

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ไมต้า ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจประเภทการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ โดยเน้นประเภทรถยนต์มือสอง และรุ่นของรถยนต์ที่มีสภาพคล่องสูงในตลาด ได้แก่ โตโยต้า อีซูซุ นิสสัน มิตรubishi และ ฮอนด้า ทั้งรถยนต์ส่วนบุคคลและรถกระบะ โดย ณ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีสัดส่วนลูกหนี้เช่าซื้อรถยนต์ส่วนบุคคลและรถกระบะประมาณร้อยละ 8.34 และ ร้อยละ 91.66 ของลูกหนี้เช่าซื้อรวมตามลำดับ ซึ่งบริษัทจะกระจายพื้นที่การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อทั้งตลาดในประเทศไทย และต่างจังหวัดผ่านสาขาของบริษัทจำนวน 17 สาขา บริษัทสามารถให้บริการครอบคลุมพื้นที่ได้ถึง 74 จังหวัด

บริษัทมีการขยายพอร์ตการให้บริการสินเชื่อด้วยการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ใหม่กับรถยนต์ประเภทรถแท็กซี่ มีเตอร์กับผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของรถแท็กซี่มีเตอร์ซึ่งเป็นการเพิ่มรายได้ให้กับบริษัทและบริษัทยังมีการให้บริการสินเชื่อประเภทเงินทุนหมุนเวียน (Floor Plan) ให้กับผู้ประกอบการเดินรถรถยนต์มือสองเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบกิจการของผู้ประกอบการเดินรถรถยนต์มือสองซึ่งจะเป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ประกอบการดังกล่าวและเป็นการสร้างฐานลูกค้าให้กับบริษัทในอนาคตอีกด้วย นอกจากนี้บริษัทมีการ ให้บริการสินเชื่อรีไฟแนนซ์รถยนต์ทุกประเภทสำหรับลูกค้าที่มีรถยนต์และมีความต้องการใช้เงิน สามารถที่จะนำรถยนต์มา ขอสินเชื่อรีไฟแนนซ์กับบริษัทได้โดยต้องมีการระบุวัตถุประสงค์ของการใช้เงินไว้ชัดเจน

นอกจากการให้บริการด้านสินเชื่อเช่าซื้อแบบครบวงจรดังกล่าวข้างต้นแล้ว บริษัทยังมีการให้บริการหลังการขาย โดยการให้บริการรับต่อทะเบียนรถยนต์ ธรรมเนียมประกันภัย และ พ.ร.บ. คúmครองผู้ประสบภัยทางรถยนต์ ซึ่งเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า และยังเป็นการเสริมรายได้ให้กับบริษัท ทั้งนี้ในปี 2559 บริษัทมีรายได้จากการรับโอนและต่อทะเบียนรถยนต์ และรายได้ค่านายหน้าประกันคิดเป็นร้อยละ 2.32 และ ร้อยละ 3.09 ของรายได้รวม

โดยปัจจุบันและในอนาคตบริษัทใช้นโยบายที่มุ่งเน้นการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์มือสอง (รถยนต์ทุกประเภท) ได้แก่ รถยนต์นั่งส่วนบุคคล และรถบรรทุกทุกขนาด ทั้งนี้รถยนต์ข้างต้นไม่รวมถึงรถจักรยานยนต์) อย่างไรก็ตามบริษัท ไมต้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) ในฐานะผู้ถือหุ้นใหญ่ และบริษัทแม่ จะเป็นหน่วยงานที่กำหนดนโยบายในอนาคต รวมถึงการกำหนดขอบเขตการแบ่งการดำเนินธุรกิจของธุรกิจอื่นๆ โดยพิจารณาจากความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของแต่ละบริษัท ทั้งนี้ เพื่อไม่ให้บริษัททั้งสองมีการดำเนินธุรกิจที่อาจทับซ้อน หรือแข่งขันกันเอง แต่จะประกอบกิจการในลักษณะที่สามารถเกื้อหนุนซึ่งกันและกัน โดยมีการแบ่งกลุ่มในการดำเนินธุรกิจไว้อย่างชัดเจน

