

**SINGER THAILAND PCL.**

# Opportunity Day

**March 11, 2010**

# Disclaimer

This presentation is prepared by Singer Thailand Public Company Limited ("SINGER") solely for discussion with investors and/or analysts.

The information contained in this presentation may include certain statements, estimates and projections concerning SINGER's anticipated future performance, its business plan, market conditions as well as economic outlooks. No assurance is given that future events will occur; furthermore, actual results may differ materially from those anticipated.

SINGER as well as its agents including but not limited to its affiliates, directors, employees and advisors do not make representation or warranty as to the accuracy or completeness of such information and do not assume any undertaking to supplement such information as further information becomes available or in light of changing circumstances.

Investors and analysts are required to use their own discretion, analysis and/or evaluation with respect to the uses of information contained in this presentation for any purposes.

# Agenda

- **Company Overview**
- **Key Strategy**
- **New Opportunity**
- **Financial Highlights**
- **Company Activities**

# Company Overview

## Background & Milestone

1889

First Business in the Kingdom of Thailand, Kiem Hua Heng was appointed to be the distributor for Singer Sewing Machines in Siam

1925

The first Company which introduced the Hire Purchase business

1957

Expanded business of home appliances by distributing top-quality refrigerators

1984

Listed on the SET, June 28 1984

1996-7

Made record annual sales of 8,524 mil THB  
Total customer base reached 831,000 installment accounts

2004

His Majesty the King bestowed the Garuda emblem to Singer Thailand PCL. on May 24, 2004

2005

Focused on motorcycle sales, representing 61% of total sales, with home appliances at 39%

2006

Business loss from provisions, write-offs

2007-9

Turnaround plan to solve the motorcycle problems and re-focus on sales of electrical home appliances with a replacement market by developing a trade-in approach

2010

**Improvement Year by Year: -**  
**1. Credit Approval Procedures**  
**2. Receivable & Collection**  
**3. Sale Revenues**

## Our Products

### SINGER BRAND

- **WHITE GOODS**
  - REFRIGERATOR
  - CHEST FREEZERS
  - BEVERAGE COOLER
  - WINE CELLAR
  - WATER COOLER
  - WASHING MACHINE
  - GAS RANGE
  - AIR CONDITION
  - WATER PUMP
  - MICROWAVE OVEN
  - ELECTRIC FAN
  - HOME SHOWER
  - RICE COOKER
  - ELECTRIC IRON
- **BROWN GOODS**
  - TELEVISION
  - HOME THEATRE
  - DVD
- **SEWING GROUP**
  - SEWING MACHINE
  - STREAM PRESS



