินเกินบัญชี (O/D) สำหรับตัวแทนจำหน่ายของ บริษัท สยามคูโบต้าคอร์ปอเรชั่น จำกัด (SKC) โดย</p> <ul style="list-style-type: none"> • จัดอุปกรณ์เพื่อให้นำมาใช้ชำระค่าสินค้าให้กับ SKC ผ่านช่องทาง Electronic ที่ธนาคารกำหนดเท่านั้น • อัตราดอกเบี้ยไม่ต่ำกว่า MOR - 2% ต่อปี • วงเงินที่อนุมัติให้กับตัวแทนจำหน่ายแต่ละราย มีหลักทรัพย์ค้ำประกันไม่เกิน 20% ของวงเงิน • ไม่คิดค่าธรรมเนียม Front-End Fee / Management Fee / Cancellation Fee และค่าธรรมเนียมด้านพิธีการสินเชื่ออื่นๆ สำหรับวงเงินสินเชื่อนี้ • มีระยะเวลาการชำระคืนเงินกู้สูงสุดไม่เกิน 120 วันนับจากวันที่มีการเบิกถอนเงินกู้ <ul style="list-style-type: none"> • ในส่วนสินค้าที่ขายได้และมีการส่งเข้า บริษัท สยามคูโบต้าลิสซิ่ง (SKL) จะมีการโอนเงินตรงมาจาก SKL เพื่อชำระคืนเงินกู้โดยอัตโนมัติเดือนละ 2 ครั้ง ทุกวันที่ 8 และ 22 ของแต่ละเดือน (ประมาณ 80-90% ของยอดขาย) • การพิจารณาอนุมัติวงเงินสินเชื่อรวมทั้งข้อกำหนดและเงื่อนไขสำหรับตัวแทนจำหน่ายแต่ละรายให้เป็นไปตามเกณฑ์การพิจารณาปกติของธนาคาร <ul style="list-style-type: none"> • วงเงินที่ผู้ขอสินเชื่อจะได้รับตามโครงการนี้ จะถูกกำหนดขึ้นตามธุรกรรมการค้าจริง ระหว่าง SKC กับตัวแทนจำหน่าย โดยธนาคารจะนำข้อมูลยอดซื้อสินค้าที่ได้รับจาก SKC มาใช้ประกอบการพิจารณาวงเงิน • มีการตรวจเช็คเครดิตทุกไตรมาส 	



(สงศักดิ์ เหมจันทรี)
 ผอ. Supply Chain Solution



(พงษ์ศักดิ์ ตันทีไพรจัน)
 ผอ. Supply Chain Solution



จว. บสค. สหประชาชาติ

มติที่ประชุมคณะกรรมการพิจารณาสินเชื่อ

ครั้งที่ ๒๑ / ๒๕๕๕

ณ สหประชาชาติ (สชอ.) กรุงเทพฯ

ด้าน

1. ให้ออกลิขิต ทรัพย์สินจาก GKL มาให้เกษตรกร
2. ยินยอมการพิจารณาสินเชื่อ ๑:๓๐๖/๒๐๑๒
ไปขอสินเชื่อที่ธนาคารเพื่อการเกษตร
และสหกรณ์

14 AUG 2012

Date of Meeting.....

Committees	Signature	
	Approved	Rejected
1.CRO		
2.HCO2	<i>P.</i>	
3.HSME		
4.Mr.Nuttawit	<i>.....</i>	
5.Miss Maleewan	<i>Maleewan</i>	

Comments:

ความเห็น (คุณพวเจ้าศักดิ์)
..... (คุณพวเจ้าศักดิ์) (คุณพวเจ้าศักดิ์)

.....
นายสมศักดิ์ จันทร์ทอง
เลขาธิการ
คณะกรรมการบริหารงาน

..... (คุณพวเจ้าศักดิ์)
..... (คุณพวเจ้าศักดิ์)

สรุปคำขออนุมัติ โครงการสินเชื่อสำหรับตัวแทนจำหน่ายสินค้าของ บริษัท สยามคูโบต้าคอร์ปอเรชั่น จำกัด (SKC)

วัตถุประสงค์และที่มาของโครงการ

เพื่อให้ได้มาซึ่งฐานลูกค้ารายใหม่สำหรับธนาคาร และรักษาฐานลูกค้าปัจจุบันของธนาคารที่เป็นตัวแทนจำหน่ายที่ซื้อสินค้าจาก บริษัท สยามคูโบต้าคอร์ปอเรชั่น จำกัด โดยการสนับสนุนวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนให้กับตัวแทนจำหน่ายเพื่อนำมาใช้ชำระค่าสินค้าให้กับ SKC