1.2 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ไมต้า ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ("บริษัท") ก่อตั้งเมื่อวันที่ 4 ตุลาคม 2543 ในนามของบริษัท สตาร์ เรเนียม ออโต ลิสซิ่ง จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรกจำนวน 90 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ ประกอบธุรกิจให้เช่าซื้อรถยนต์มือสองที่มุ่งเน้นรถยนต์ทั้งส่วนบุคคล รถกระบะ ที่มีอายุการใช้งานมากกว่า 5 ปีขึ้นไป โดยมีผู้เริ่มก่อตั้งบริษัท คือ คุณกมล เขียวศิริกุล และ คุณธเนศ ดิลกศักดิ์วิฑูร โดยกลุ่มเอี่ยวศิริกุล กลุ่มดิลกศักดิ์วิฑูร และ ไมต้า แอสเซ็ทถือหุ้นรวมกันร้อยละ 97.30 และมีการถือหุ้นผ่านบริษัท ไมต้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) จำนวนร้อยละ 15 ของทุนที่ชำระแล้ว ซึ่งบุคคลทั้งสองเป็นผู้ก่อตั้งของบริษัท ไมต้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจการขายเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน เฟอร์นิเจอร์ สำหรับบ้าน และรถจักรยานยนต์ ต่อมาในวันที่ 15 มีนาคม 2544 บริษัทจึงได้เปลี่ยนชื่อจาก บริษัท สตาร์เรเนียม ออโต ลิสซิ่ง จำกัด เป็น บริษัท ไมต้า ลิสซิ่ง จำกัด ทั้งนี้เนื่องจากเป็นบริษัทที่มีผู้ก่อตั้งและผู้ถือหุ้นใหญ่เป็นกลุ่มเดียวกันกับบริษัท

ไมด้าแอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) จึงต้องการเปลี่ยนชื่อให้สามารถสื่อได้ว่าเป็นกลุ่มเดียวกัน ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของบริษัทที่ผ่านมาดังนี้

- | | |
|---------------|---|
| มีนาคม 2544 | เปลี่ยนชื่อจาก “บริษัท สตาร์เรเนียม ออโต ลิสซิ่ง จำกัด” เป็น “บริษัท ไมด้า ลิสซิ่ง จำกัด” ทั้งนี้เนื่องจากเป็นบริษัทที่มีผู้ก่อตั้งและถือหุ้นใหญ่เป็นกลุ่มเดียวกันกับ บริษัท ไมด้าแอสเซ็ท จำกัด จึงได้เปลี่ยนชื่อให้เป็นกลุ่มเดียวกับกลุ่มไมด้าเพื่อประโยชน์ต่อการทำการตลาดและการดำเนินธุรกิจของกลุ่มไมด้า |
| ธันวาคม 2544 | เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 210 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 300 ล้านบาท โดยเรียกชำระงวดแรกจำนวน 52.50 ล้านบาท จึงทำให้บริษัทมีทุนที่รับชำระแล้ว 142.50 ล้านบาท |
| มีนาคม 2545 | เพิ่มทุนจดทะเบียนด้วยการเรียกชำระหุ้นเพิ่มทุนงวดที่สอง จำนวน 52.50 ล้านบาท บริษัทจึงมีทุนจดทะเบียนที่รับชำระแล้ว 195 ล้านบาท |
| พฤษภาคม 2545 | เพิ่มทุนจดทะเบียน ด้วยการเรียกชำระหุ้นเพิ่มทุนงวดที่สามจำนวน 52.50 ล้านบาท บริษัทจึงมีทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วเป็นจำนวน 247.50 ล้านบาท |
| มิถุนายน 2545 | บริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท ได้ขายหุ้นออกไปให้กับ กลุ่ม คุณกมล เอี้ยวศิริกุล และ คุณธนศ ดิลกศักดิ์วิฑูร |
| กันยายน 2545 | เพิ่มทุนจดทะเบียนด้วยการเรียกชำระหุ้นเพิ่มทุนงวดที่สี่จำนวน 52.50 ล้านบาท บริษัทจึงมีทุนจดทะเบียนที่รับชำระแล้วจำนวน 300.00 ล้านบาท