## Our Products

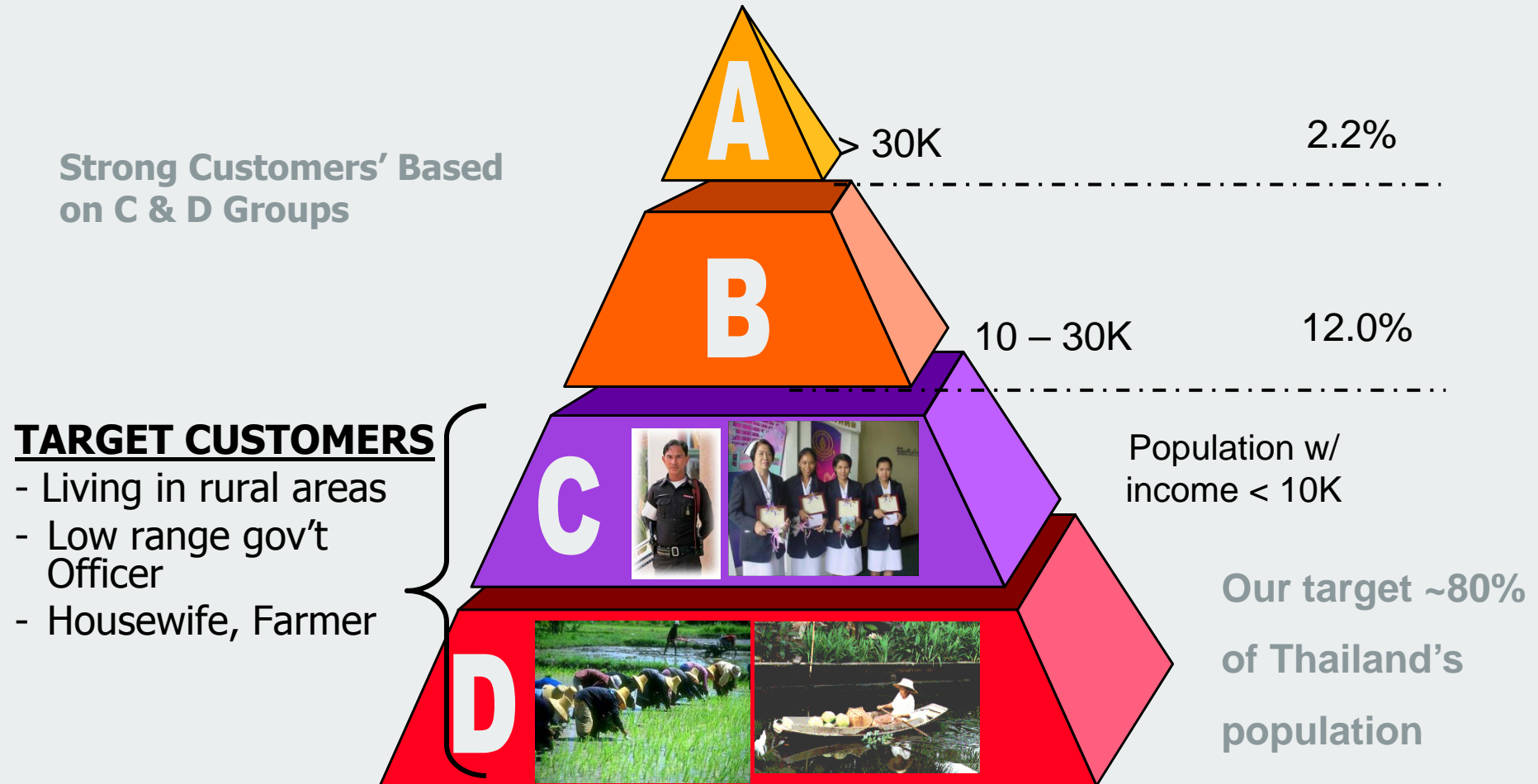
**OTHER BRANDS****Live Insurance**

- Muang Thai

**Computer (SVOA)****Air Time Vending Machine****Water Pump (Agricultural Equipments)**

Our Customer Base

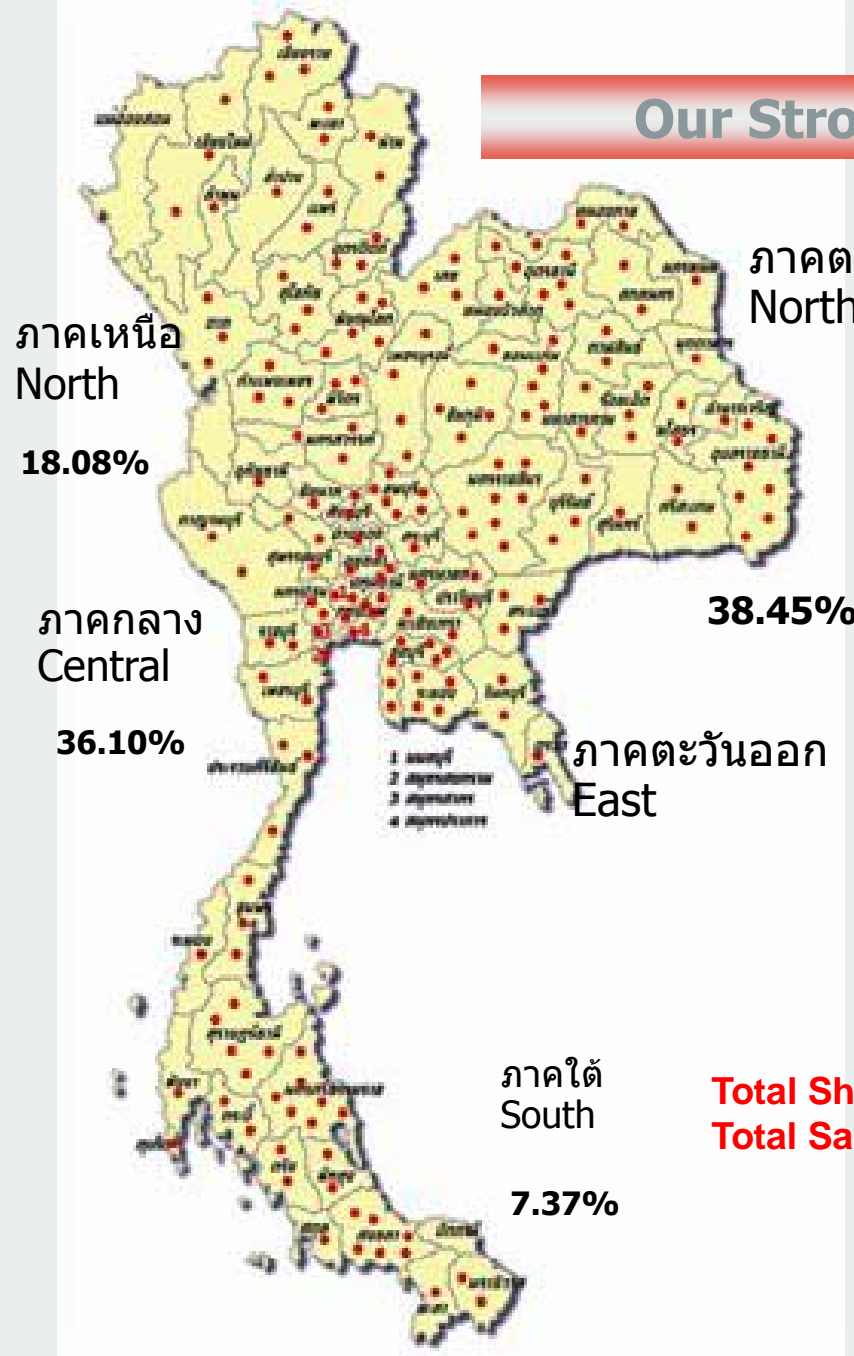
Thailand income distribution



Source : National Statistical Office



## Our Strong Distribution Network

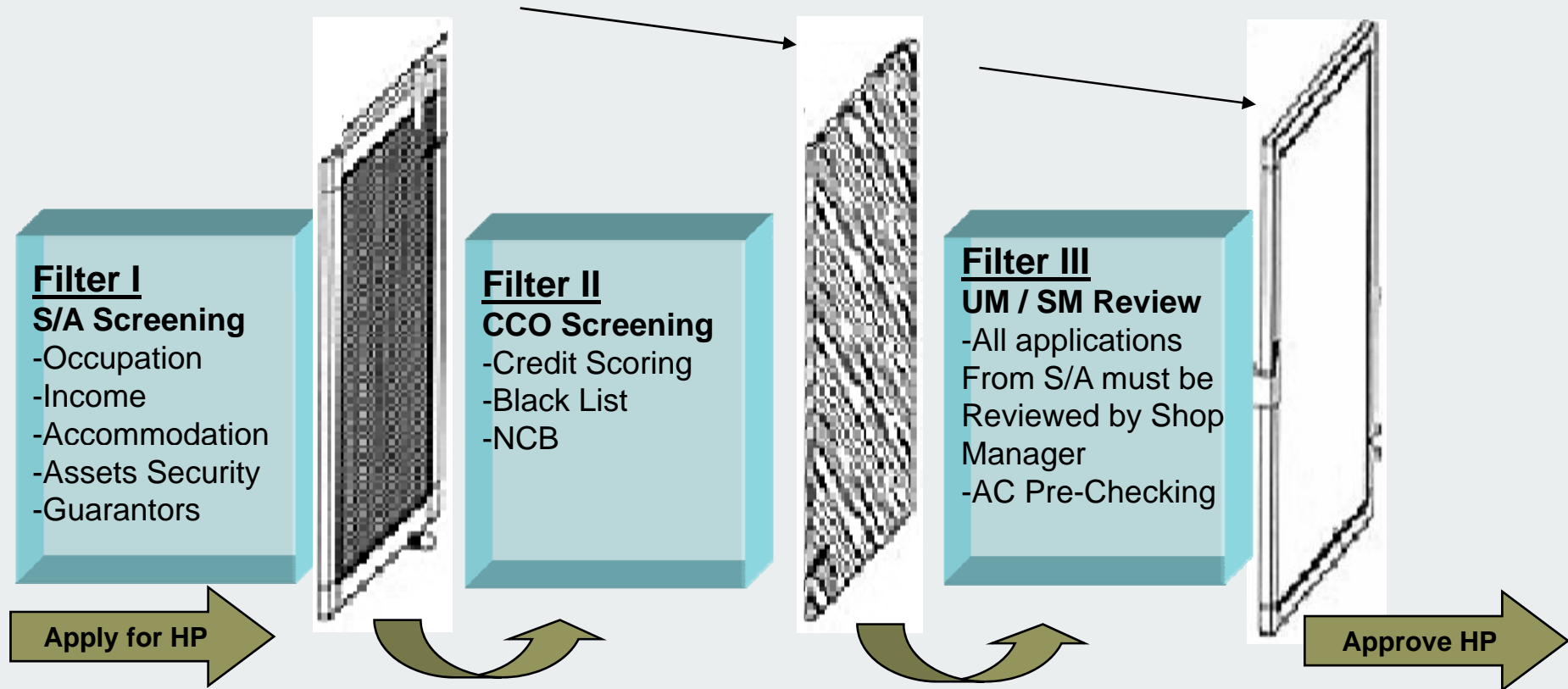


Of Total Sales, ~75% comes from the Central and East provinces of Thailand

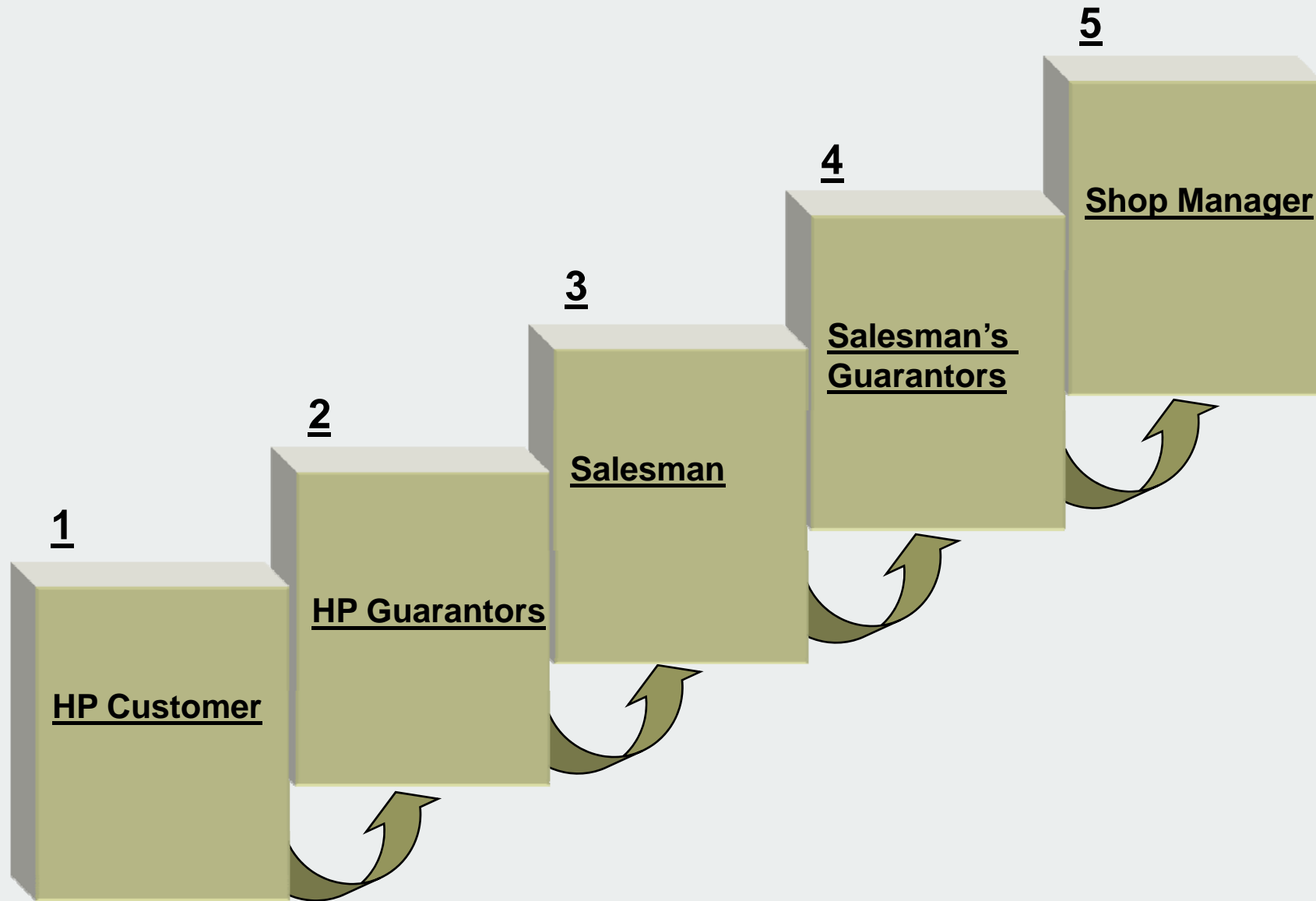
**Total Shop : 175 Branches (with 51 own premises)**  
**Total Sales Agents: 3,498 Persons**