บริษัท สยามคูโบต้าคอร์ปอเรชั่น จำกัด เป็นผู้นำในตลาดรถไถ โดยสินค้าของบริษัทมีส่วนแบ่งการตลาดอยู่ที่ประมาณ 80% การขายสินค้าของบริษัทในส่วนของรถไถจะขายผ่านตัวแทนจำหน่าย 79 รายทั่วประเทศ โดยตัวแทนจำหน่ายจะต้องทำการกำหนดแผนการจำหน่ายและการรับมอบสินค้าร่วมกับทางบริษัท ซึ่งบริษัทจะทยอยส่งสินค้าให้ตัวแทนจำหน่ายทุกๆเดือนตามยอดที่มีการกำหนดร่วมกันไว้ตั้งแต่ต้นปี มีระยะเวลาในการชำระค่าสินค้าอยู่ที่ 60 วันหลังจากส่งมอบสินค้า แต่เนื่องจากพฤติกรรมการซื้อรถไถของเกษตรกรนั้น จะซื้อในช่วงที่จำเป็นต้องใช้งานจริงเป็นส่วนใหญ่ โดยจะมีความต้องการใช้งานมากที่สุดในช่วงฤดูเพาะปลูกและฤดูเก็บเกี่ยว (ขึ้นอยู่กับประเภทของผลิตภัณฑ์รถไถ) ซึ่งปกติจะอยู่ในช่วงระหว่างกลางปีและช่วงปลายปีของทุกปี

จากพฤติกรรมของผู้บริโภคดังกล่าวทำให้เกิดความไม่สอดคล้องกับนโยบายการผลิตและส่งมอบสินค้าของบริษัทซึ่งจะมีการทยอยการส่งมอบสินค้าตลอดทั้งปี ทำให้ในช่วง low season ตัวแทนจำหน่ายจำเป็นต้องเก็บสต็อกสินค้าไว้นานกว่าเครดิตเทอมที่ได้รับจากบริษัท จึงมีความจำเป็นต้องใช้วงเงินสินเชื่อจากธนาคารเพื่อชำระค่าสินค้าให้กับบริษัท แต่ในช่วง peak (ช่วงกลางปีและปลายปี) ความต้องการใช้วงเงินจะน้อยลง เนื่องจากสามารถหมุนเวียนสินค้าได้เร็ว

Buyer Financing Program สำหรับตัวแทนจำหน่ายสินค้าของ บริษัท สยามคูโบต้าคอร์ปอเรชั่น จำกัด

- ผู้ขอสินเชื่อ: ตัวแทนจำหน่ายสินค้าของ บริษัท สยามคูโบต้าคอร์ปอเรชั่น จำกัด (SKC)
- ประเภทวงเงินสินเชื่อ: วงเงิน O/D เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนให้กับตัวแทนจำหน่ายสินค้า โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้สำหรับชำระค่าซื้อสินค้าให้กับ SKC เท่านั้น
- ขนาดวงเงินสินเชื่อ: วงเงินที่ผู้ขอสินเชื่อจะได้รับตามโครงการนี้ จะถูกกำหนดขึ้นตามธุรกรรมการค้าจริง ระหว่าง SKC กับตัวแทนจำหน่าย โดยธนาคารจะนำข้อมูลยอดซื้อสินค้าที่ได้รับจาก SKC มาใช้ประกอบการพิจารณาวงเงิน
- อัตราดอกเบี้ย: ไม่ต่ำกว่า MOR - 2.0% ต่อปี
- หลักประกัน: มีหลักทรัพย์ค้ำประกันไม่เกิน 20% ของวงเงิน
- ค่าธรรมเนียมสินเชื่อ: ไม่คิดค่าธรรมเนียม Front-End Fee/ Management Fee/ Cancellation Fee และค่าธรรมเนียมด้านพิธีการสินเชื่ออื่นๆ สำหรับวงเงินสินเชื่อนี้
- การเบิกใช้วงเงิน: ผู้ขอสินเชื่อสามารถเบิกถอนวงเงิน O/D เพื่อชำระเงินค่าสินค้าให้กับ SKC โดยผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ที่ธนาคารกำหนดไว้เท่านั้น ไม่สามารถใช้เช็ค หรือใบเบิกถอนผ่านเคาน์เตอร์ของธนาคาร หรือ ช่องทางอื่นๆ