ได้รับการคัดเลือกให้เป็นผู้ประกอบการธุรกิจที่รักษาสถิติผู้ประกอบการด้านสัญญาที่เป็นธรรมต่อผู้บริโภค จากคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค สำนักนายกรัฐมนตรี (สคบ.) |
| เมษายน 2547 | ปรับโครงสร้างการถือหุ้นใหม่ โดยผู้ถือหุ้นเดิมได้ขายหุ้นให้กับบริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) จำนวน 24 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท คิดเป็นร้อยละ 80 ของทุนจดทะเบียนที่รับชำระแล้วของบริษัท |
| พฤษภาคม 2547 | ที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทได้มีมติให้เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากหุ้นละ 10 บาทเป็น 1 บาท และมีมติให้ทำการเพิ่มทุนจดทะเบียนจากจำนวน 300.00 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 400.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญจำนวน 100 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อเสนอขายประชาชนจำนวน 85 ล้านหุ้น และจำนวน 15 ล้านหุ้น ให้ออกเพื่อรองรับใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นที่ออกให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัท รวมทั้งมีมติให้นำหุ้นสามัญของบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย แปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัด พร้อมกับเปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท ไมด้า ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน)” |
| สิงหาคม 2547 | บริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ณ วันที่ 19 สิงหาคม 2547 โดยเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ประชาชนจำนวน 85 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ราคาเสนอขายหุ้นละ 3 บาท และเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นที่ออกให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัทจำนวน 15 ล้านหุ้น ราคาเสนอขาย 0 บาท อายุใบสำคัญแสดงสิทธิ 5 ปี โดยใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย มีสิทธิซื้อหุ้นสามัญได้ 1 หุ้น ราคาใช้สิทธิหุ้นละ 1 บาท |