# Credit Control Process : Good Credit Customer

## Credit Approval Flow



5 Steps for Refunding the Loss from HP Account



## Singer Call Center : Roles and Responsibilities

Warning Call

After-sales Service

Welcome Call

Telesales



## Industrial Environment

### Installment sales financing & personal loan business operators

- AEON Thana Sinasap
- GE Capital
- EASY BUY

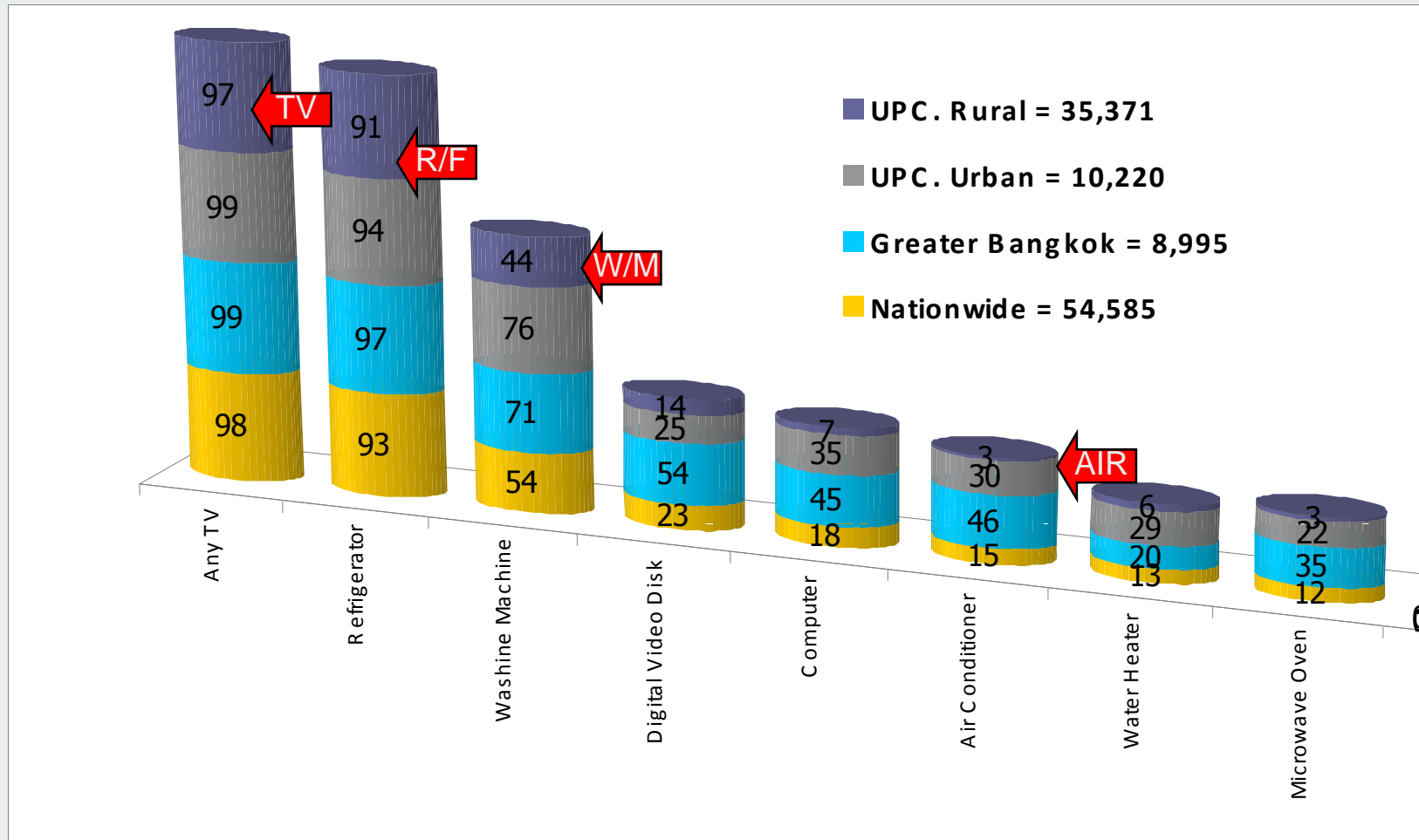
### Competitive focus

- Provides installment sales financing
- Personal loans to consumers
- Requires good credit histories
- Requires monthly income of not less than Baht 4,000
- Compete on approval period and interest rate

- MIDA Assets
- Singer Thailand

- Focuses on rural households
- Sells directly to customers
- Charge rates that include financing costs and before and after sales service expenses
- Compete on relationship with rural agricultural households and providing good before and after sales services

# Household Durables Ownership Ratio



Who are we?

INTERNAL

**STRENGTHS**

1. Strong Brand Loyalty
2. Expertise on HP System
3. Strong Distribution Coverage
4. "Good Service" Brands
5. Strong Direct Sales Forces
6. Trade-in Campaign
7. Strong relationship with reputable suppliers

**WEAKNESSES**

1. Product Differentiation
2. No Production Base
3. Low Education of Sales Forces
4. Rely on Customer Based C & D

**SWOT**

**OPPORTUNITIES**

1. Fade out of Direct Competitors
2. Multi-Product, Multi-Brand Trade – in
3. H P Behavior Growing up from Economic Decline
4. Government policy to support rural areas i.e. OTOP, village funds

**THREATS**

1. Economic Decline
2. Setting up of Modern Trade in upcountry
3. Political Problems
4. Volatility for the Price of Agricultural Products

POSITIVE

NEGATIVE

EXTERNAL

# Key Strategy



**The key strategies for 2010 / 2011 are as follows:**

1. Continue with strong balance sheet management , inventory and cost control
2. Continue to improve receivables quality, especially lower employee shortages, arrears and reverts
3. Continue to focus attention on high product gross margins to improve profitability
4. To introduce a ZERO TOLERANCE PROGRAM to instill a new ethos into the business
5. Boost revenue by a significant increase in air conditioner sales (now more affordable to rural, lower income consumers on account of reduced taxes)
6. Opening of 10 new sales depots in up-country more lucrative / well controlled markets
7. Boost satellite dish and air time vending machine sales by the introduction of a new supplier
8. Change the recruitment policies for hiring sales agents to improve their quality and productivity
9. To introduce corporate risk management in action
10. Search for strategic partners to broaden long-term opportunities and profits

# Recruitment Program - Career Opportunity



**ชีวิตมีครบ...ส่งลูกเรียนจบทุกคน**  
เพราะมาขายซิงเกอร์

**วันนี้ ซิงเกอร์ รับสมัคร**  
พนักงานขายซิงเกอร์จำนวนมาก ทั่วประเทศ

มาเร็วๆ โอกาสสร้างงาน สร้างรายได้ อย่างมั่นคงด้วยผลประโยชน์ตอบแทนที่คุณจะได้รับมากมาย

- รายได้ คมฉิ่งฉ่อง ยิ่งทำยิ่งได้มาก
- มีสวัสดิการ ค่ารักษาพยาบาลครอบคลุม
- กองทุนเงินออม
- เงินชดเชยอายุ ฯลฯ

ไม่ว่าคุณหรือใคร ก็มีโอกาสร่วมความสำเร็จในชีวิตได้  
มาสมัครกับซิงเกอร์ ที่ร้านซิงเกอร์ใกล้บ้านคุณ

บ้านผ่าน อนุมัติได้ มีสวัสดิการ เน้นคน  
มาสมัครขายกันสิครับ ☎ **โทร. 0-2234-7171**



**ทุกวันนี้ ผมมีบ้าน**  
มีรถ มีที่ดิน มีครอบครัวที่อบอุ่น  
เพราะมาขายซิงเกอร์

**วันนี้ ซิงเกอร์ รับสมัคร**  
พนักงานขายซิงเกอร์จำนวนมาก ทั่วประเทศ

มาเร็วๆ โอกาสสร้างงาน สร้างรายได้ อย่างมั่นคงด้วยผลประโยชน์ตอบแทนที่คุณจะได้รับมากมาย

- รายได้ คมฉิ่งฉ่อง ยิ่งทำยิ่งได้มาก
- มีสวัสดิการ ค่ารักษาพยาบาลครอบคลุม
- กองทุนเงินออม
- เงินชดเชยอายุ ฯลฯ

ไม่ว่าคุณหรือใคร ก็มีโอกาสร่วมความสำเร็จในชีวิตได้  
มาสมัครกับซิงเกอร์ ที่ร้านซิงเกอร์ใกล้บ้านคุณ

บ้านผ่าน อนุมัติได้ มีสวัสดิการ เน้นคน  
มาสมัครขายกันสิครับ ☎ **โทร. 0-2234-7171**