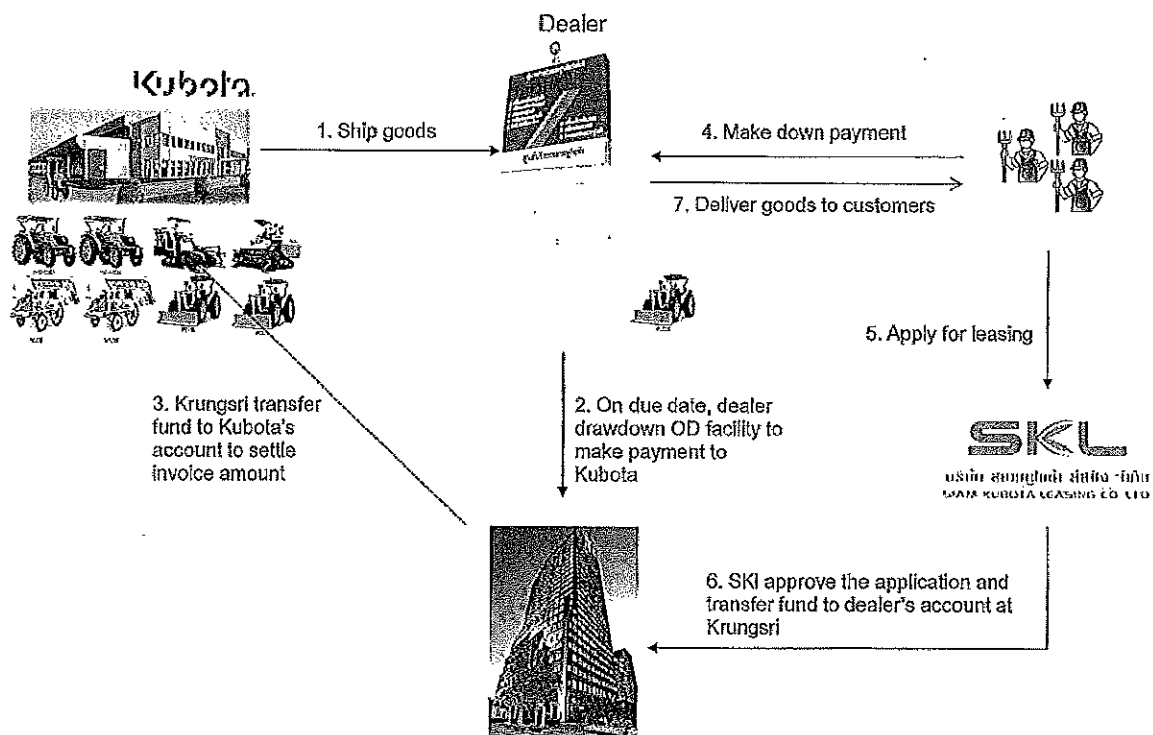


การชำระคืนวงเงิน:

ในส่วนสินค้าที่ขายได้และมีการส่งเข้า บริษัท สยามคูโบต้าลิซซิ่ง (SKL) ซึ่งมีสัดส่วนประมาณ 80-90% ของยอดขายของตัวแทนจำหน่ายแต่ละราย จะมีการโอนเงินตรงมาจาก SKL เพื่อชำระคืนเงินกู้โดยอัตโนมัติเดือนละ 2 ครั้ง ทุกวันที่ 8 และ 22 ของแต่ละเดือน

ในส่วนสินค้าที่มีการขายสด ประมาณ 10% ซึ่งไม่ผ่านบริษัทลิซซิ่ง ผู้ซื้อสินค้ามีหน้าที่ชำระคืนวงเงินสินเชื่อเพื่อลดภาระเงินกู้ตามขั้นตอนปกติ

Transaction Flow



เหตุผลประกอบการอนุมัติ

1. สามารถควบคุมการใช้เงินให้ตรงตามวัตถุประสงค์

การเบิกใช้วงเงินสินเชื่อในแต่ละครั้ง จะถูกควบคุมให้นำไปใช้ชำระค่าสินค้าที่ซื้อจาก SKC เท่านั้น ไม่สามารถนำไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นได้ ทำให้ความเสี่ยงในการใช้เงินผิดประเภทลดลง โดยวงเงินสินเชื่อมีระยะเวลาชำระคืนสูงสุดไม่เกิน 120 วัน ซึ่งเป็นการสนับสนุนสินเชื่อเพื่อหมุนเวียนให้กับตัวแทนจำหน่าย ในช่วงที่ต่อเนื่องมีการสต็อกสินค้าซึ่งอยู่ระหว่างการรอจำหน่าย