- มิถุนายน 2548 ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญซึ่งเป็นกรรมการและพนักงานของบริษัทฯตามที่กล่าวข้างต้น ได้ใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิจำนวน 6,000,000 หน่วย ซื้อหุ้นสามัญจำนวน 6,000,000 หุ้นในราคาหุ้นละ 1 บาท ทำให้ทุนชำระแล้วของบริษัทฯเพิ่มจาก 385 ล้านบาท เป็น 391 ล้านบาท บริษัทฯได้จดทะเบียนเพิ่มทุนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 4 กรกฎาคม 2548 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 มีใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯที่จัดสรรให้แก่กรรมการและพนักงานคงเหลือจำนวน 9,000,000 หน่วย
- มิถุนายน 2549 ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญซึ่งเป็นกรรมการและพนักงานของบริษัทฯตามที่กล่าวข้างต้น ได้ใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิจำนวน 3,000,000 หน่วย ซื้อหุ้นสามัญจำนวน 3,000,000 หุ้นในราคาหุ้นละ 1 บาท ทำให้ทุนชำระแล้วของบริษัทฯเพิ่มจาก 391 ล้านบาท เป็น 394 ล้านบาท บริษัทฯได้จดทะเบียนเพิ่มทุนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 30 มิถุนายน 2549 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 มีใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯที่จัดสรรให้แก่กรรมการและพนักงานคงเหลือจำนวน 6,000,000 หน่วย
- มีนาคม 2550 ย้ายสำนักงานใหญ่จาก ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ ไปที่ 48/2-5 หมู่ที่ 1 ซอยแจ้งวัฒนะ 14 ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงทุ่งสองห้อง เขตหลักสี่ กรุงเทพมหานคร 10210
- มิถุนายน 2550 ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญซึ่งเป็นกรรมการและพนักงานของบริษัทฯตามที่กล่าวข้างต้น ได้ใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิจำนวน 3,000,000 หน่วย ซื้อหุ้นสามัญจำนวน 3,000,000 หุ้นในราคาหุ้นละ 1 บาท ทำให้ทุนชำระแล้วของบริษัทฯเพิ่มจาก 394 ล้านบาท เป็น 397 ล้านบาท บริษัทฯได้จดทะเบียนเพิ่มทุนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 30 มิถุนายน 2550 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2550 มีใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯที่จัดสรรให้แก่กรรมการและพนักงานคงเหลือจำนวน 3,000,000 หน่วย
- มิถุนายน 2551 เมื่อวันที่ 11 มิถุนายน 2551 ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2551 ได้อนุมัติให้ดำเนินการในเรื่องต่าง ๆ ดังนี้
1. เปลี่ยนแปลงจำนวนและมูลค่าหุ้นสามัญที่ตราไว้ของบริษัทฯจากเดิม มูลค่าหุ้นละ 1.00 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 0.10 บาท ทำให้ทุนจดทะเบียนเดิม จำนวน 400 ล้านบาท (แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 400 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1.00 บาท) เปลี่ยนแปลงใหม่เป็นทุนจดทะเบียน 400 ล้านบาท (แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ 4,000 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.10 บาท)
 2. แก้อำนาจหน้าที่สำรองไว้เพื่อรองรับใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯที่ยังไม่ได้ใช้สิทธิ จากเดิมจำนวน 3,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.0 บาท เปลี่ยนเป็น จำนวน 30,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท และเปลี่ยนแปลงราคาและอัตราการใช้สิทธิ ของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญที่เสนอขายต่อกรรมการและพนักงานของบริษัทฯในส่วนที่ยังไม่ได้มีการใช้สิทธิ เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญของบริษัท
 3. ให้เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจำนวน 1,970 ล้านหุ้น (หนึ่งพันเก้าร้อยเจ็ดสิบล้านหุ้น) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท คิดเป็นทุนจดทะเบียนที่เพิ่มจำนวน 197 ล้านบาท (หนึ่งร้อยเก้าสิบล้านบาท) จากทุนจดทะเบียนเดิม 400 ล้านบาท (สี่ร้อยล้านบาท) ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 4,000 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท เป็นทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 597 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 5,970 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท

	<p>4. ให้จัดสรรจำนวนหุ้นเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 1,955 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญรุ่นที่ 1 (W1)</p> <p>5. อนุมัติการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ รุ่นที่ 1 จำนวนไม่เกิน 1,955,000,000 หน่วย ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท</p> <p>6. จัดสรรหุ้นเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 15,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท เพื่อรองรับการปรับสิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญที่จัดสรรให้แก่ กรรมการและพนักงาน (ESOP)</p> <p>7. แก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิของบริษัทในข้อ 4 เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว</p> <p>8. ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญซึ่งเป็นกรรมการและพนักงานของบริษัทฯขอใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิจำนวน 3 ล้านหน่วย ซื้อหุ้นสามัญจำนวน 30 ล้านหุ้น ในราคาหุ้นละ 0.10 บาท รวมเป็นเงิน 3 ล้านบาท จึงถือว่าใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าวได้ใช้สิทธิครบตามจำนวนแล้ว</p>
มิถุนายน 2552	<p>ตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นเมื่อวันที่ 11 มิถุนายน 2551 ให้จัดสรรจำนวนหุ้นเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 1,955 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาทเพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญรุ่นที่ 1 (W1) มีอายุครบ 1 ปี ทางบริษัทยังคงมิได้ดำเนินการเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นที่ออกใหม่แต่อย่างใด จึงมีผลทำให้ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญรุ่นที่ 1 (W1) เป็นอันสิ้นสุด</p>
เมษายน 2553	<p>วันที่ 29 เมษายน 2553 มติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2553 ได้อนุมัติเรื่องดังต่อไปนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯจากเดิมจำนวน 597ล้านบาท (ห้าร้อยเก้าสิบล้านบาท) เป็นจำนวน 400 ล้านบาท (สี่ร้อยล้านบาท) 2. เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นของบริษัทฯจากมูลค่าหุ้นละ 0.10 บาทเป็นมูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท 3. เปลี่ยนแปลงจำนวนหุ้นสามัญของบริษัทฯจาก 4,000,000,000 (สี่พันล้าน) หุ้นเป็น 800,000,000 (แปดร้อยล้าน) หุ้น
เมษายน 2557	<p>ตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น วันที่ 9 เมษายน 2557 ได้อนุมัติเรื่องดังต่อไปนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จากเดิม 400 ล้านเป็น 440 ล้านบาท โดยออกหุ้นสามัญ 80 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาทเพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผล 2. จ่ายปันผลเป็นหุ้นสามัญของบริษัทฯ จำนวน 80,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ ในอัตรา 10 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นปันผล รวมมูลค่าทั้งสิ้นไม่เกิน 40,000,000 บาท หรือคิดเป็นอัตราการจ่ายเงินปันผล 0.05 บาทต่อหุ้น ในกรณีที่มิใช่หุ้นบริษัทฯจะจ่ายเงินปันผลเป็นเงินสดแทนการจ่ายหุ้นปันผลในอัตรา 0.05 บาทต่อหุ้น 3. มีมติอนุมัติให้บริษัทฯออกและเสนอขายหุ้นกู้ภายในวงเงินไม่เกิน 2,000 ล้านบาท โดยมอบอำนาจให้กรรมการผู้มีอำนาจกระทำการแทนบริษัทฯ และ/หรือบุคคลที่ได้รับมอบหมายจากกรรมการผู้มีอำนาจทำการแทนเป็นผู้มีอำนาจในการกำหนดหลักเกณฑ์ เงื่อนไข และรายละเอียดอื่น ๆ