**หลังนี้ซื้อได้...**  
เพราะมาเป็นพนักงานขายซิงเกอร์

**วันนี้ ซิงเกอร์ รับสมัคร**  
พนักงานขายซิงเกอร์จำนวนมาก ทั่วประเทศ

มาเร็วๆ โอกาสสร้างงาน สร้างรายได้ อย่างมั่นคงด้วยผลประโยชน์ตอบแทนที่คุณจะได้รับมากมาย

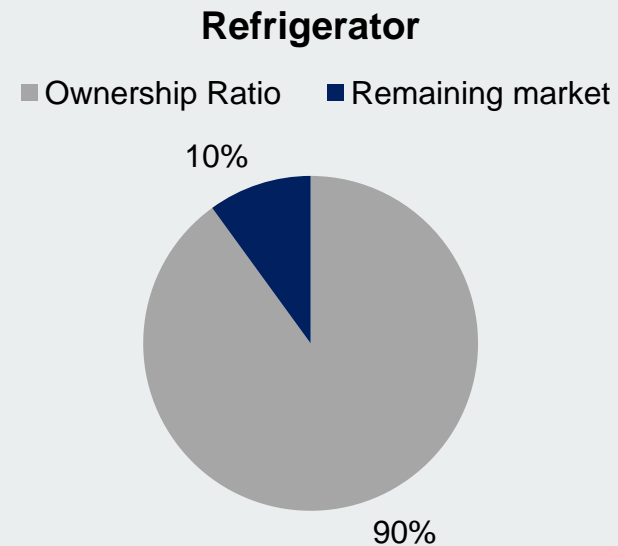
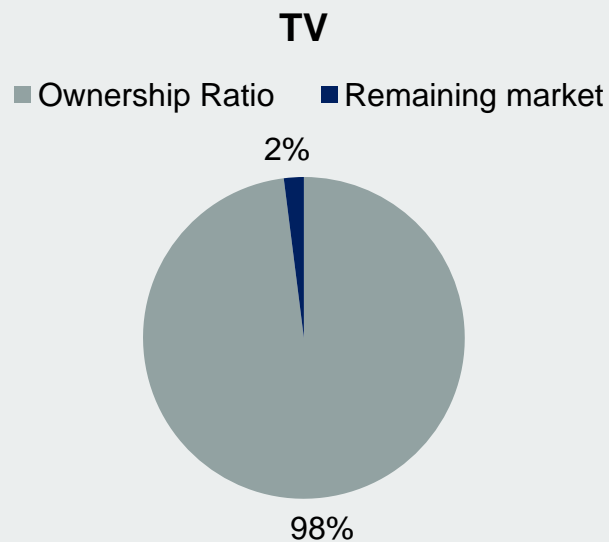
- รายได้ คมฉิ่งฉ่อง ยิ่งทำยิ่งได้มาก
- มีสวัสดิการ ค่ารักษาพยาบาลครอบคลุม
- กองทุนเงินออม
- เงินชดเชยอายุ ฯลฯ

ไม่ว่าคุณหรือใคร ก็มีโอกาสร่วมความสำเร็จในชีวิตได้  
มาสมัครกับซิงเกอร์ ที่ร้านซิงเกอร์ใกล้บ้านคุณ

บ้านผ่าน อนุมัติได้ มีสวัสดิการ เน้นคน  
มาสมัครขายกันสิครับ ☎ **โทร. 0-2234-7171**

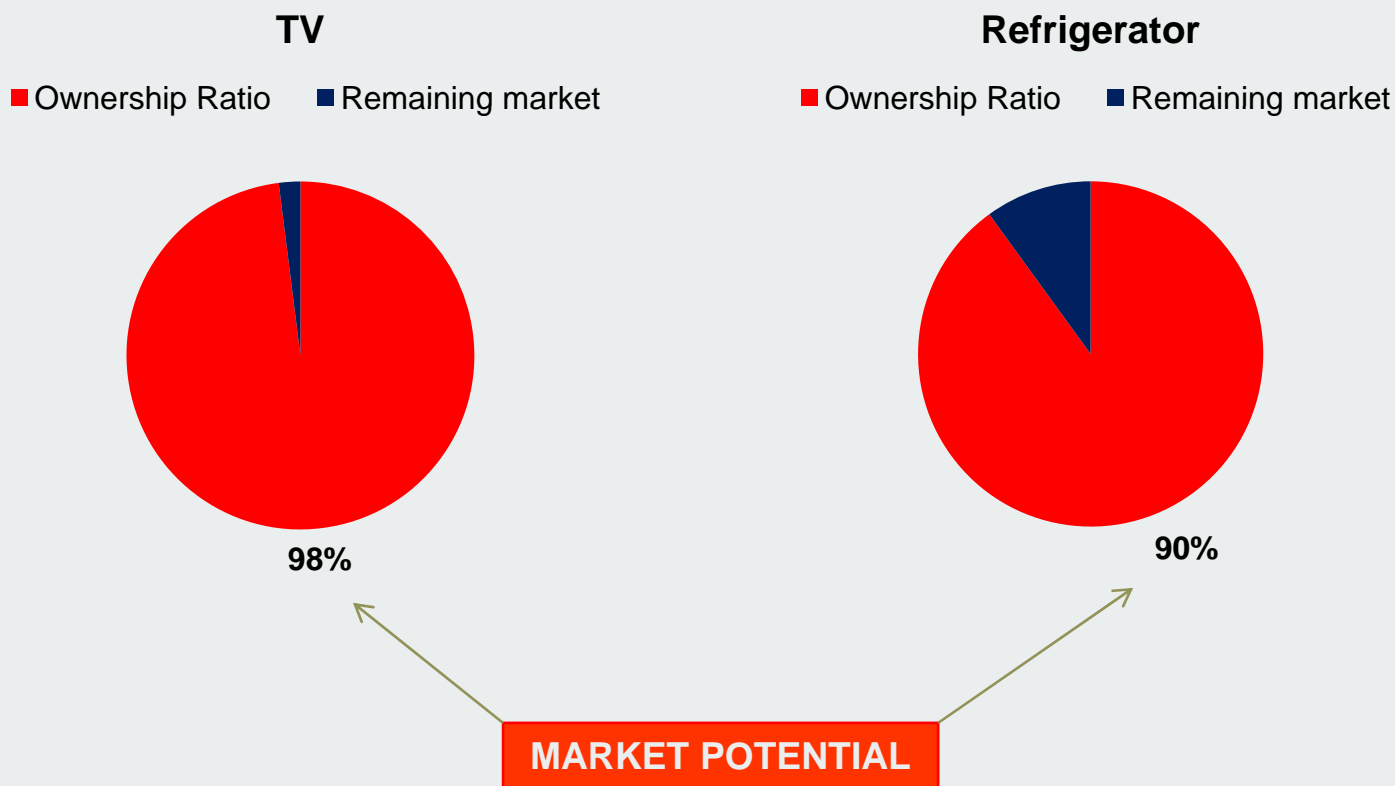
## Replacement Market Opportunities

**Current Consensus view:** The Market for TV's and Refrigerators are saturated and no growth opportunities exist, **SINGER believes otherwise....**



# Replacement Market Opportunities

Fantastic opportunities in the replacement market



## Singer TVC - Turn



## Singer TVC – Life Time Warranty





# “TURN TO SAVE EARTH” CAMPAIGN 2009-2011



**ของใหม่ เพื่อโลกใหม่**  
**ซิง ซิง กับ ซิงเกอร์**

**ทศป ของใหม่ เพื่อโลกใหม่**  
**ซิง ซิง กับ ซิงเกอร์**

ใช้พลังงานถูก  
เพียง 4,000 บาท

**คืนความสดใส ให้โลกสีเขียว**

วันนี้ ซิงเกอร์... พันพุ่มพวงของเพื่อน โลกใหม่มากขึ้น  
เป็นห่วงและใส่ใจทำ การดูแลรักษาบ้านให้ดี ซิงเกอร์ มีเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ประหยัด  
และ ดูแลรักษาเป็นอย่างดี ซิงเกอร์มีเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ประหยัด และดูแลรักษาอย่างดี ซิงเกอร์  
ใส่ใจทุก ไม่นานก็ถึงหัวขบวน ซิงเกอร์ มีอุปกรณ์ใช้ไฟฟ้าที่ใหม่ และดีเยี่ยม  
ใช้พลังงานที่ประหยัด และปลอดภัยที่สุด

**SINGER**  
AT HOME WORLDWIDE

โทรสั่ง ซิงเกอร์ บริการถึงบ้าน **คอลเซ็นเตอร์ โทร. 0-2234-7171**

**WONGPAKORNCHEI**

**วงษ์พานิชย์ ร่วมสนับสนุน ซิงเกอร์**

ผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้ารายแรก  
ที่ริเริ่ม การรีไซเคิล ขยะอิเล็กทรอนิกส์ อย่างเป็นระบบ

**ทศป ของใหม่ เพื่อโลกใหม่**  
**ซิง ซิง กับ ซิงเกอร์**

ร่วมด้วยช่วยกันลดการใช้ทรัพยากร คืนธรรมชาติให้สดใส

**SINGER**  
AT HOME WORLDWIDE

โทรสั่ง ซิงเกอร์ บริการถึงบ้าน **คอลเซ็นเตอร์ โทร. 0-2234-7171**

option C

BANNER  
size 375 x 150 cm.