2. ได้รับความร่วมมือจาก SKC ในการให้ข้อมูลประกอบการพิจารณา และติดตามการใช้จ่ายเงิน

SKC ได้ให้ความร่วมมืออย่างดี ไม่ว่าจะเป็นการให้ข้อมูล และการพัฒนารูปแบบโปรแกรมให้เหมาะสมกับความต้องการของทุกฝ่าย ซึ่งความร่วมมือดังกล่าวนี้ ช่วยลดความเสี่ยงด้านเครดิตให้กับธนาคาร โดยมีรายละเอียดดังนี้

- ให้ข้อมูลยอดซื้อ ประวัติการชำระค่าสินค้า และข้อมูลอื่นๆ ซึ่งเป็นประโยชน์กับธนาคารให้การวิเคราะห์ พิจารณา และอนุมัติวงเงินให้กับผู้แทนจำหน่ายแต่ละราย ซึ่งทำให้การวิเคราะห์มีถูกต้อง และตรงกับความต้องการใช้จ่ายเงินจริงมากยิ่งขึ้น
- ให้ความร่วมมือในการจัดส่งข้อมูลการขายสินค้าให้กับผู้แทนจำหน่ายแต่ละราย เพื่อให้ธนาคารใช้ประกอบการตรวจสอบเช็คสต็อกของผู้แทนจำหน่าย ซึ่งทำให้การตรวจสอบเช็คมีความรัดกุม และมีประสิทธิภาพ
- ให้ความร่วมมือกับธนาคารในการช่วยติดตามหนี้ในกรณีที่ตัวแทนจำหน่ายมีการชำระคืนเงินกู้ล่าช้ากว่ากำหนด

3. มีกระบวนการควบคุมและติดตามการใช้จ่ายเงินที่รัดกุม

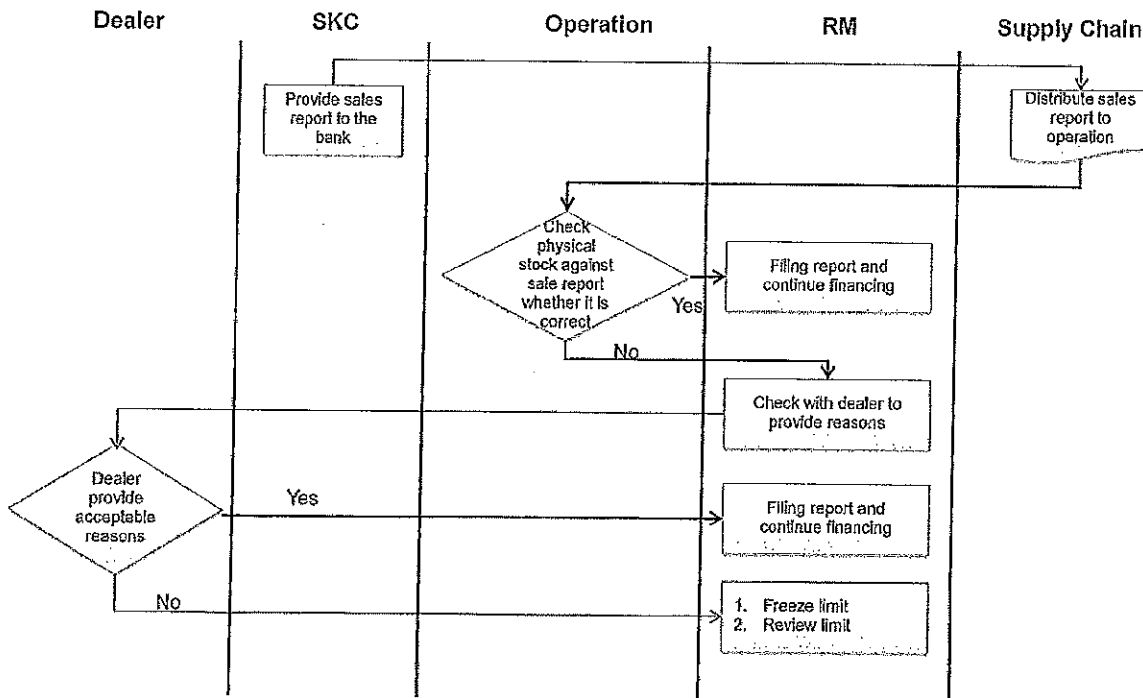
- มีการตรวจสอบเช็คสต็อกทุกไตรมาสโดยธนาคารจะใช้ข้อมูลรายงานการขายที่ SKC จัดส่งให้มาประกอบการตรวจสอบเช็คสต็อก โดยหากข้อมูลรายงานการขายไม่ตรงกับยอดเช็คสต็อกที่ทำการตรวจ ผู้แทนจำหน่ายจะต้องแจ้งเหตุผลสนับสนุน ให้ธนาคารยอมรับได้ หากไม่สามารถให้เหตุผลประกอบที่ยอมรับได้ ธนาคารอาจพิจารณาลดวงเงิน และ/หรือ ระงับวงเงิน และ/หรือ ยกเลิกวงเงิน ตามความเหมาะสม
- มีกระบวนการควบคุมการหมุนเวียนบัญชีตามเงื่อนไขที่ธนาคารกำหนด โดยผู้แทนจำหน่ายจะต้องมีการชำระคืนเงินกู้ภายในระยะเวลาสูงสุดไม่เกิน 120 วัน หากไม่เป็นไปตามเงื่อนไข ธนาคารอาจพิจารณาลดวงเงิน และ/หรือ ระงับวงเงิน และ/หรือ ยกเลิกวงเงิน ตามความเหมาะสม