# New Opportunity



# Air Conditioner

## **3 Key Strategies To Achieve Air Conditioner Target 2010**

- Free installation & 2 years maintenance
- 900 Baht installment (Sweet Dream with 30Baht/Day campaign)
- Liability Free Insurance

## Strategies of Air Conditioner

### Direct Channel

- Easy payment campaign : 900 Baht installment will be the main advertising campaign support during the campaign of "Sweet dream with only 30 Baht /day"
- Launch new business unit "Services oriented" to support our sales team and free installation with 2 years maintenance to nationwide for Singer Air-con starting in Jan 2010
- More competitive price due to lower cost
- Widening product range to be variety for support more sales from auction in real estate and government project in 2010
- Emphasizing on 12K model for widely coverage the low ownership ratio

# 2010 Air Conditioner Line Up



## Basic Information

**WT-9KSN**      **9000 BTU**

**WT-12KSN**      **12000 BTU**

**WT-18KSN**      **18000 BTU**

  **Good Sleep**  
Cooling mode + Heating mode

# Target Group of Air Conditioner



## Advertising & Promotion Main Theme 2010



“Air Conditioner” Campaign

# Advertising

## Strategy



Launch campaign before other competitors and before summer season



To offer easy conditions to own air conditioner with only 30 Baht/day with free installation and maintenance for the whole payment period



To speed up the customer decision to buy new air conditioner by offering on limited time or limited supply while stock last

# Creative Objective



To Create Impact on Single Minded Key  
Message ...



“Sweet Dream with only 30 Baht/Day”



# Creative Strategy



“ง่าย เกิน คาด”



“Easier Than Expected”











รูปแบบใบปลิวโฆษณา

**ที่ซิงเกอร์ นอนแอร์ จ่ายแค่...**

**30** บาท/วัน



**คืน** **จ่ายฟรี** **จ่ายฟรี** **ติดตั้งฟรี**

**ผ่อนชำระสบายๆ จ่ายเบาๆ เฉลี่ยแค่ 30 บาทต่อวัน**  
 มีรุ่น 9000 BTU WT-12K9H และ 12000 BTU รุ่น WT-12K15 และ 12000 BTU รุ่น WT-12S และ 12500 BTU  
**ติดตั้งฟรีและรับประกัน 5 ปี**

**รับฟรี**

- บริการด้วย **ฟรี**
- บริการหลังการขาย **ฟรี** 24 ชม. หรือ ตลอดระยะเวลาประกัน (รวม 4 ปี)
- มีบริการซ่อมฟรีตลอด 2 ปี
- มีบริการซ่อมฉุกเฉินฟรี 24 ชม. **ฟรี**

**SINGER**  
 AT HOME SOLUTIONS

โทร. 02-234-7171

**มั่นใจคุณภาพและความเย็นสบาย เครื่องปรับอากาศซิงเกอร์**

- โหมดนอน คีลสเลป (Night Sleep Mode) ทำให้น้ลมที่เป่ามาเย็นเมื่อตอนกลางคืนเพื่อลดอุณหภูมิห้อง ลดค่าการบริโภคไฟ ช่วยรักษาอุณหภูมิห้องให้คงที่ตลอดทั้งคืน ทำให้หลับสบายและยาวนานยิ่งขึ้น
- ควบคุมด้วยรีโมทคอนโทรล มีโหมดประหยัดพลังงาน
- มอเตอร์ช่วยการระบายความร้อน
- แผง LED ไร้อายุขง
- ฟิลเตอร์ 3 สเตจ ทำให้อากาศที่เป่าออกสะอาดปราศจากเชื้อ\*
- แผงทำความเย็นความเร็วสูง 3 สเตจ ทำให้อากาศที่เป่าออกเย็นเร็ว\*
- ฟิลเตอร์ช่วยการกรองอากาศแบบยาว ช่วยลดปริมาณฝุ่นละอองและสารก่อภูมิแพ้\*

\* ค่าเฉลี่ย WT-12S

**ตารางผ่อนชำระ\* ดังต่อไปนี้**

รุ่น	มูลค่า (บาท)	จำนวน (บาท)	จำนวน (บาท/เดือน)
WT-12K9H	12000	2,000	900
WT-12K15	12000		
WT-12S	12000		

**บริการที่ศูนย์บริการลูกค้าซิงเกอร์ทั่วประเทศ**

ขนาดของ (BTU)	ขนาดห้อง (ตร.ม.)
9000 BTU	ไม่เกิน 12 ตร.ม.
12000 BTU	ไม่เกิน 18 ตร.ม.
18000 BTU	ไม่เกิน 24 ตร.ม.

**สูตรการคำนวณ : ตารางเมตร**  
 ความยาวของห้อง x ความกว้างของห้อง

**สูตรการคำนวณ : BTU**  

$$\frac{\text{ความยาวของห้อง (เมตร)} \times \text{ความกว้างของห้อง (เมตร)} \times \text{ความสูงของห้อง (เมตร)} \times 700}{3.5} = \text{ขนาด BTU ที่เหมาะสม}$$

**บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน)**  
 72 ถนนสุขุมวิท ซอยสุขุมวิท 17 แขวงคลองเตย  
 เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110  
 โทร. 02-234-7177 โทรสาร 02-234-7171  
 เบอร์โทรฉุกเฉิน 02-234-7171  
 www.singerthai.co.th

ศูนย์บริการลูกค้า



โฆษณาเครื่องปรับอากาศซิงเกอร์  
ชุด “ติด”

Singer TVC - TID

Singer  
Tid  
15 sec

09.12.09

# Freezer and Cooler



## STP of Freezer

- **Segmentation**

Mini mart and Entrepreneur in upcountry

- **Targeting**

Small Mini mart over 100,000 shops in the village all over Thailand

- **Positioning**

Money making machine from singer is durable, saving and service at home

## Key Strategies for Freezer & Beverage Cooler

- Money making machine
- Solution provider for upcountry mini mart
  1. Grocery shops
  2. Frozen food & ready meal
  3. Ice cream
  4. Flower shops
  5. Wire display shelves
- Proven to save electricity cost compared with other competitors

# LINE-UP Year 2010

## Freezer & Beverage Cooler

2010 Model



6.5

9.5

13.5



8.8



8.8



26.6



36.5



33.5



# Freezer's Target Group



# Air Time Vending Machine

## Air Time Vending Machine

- This machine can support 1-2 Call / Happy DTAC / TRUEMOVE.
- Target group: those who already do top-up mobile phone using online through mobile phone, mini mart in upcountry especially in city area
- Start by using "Back to Back Order" strategy under Singer brand
- Customer get income from 2 parts
  - Fix 3 Baht/time
  - 3.5% - 6.5% from the top up amount
- To reduce risk, the customer must pay 10,000 Baht for down payment with 6 or 10 installment terms. Credit Approval prior to product delivery



# Air Time Vending Machine SG-ONLINE02



	12CALL!	Happy Dprompt	true move
1. 10 นาที	20.-	10.-	10.-
2. 20 นาที	40.-	20.-	20.-
3. 30 นาที	50.-	30.-	30.-
4. 60 นาที	100.-	50.-	50.-
5. 120 นาที	150.-	100.-	100.-

ทีมบริการ  
รออีกที

ไม่มีค่าธรรมเนียม  
การเติมเงินใดๆ...  
เบอร์โทร 4818

เติมเงินได้ 3 วัน  
เมื่อเติมเงินแล้ว...  
เบอร์โทร 4818

# เติมเงิน มือถืออัจฉริยะ SINGER Online

ตอนทุกโจทย์  
ของนักลงทุน

**พิเศษสุด...!!  
สำหรับ  
ลูกค้า**

- ฟรี** รับประกัน 1 ปี อะไหล่-บริการ
- ฟรี** ทุกรุ่นพร้อมติดตั้ง
- ฟรี** บัญชีวีดีโอบริษัท
- ฟรี** กรมธรรม์ (ประกันตู้หยอด โจรกรรม)




เติมเงินมือถือ  
DGC true SINGER

1 2 3 4 5 6 7 8 9 0

happy true move

บริการลูกค้า  
ฟรี...ตลอดการใช้งาน

เพียงครั้งเดียวครั้งเดียวและสมบูรณ์แบบที่สุด  
เต็มสูบ ใต้อุปกรณ์ สูงสุดของเทคโนโลยี  
เติมเงินตอนสนองความต้องการของ  
ผู้ใช้โทรศัพท์ระบบเติมเงิน มากกว่า 60  
ล้านเลขหมาย

## แผนผังตัวอย่างรายได้จากตู้เติมเงิน SINGER Online

รายได้ส่วนที่ 1 (จากค่าบริการฟรี 3 บาท)				รายได้ส่วนที่ 2 (เปอร์เซ็นต์รายได้จากค่าบริการ)				รวมรายได้ทั้งหมด (ส่วนที่ 1+ส่วนที่ 2)			
จำนวนตู้บริการ	จำนวนตู้	จำนวนเงิน	เฉลี่ย	จำนวนตู้	จำนวนเงิน	อัตราคิด%	เฉลี่ย	เฉลี่ย	เฉลี่ย		
20	3	60	30	1,800	20	50	1,000	30,000	3.5 %	1,050	2,850
40	3	120	30	3,600	40	50	2,000	60,000	3.5 %	2,100	5,700
60	3	180	30	5,400	60	50	3,000	90,000	3.5 %	3,150	8,550
80	3	240	30	7,200	80	50	4,000	120,000	3.5 %	4,200	11,400
100	3	300	30	9,000	100	50	5,000	150,000	3.5 %	5,250	14,250

\*รายได้ทั้งหมด 3.5% ขึ้นอยู่กับจำนวนตู้ 1 ตู้



เราคือบริษัทที่จดทะเบียน  
ในตลาดหลักทรัพย์ ดำเนิน  
ธุรกิจในประเทศไทยกว่า 120 ปี  
เราเป็นมืออาชีพในการให้บริการ  
ด้านสินเชื่อเครื่องใช้ไฟฟ้าเงินผ่อน  
เราคือบริษัทที่มีสาขาครอบคลุมทั่ว  
ทุกอำเภอ และมีทีมงานขายและช่าง  
บริการกว่า 7,000 คนทั่วประเทศ

สินค้าได้รับความคุ้มครองจากกรมทรัพย์สินทางปัญญา  
กระทรวงพาณิชย์ อนุสิทธิบัตรเลขที่ 4816, 1818  
(ห้ามละเมิด)

เนื่องจากรัฐบาลได้  
ที่ให้อุปกรณ์กว่า 10 ล้านตัว  
ด้วยเงื่อนไขการลงทุนพิเศษสุด!!  
พร้อมบริการหลังการขาย  
จากทีมงานมืออาชีพ

ทั้งนี้แต่ท่านโทรมาติดต่อเรา  
เราจะส่งทีมงานไปแนะนำ  
และสาธิตในท่านถึงกัน  
ทั้งกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด  
เมื่อสาขา SINGER ใกล้บ้านท่าน

Call Center  
0-2234-7171

**SINGER** AT HOME WORLDWIDE | บริษัท โสมนัสประเทศไทย จำกัด (มหาชน) | 73 อาคาร 100, 101 และ 102 ถนนสุขุมวิท กรุงเทพฯ 10100 โทร 0-2234-7171 โทร 4198 โทร 0-2322-4799