4. ได้รับความร่วมมือจาก บริษัท สยามคูโบต้า ลิซซิง จำกัด (SKL) ในการโอนเงินตรงเพื่อชำระคืนเงินกู้โดยอัตโนมัติ

ผู้แทนจำหน่ายต้องแจ้ง SKL ซึ่งปัจจุบันเป็นบริษัทลิซซิงเพียงบริษัทเดียวที่ดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถไถของคูโบต้า ให้โอนเงินที่ได้จากการขายสินค้าที่ผ่านสินเชื่อเช่าซื้อทั้งหมดเข้าบัญชีเงินกู้ของผู้แทนจำหน่ายที่เปิดอยู่ที่ธนาคาร เพื่อลดยอดภาระเงินกู้ก่อน หากมียอดเหลือหลังจากกลบยอดภาระเงินกู้แล้ว ธนาคารจะทำการโอนยอดเงินที่เหลือเข้าบัญชีผู้ฝากของผู้แทนจำหน่ายที่เปิดอยู่กับธนาคาร ซึ่งวิธีการดังกล่าวนี้ช่วยให้ธนาคารลดความเสี่ยงในเรื่องการชำระหนี้ล่าช้า หรือการผิดนัดชำระหนี้ของผู้แทนจำหน่ายได้ เนื่องจากรายได้หลังจากขายสินค้าได้ผ่าน SKL จะถูกนำมาชำระหนี้ก่อนเสมอ



กระบวนการควบคุมและการตรวจเช็คสต็อก





ขออนุมัติ Framework วงเงิน Buyer Financing ประเภทวงเงินกู้เบิกเงินเกินบัญชี (OD)
สำหรับตัวแทนจำหน่ายของ "บริษัท สยามคูโบต้าคอร์ปอเรชั่น จำกัด" (SKC)

Songpart Hemchan to: Nuttawit Boonyawat

10/08/2012 16:35

Maleewan Phongsathorn, Sayam Prasitsirigul, Pomsanong

Cc: Tuchinda, Khomkrit Chantapoh, Kornwika Yuchangkul,

Phongsak Tantibirojn, Darin Triviroj, Pornpan Chuenprasertsuk,

ที่ SCS039/2555

เรื่อง ขออนุมัติ Framework วงเงิน Buyer Financing ประเภทวงเงินกู้เบิกเงินเกินบัญชี (OD) สำหรับ
ตัวแทนจำหน่ายของ

"บริษัท สยามคูโบต้าคอร์ปอเรชั่น จำกัด" (SKC)

เรียน ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่อาวุโส กลุ่มงานบริหารความเสี่ยง
(คุณณัฐวิทย์ บุญยะวัฒน์)

จาก ฝ่าย Supply Chain Solutions

สิ่งที่แนบมาด้วย: รายละเอียดตามบันทึกแนบ (Supply Chain Information Record ลงวันที่ 14
สิงหาคม 2555)

ด้วยฝ่าย Supply Chain Solutions มีความจำเป็นเร่งด่วนในการนำเสนอขออนุมัติ Framework วง
เงิน Buyer Financing

ประเภท OD สำหรับตัวแทนจำหน่ายของบริษัท สยามคูโบต้าคอร์ปอเรชั่น จำกัด (SKC) โดยการ
สนับสนุนวงเงินสินเชื่อ