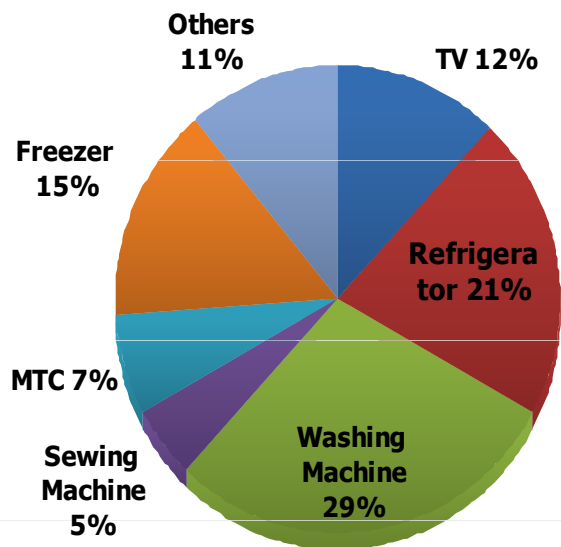




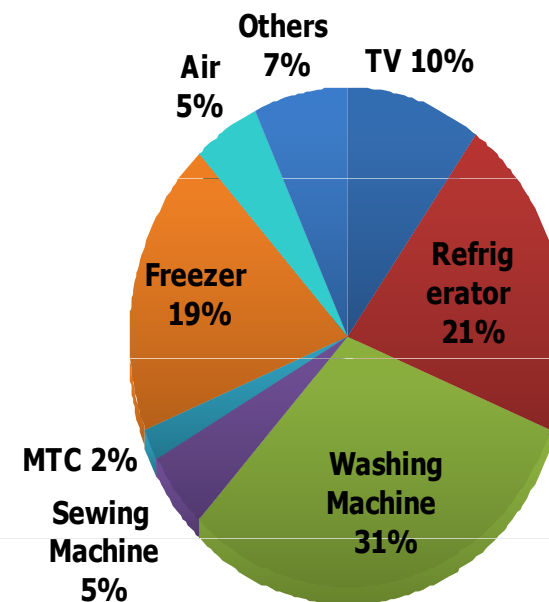
# Financial Highlights

Sales Proportion by Product Categories

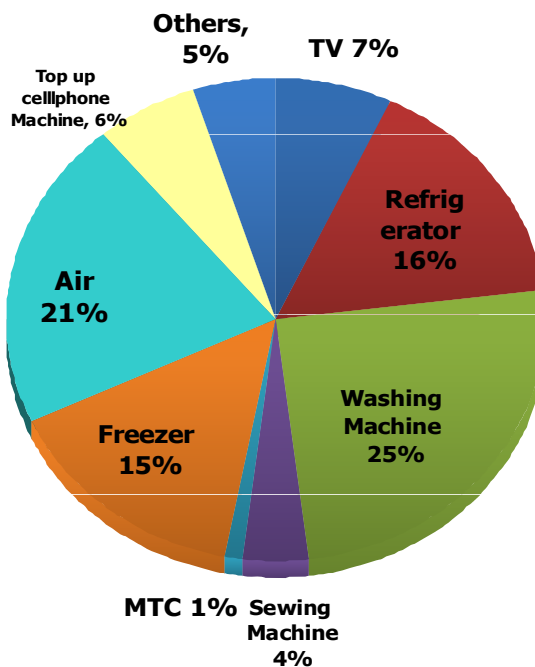
2008



2009

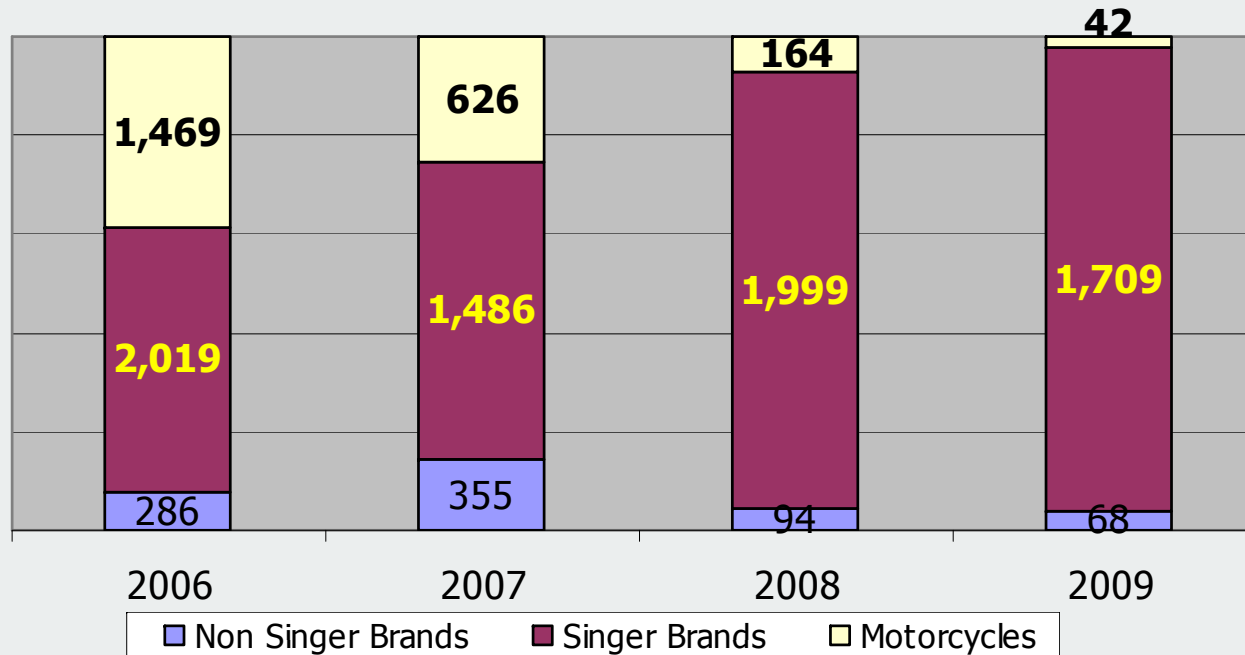


Jan - 2010



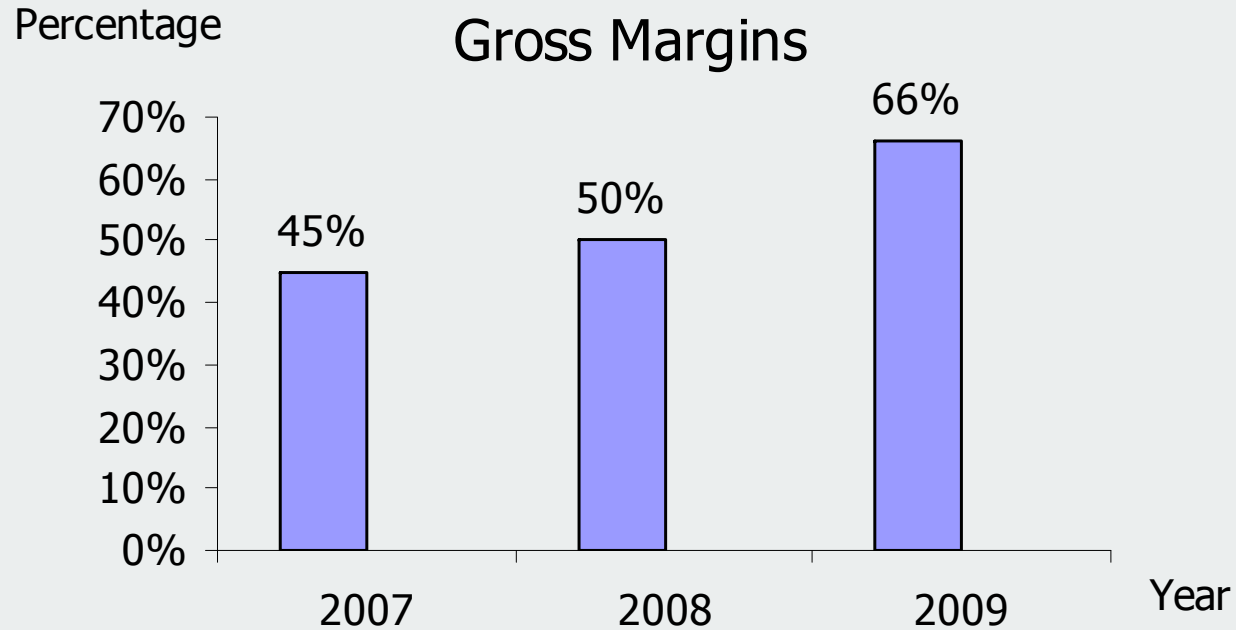
## Sales Break down 2006 - 2009

## Sales Breakdown



After having switched the core business from motorcycles to electrical home appliances since Y2006 with replacement strategy, sale of electrical home appliances under Singer Brand has gradually improved until Y2009 that the company adopted pre- approval credit by Credit Control Officers, sale of electrical home appliances became lower for adjustment.

## Product Gross Margin 2007 - 2009

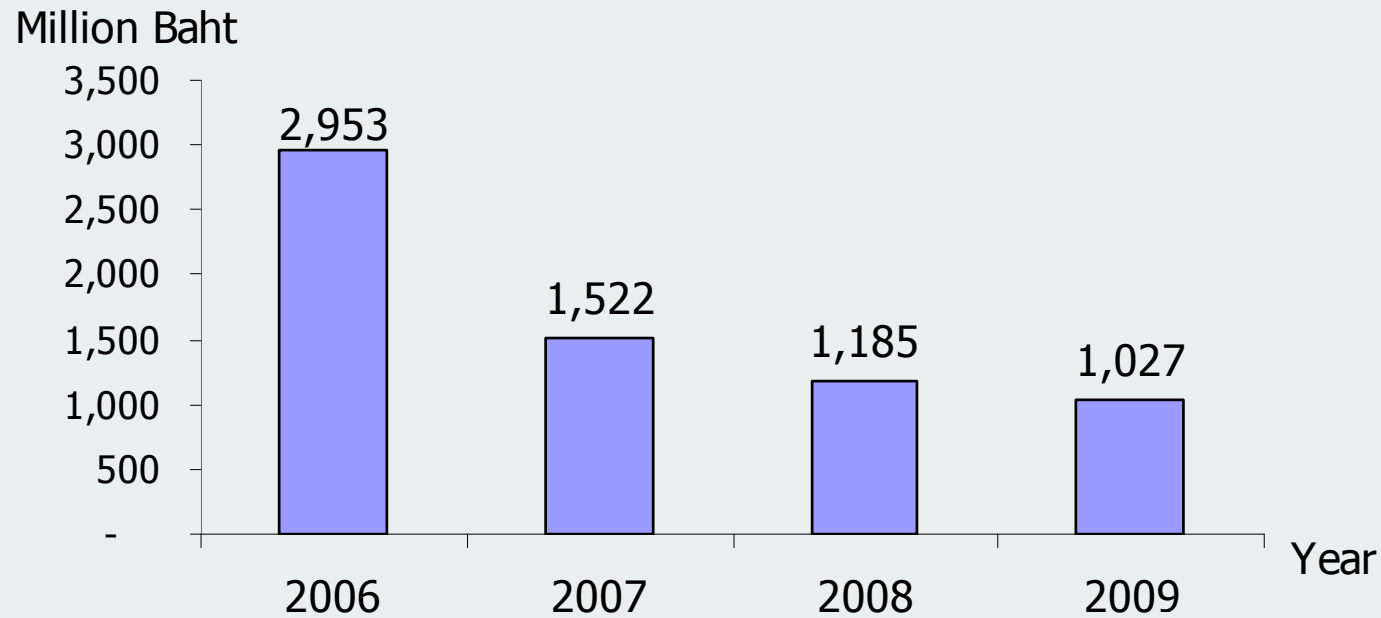


From Y2007 to Y2009, the percentage of gross margin has gradually improved from 45% to 66% caused by the change of product mix from lower margin to higher margin as well as the result from the better price and conditions after having negotiation with major suppliers.



## Reduction of S G & A Expenses

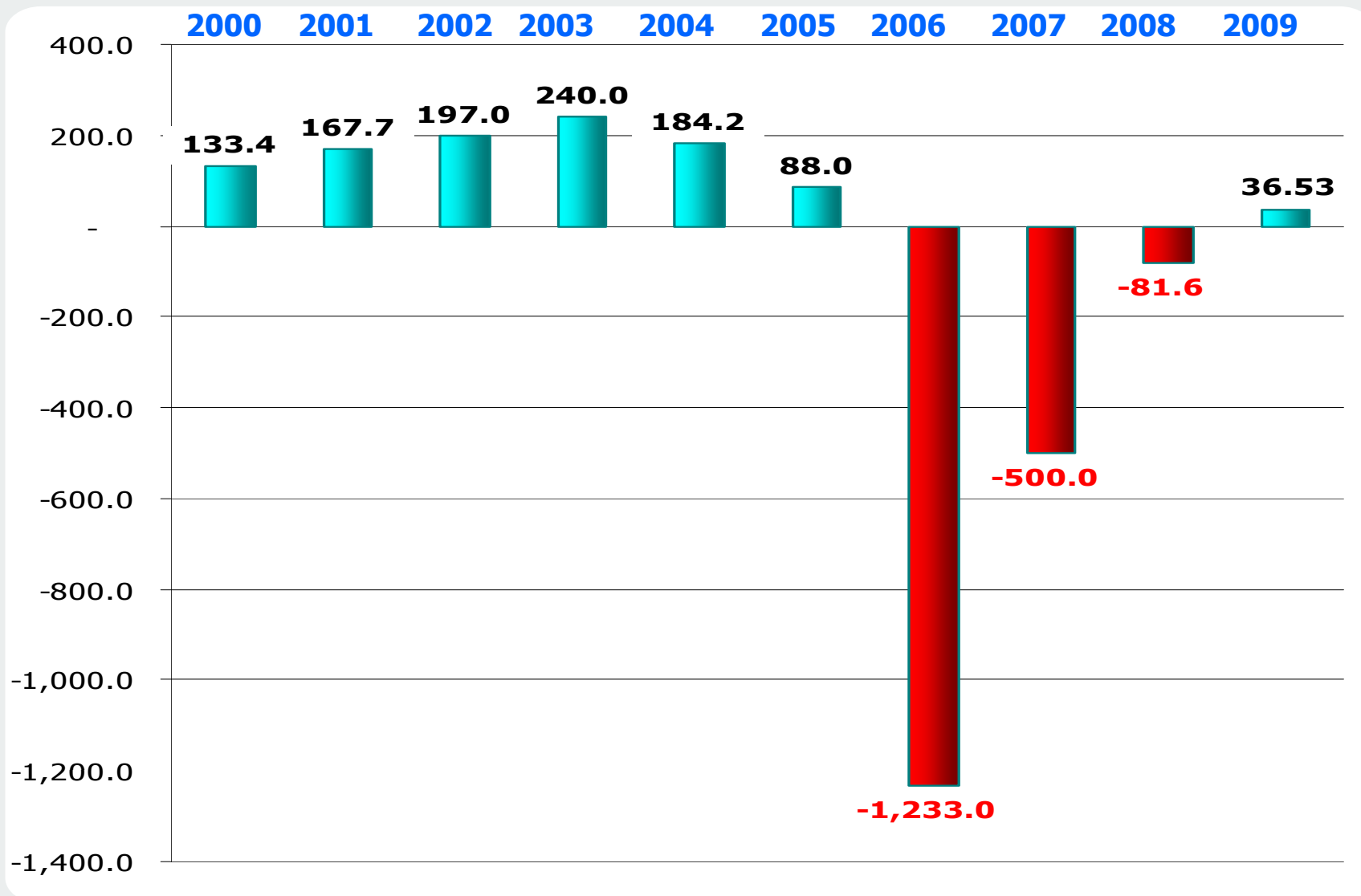
### Selling, General and Administrative Expenses