หมุนเวียนให้กับตัวแทนจำหน่ายเพื่อนำมาชำระค่าสินค้าให้กับ SKC

ทั้งนี้ ฝ่าย Supply Chain Solutions จึงใคร่ขอความอนุเคราะห์เพื่อดำเนินการนำเสนอขอ
อนุมัติโครงการดังกล่าวตาม

บันทึกที่แนบมาต่อคณะกรรมการพิจารณาสินเชื่อในวาระพิเศษ ในวันที่ 14 สิงหาคม 2555

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา

สincerely เหมจันทร์

Songpart Hemchan

Vice President

Supply Chain Solutions

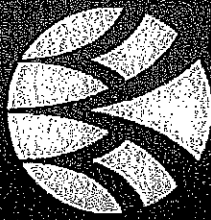
Bank of Ayudhya PCL.

T +66 (0) 2296 3754

F +66 (0) 2296 2828

E. songpart.hemchan@krungsri.com





krungsri
กรุ่งศรี

**Siam Kubota Corporation
Buyer Financing Program**

Supply Chain Solutions

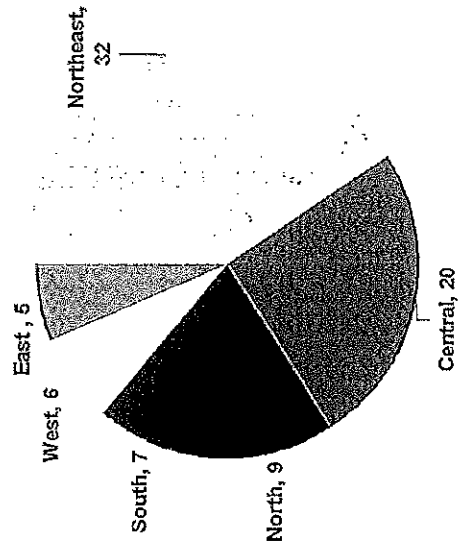
Request for Approval

- Framework of Buyer Financing Facility for Siam Kubota Corporation (SKC)'s dealers for purchasing of goods from SKC with max of 20% collateral
 - Each dealer's CA will be analyzed and submitted to CC for approval on standalone basis
- Financing of dealers inventories (Inventory Financing)
 - To use monthly sales report provided by Siam Kubota to check against inventory or outstanding
 - Control payment from Siam Kubota Leasing (SKL) to dealer's account at Krungsri in order to settle O/D outstanding
- Pricing will be charged at min of MOR – 2%

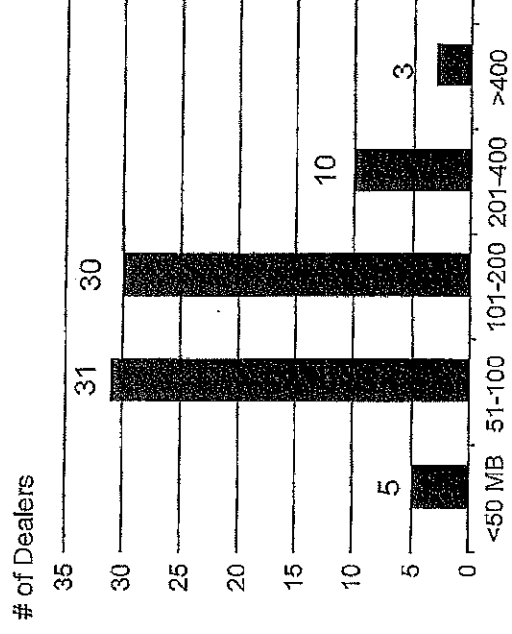
SKC Dealer Overview

- There are 79 dealer lists provided by SKC, which mainly are located in the northeast region
- Credit limit ranges from 40 MB to 515 MB with most of credit limit between 50 – 200 MB

Dealer Breakdown By Region (79)



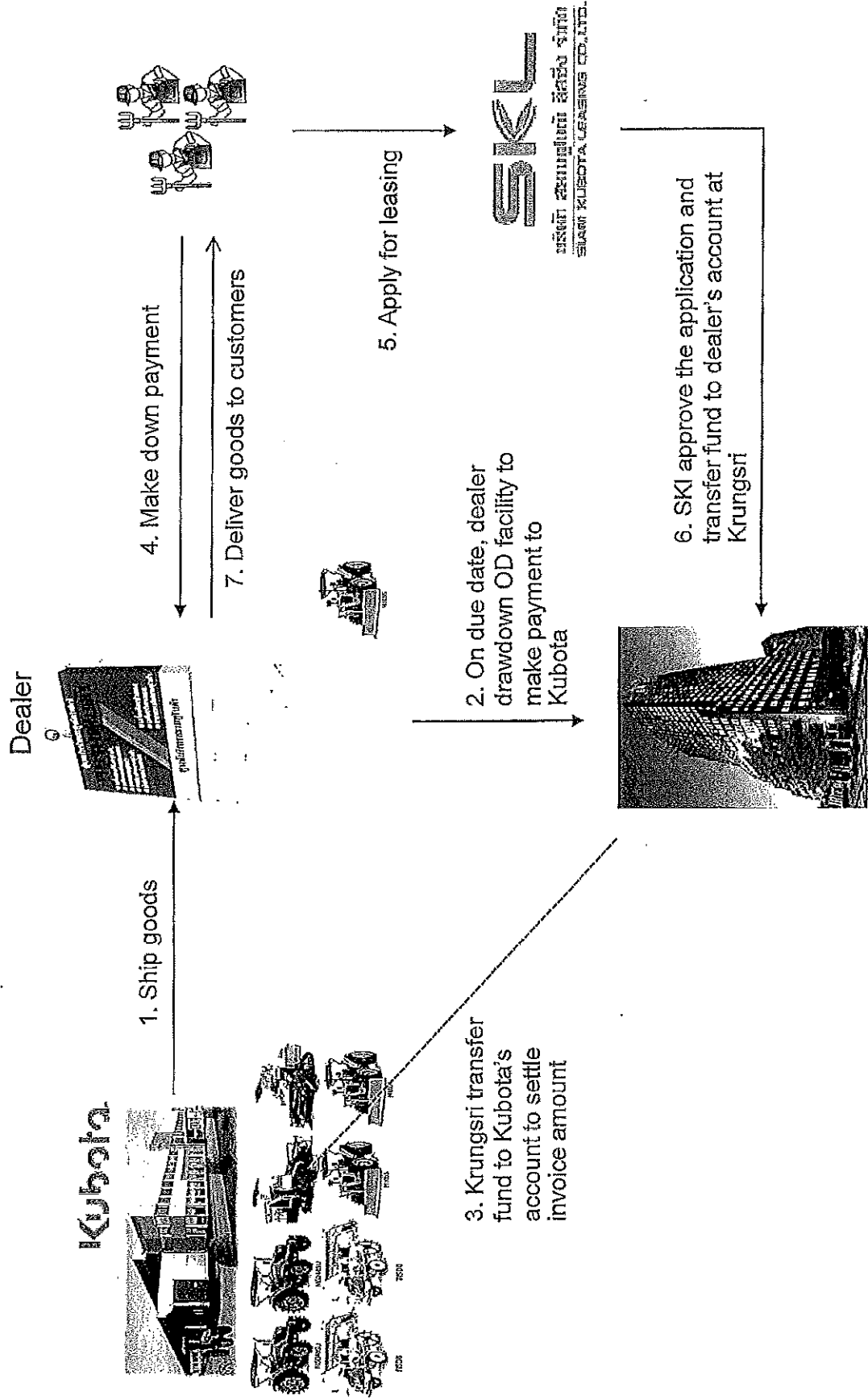
Amount of Credit Limit



Estimated Revenue

- Target new customers = 20 dealers
- Average loan size = 100 MB / dealer
- New loan booking = 2,000 MB
- Margin = 2.5%
- New revenue generated = 50 MB / year