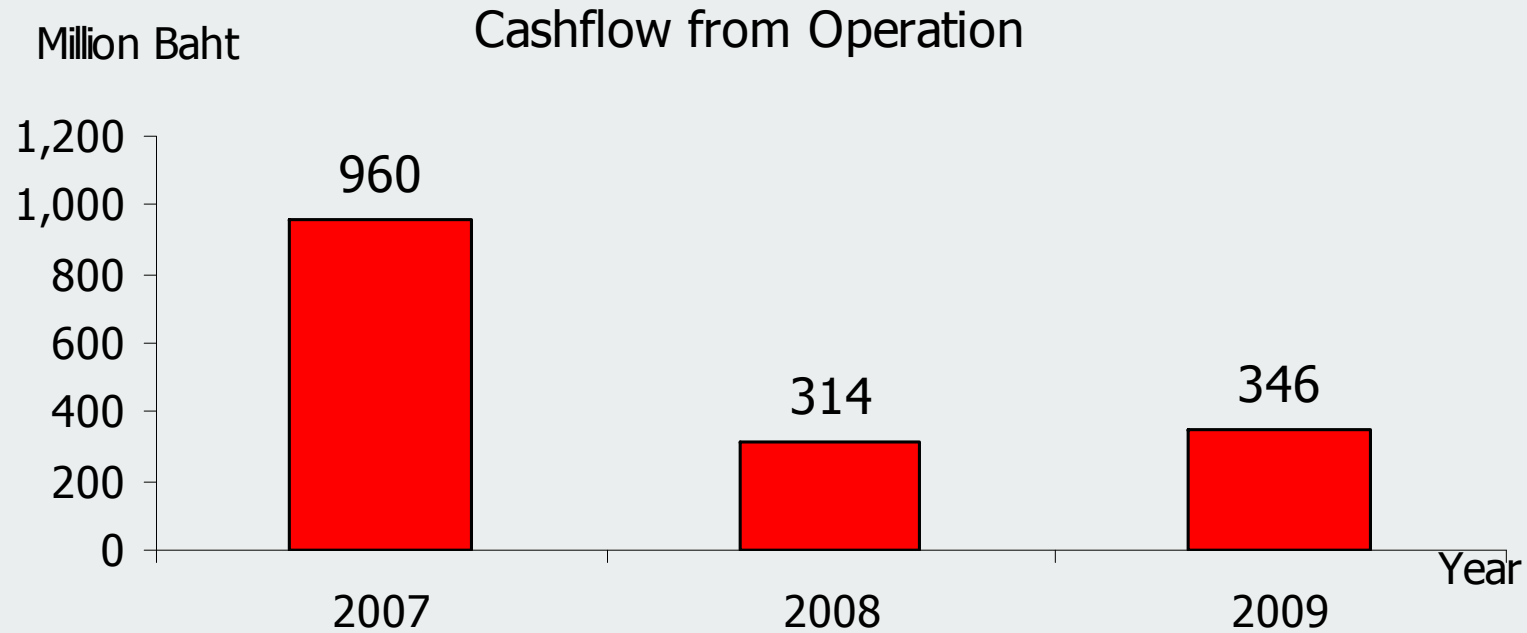
From Y2006 to Y2009, selling and administrative expenses have gradually improved with the company's cost reduction program on going as a plan.

# Net Profit/(loss) - 2000-2009

THB: M. Baht



## Cash Flow 2007 - 2009

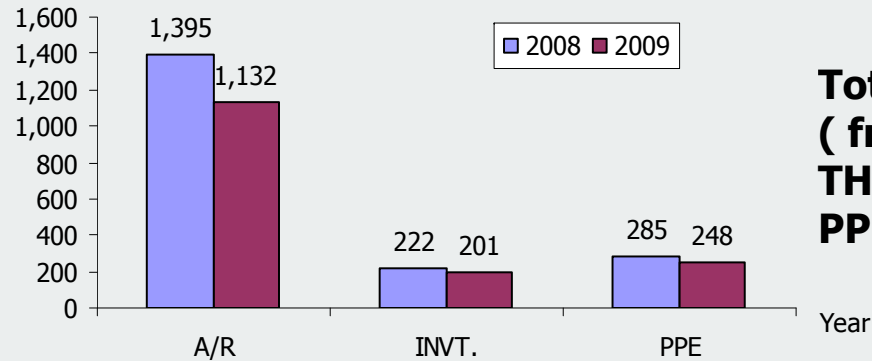


Though sale has been decreased year by year caused by a change of core business from motorcycles with high risk to electrical home appliances with lower risk, the company still have the positive operation cash flow.

## Balance Sheet 2008 - 2009

Million Baht

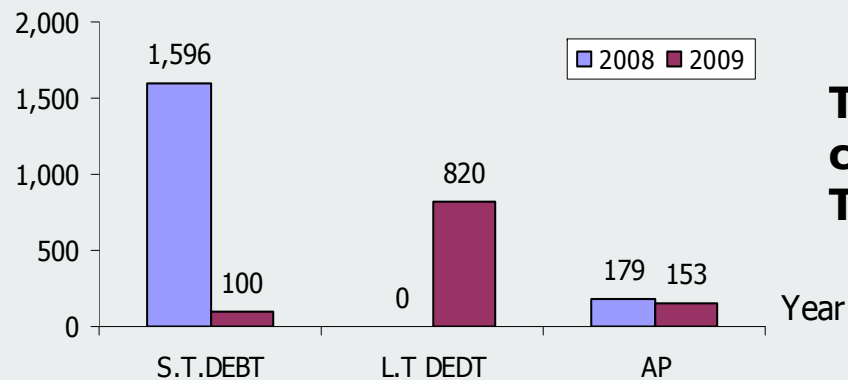
### Assets



**Total assets as of Dec.2009 reduced by THB 325 mil. ( from 2,262 to 1,937) caused by A/R reduced by THB 262 million, inventory reduced by THB 21 mil. PPE reduced by THB 36 mil.**

Million Baht

### Liabilities



**Total liabilities reduced by THB 350 mil caused by short & long term loans reduced by THB 294 mil and A/P reduced by THB 26 mil.**

## Financial Highlights 2007 - 2009

'000 Baht	<u>2007</u>	<u>2008</u>	<u>2009</u>
Revenues	2,514.14	2,355.36	1,874.94
Gross Margin	1,081.87	1,081.10	1,077.11
S&A Expenses	1,291.54	1,047.87	905.85
Profit (Loss) from Sales	-427.35	-104.28	49.75
<b>EBITDA</b>	<b>-331.25</b>	<b>29.21</b>	<b>130.47</b>
Income Before Interest and Tax	-392.96	-6.32	106.09
Net Profit (Loss)	-500.22	-81.60	36.53
Bank Interest	107.10	75.14	69.47

# Company Activities

# Annual General Meeting





Special Sales Program - Shareholders





# Analyst Meeting



Corporate Communication





CSR Activities

Singer gives compensation "Pon Un Jai Rai Kang Wol" campaign



Children's Day activity with Thai Red Cross



Singer celebrates 120 years with "Mangrove Reforestation Project"





CSR Activities





CSR Activities



**SINGER**  
AT HOME WORLDWIDE



บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) ร่วมกับ บริษัท มงคลชัยพัฒนา จำกัด

ร่วมสนับสนุนกิจกรรมเย็บผ้า สร้างงานสร้างอาชีพ

โครงการ "ปันสุขปลูกเด็กดี"

ภายใต้โครงการพัฒนาส่วนพระองค์เขาหินซ้อน จังหวัดฉะเชิงเทรา





CSR Day Seminar





# วันกิจกรรมเดินวิ่งมาราธอน 2010 Singer Mission Impossible Race





**Thank you**