Transaction Flow



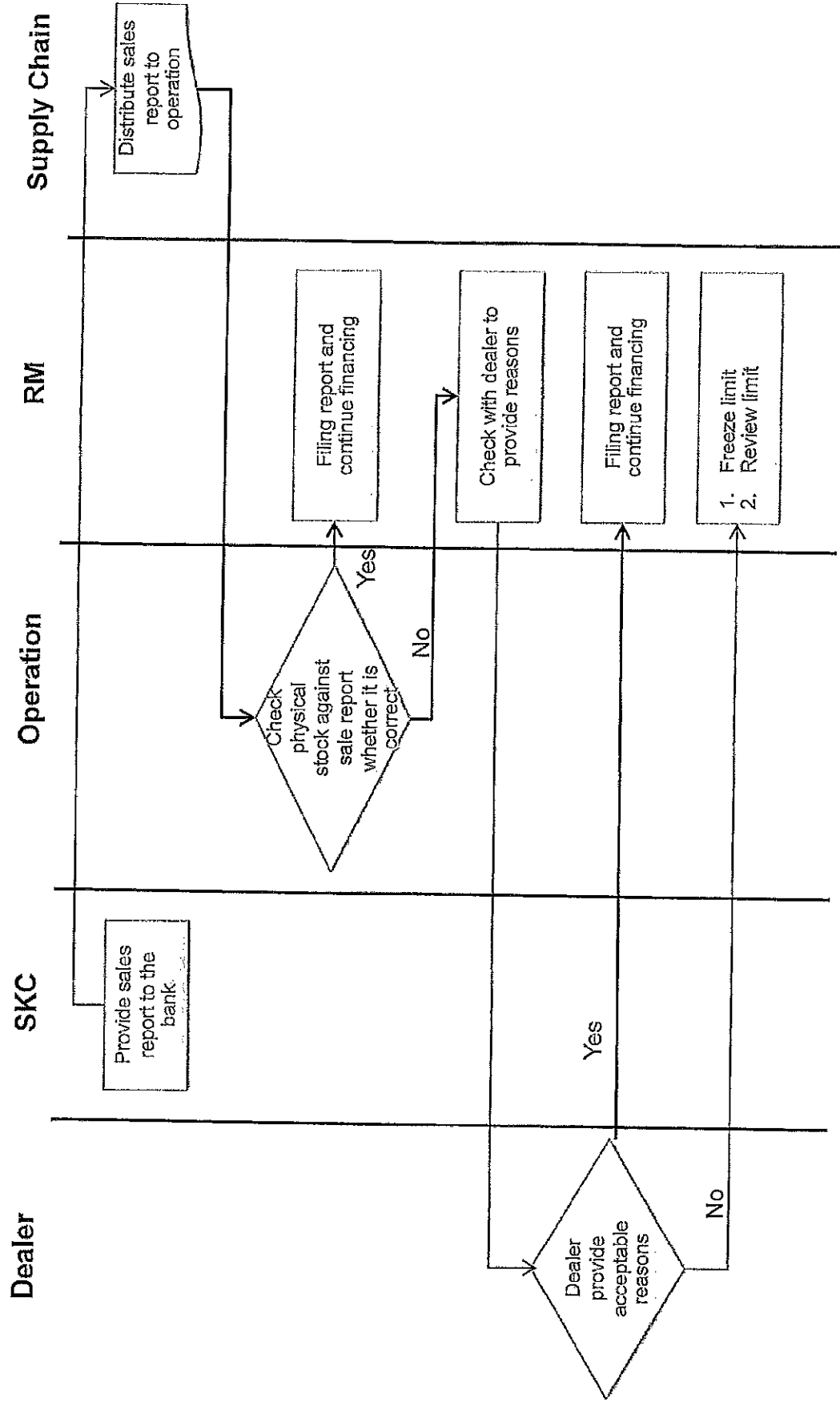
Key Risk and Mitigations

Risk	Mitigation
Credit Risk	<ul style="list-style-type: none"> • All funds must be paid to the SKC by bank which is reducing the risk of diversion of funds • SKL agrees to directly remit payment to dealer's account at the bank to settle O/D outstanding under the program • Bank holds security 20% of credit limit. In the event that the Bank fails to get paid, the bank shall enforce the security to cover the outstanding and should enlist the assistance from SKC to recover the balance from dealer.
Performance Risk	<ul style="list-style-type: none"> • Based on past experience, these 79 executive dealers have 20 – 30 years relationship with SKC and all of them are grade A dealers selected from 263 diesel engine dealers. • Responsible RM to perform stock checking against sale report provided by SKC on quarterly basis

Key Risk and Mitigations

Risk	Mitigation
Demand Risk <ul style="list-style-type: none"> - Weather condition & diseases has direct impact on crops and demand for tractors - Unstable income of farmers impede farmers' ability to afford Kubota's products 	<ul style="list-style-type: none"> • SKC products e.g. tractor are considered as the necessity products as it is revenue generator for the farmers • Impact of weather condition might delay the demand for SKC's product, nevertheless demand for such product, especially tractors remain exist given low adoption rate of tractors in Thailand • Leasing service with flexible payment scheme from SKL enable farmers to afford SKC's product, thus spurring demand for such products • Support from SKC in terms of extended credit term served as cushion and significant funding source for dealers with large stock piling up
Competition Risk	<ul style="list-style-type: none"> • SKC is the largest distributor of agricultural machinery in Thailand. It has 80% market share. Japanese's Yanmar and US's John Deere trail behind, each with market share of 10%. • Each dealer has own customer base in its coverage area due to its familiarity and network in the area • SKC's policy to discourage sales across area help lower level of competition among the dealers

Monitoring Process – Check Physical Stock



Thank you