	<p>ณ 30 เมษายน 2557 บริษัทได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วของบริษัท ฯ จำนวน 39,999,941.50 บาท ซึ่งทำให้ทุนชำระแล้วของบริษัท ฯ เพิ่มขึ้นจากเดิม 400 ล้านบาทเป็น 439,999,941.50 บาท</p>
เมษายน 2558	<p>ตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น วันที่ 23 เมษายน 2558 ได้อนุมัติเรื่องดังต่อไปนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.ลดทุนจดทะเบียนของบริษัทจากเดิม 440,000,000 บาท เป็น 439,999,941.50 บาท โดยตัดหุ้นสามัญจดทะเบียนที่คงเหลือจากการจัดสรรหุ้นสามัญเพื่อรองรับการจ่ายเงินปันผลเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 117 หุ้น 2.จ่ายปันผลเป็นหุ้นสามัญของบริษัท จำนวน 87,999,988 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาทให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ ในอัตรา 10 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นปันผล รวมมูลค่าทั้งสิ้นไม่เกิน 43,999,994 บาท หรือคิดเป็นอัตราการจ่ายเงินปันผล 0.05 บาทต่อหุ้นในกรณีที่มิใช่หุ้นบริษัทฯ จะจ่ายเงินปันผลเป็นเงินสดแทนการจ่ายหุ้นปันผลในอัตรา 0.05 บาทต่อหุ้น 3.เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จากเดิม 439,999,941.50 บาทเป็น 483,999,935.50 บาท โดยออกหุ้นสามัญ 87,999,988 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาทเพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผล 4.มีมติอนุมัติให้บริษัทออกและเสนอขายหุ้นกู้ภายในวงเงินไม่เกิน 3,000 ล้านบาท โดยมอบอำนาจให้กรรมการผู้มีอำนาจกระทำการแทนบริษัทและ/หรือบุคคลที่ได้รับมอบหมายจากกรรมการผู้มีอำนาจทำการแทนเป็นผู้มีอำนาจในการกำหนดหลักเกณฑ์ เงื่อนไข และรายละเอียดอื่น ๆ
กรกฎาคม 2558	<p>บริษัทได้ลงทุนและจัดตั้งบริษัทย่อยชื่อ บริษัท บริหารสินทรัพย์ ไม่น่า จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจบริหารจัดการทรัพย์สินที่รับโอนสินทรัพย์ด้วยคุณภาพของสถาบันการเงินประกอบด้วยทุนจดทะเบียน 25,000,000 บาท จำนวนหุ้น 2,500,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท ทั้งนี้บริษัท ไม่น่า ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นทั้งหมด 2,499,997 หุ้น คิดเป็นมูลค่าการลงทุน 24,999,970 บาทหรือร้อยละ 99.99</p>
เมษายน 2559	<p>ตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น วันที่ 28 เมษายน 2559 ได้อนุมัติเรื่องดังต่อไปนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. จ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานประจำปี 2558 ในอัตราหุ้นละ 0.032 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 30,975,930.78 บาท โดยจ่ายจากกำไรสุทธิของงบการเงินรวมของบริษัท 2. ลดทุนจดทะเบียน ของบริษัทฯ จากเดิม 483,999,935.50 บาท เป็น 483,998,918.50 บาท โดยตัดหุ้นสามัญจดทะเบียนที่คงเหลือจากการจัดสรรหุ้นสามัญเพื่อรองรับการจ่ายเงินปันผลเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 2,034 หุ้น 3. ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ("ใบสำคัญแสดงสิทธิฯ") จำนวน 483,998,918 หน่วย เพื่อจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ ตามสัดส่วนการถือหุ้น (Rights Offering) ในอัตราส่วนหุ้นสามัญ 2 หุ้นต่อใบสำคัญแสดงสิทธิฯ 1 หน่วย ทั้งนี้ หากมีเศษของใบสำคัญแสดงสิทธิฯ เกิดขึ้นจากการคำนวณ ให้ปัดเศษดังกล่าวทิ้ง โดยมีราคาเสนอขายต่อหน่วยเท่ากับ 0 (ศูนย์) บาท 4. เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 483,998,918.50 บาท เป็น 725,998,377.50 บาท โดยออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 483,998,918 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ซึ่งจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท ฯ ตามสัดส่วนจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายถืออยู่ (Rights Offering)

5. แก้ไขเพิ่มเติมวัตถุประสงค์ของบริษัท โดยยกเลิกวัตถุประสงค์ข้อ 10 และข้อ 54 และให้เพิ่มเติมวัตถุประสงค์จำนวน 5 ข้อ
6. มีมติอนุมัติให้บริษัทออกและเสนอขายหุ้นกู้ภายในวงเงินไม่เกิน 3,500 ล้านบาท โดยมอบอำนาจ ให้กรรมการผู้มีอำนาจกระทำการแทนบริษัทและ/หรือบุคคลที่ได้รับมอบหมายจากกรรมการผู้มีอำนาจทำการแทนเป็นผู้มีอำนาจในการกำหนดหลักเกณฑ์ เงื่อนไข และรายละเอียดอื่น ๆ

ข้อมูลสรุปสำหรับบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

บริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
ถือหุ้นทางตรง	บริหารจัดการทรัพย์สินที่รับโอนสินทรัพย์ด้อย		
บริษัท บริหารสินทรัพย์ ไมด้า จำกัด	คุณภาพของสถาบันการเงิน	25,000	99.99

หมายเหตุ

บริษัท บริหารสินทรัพย์ ไมด้า จำกัด ในระหว่างปี 2559 บริษัทมีการซื้อหนี้เพื่อมาบริหารจัดการทรัพย์สินที่รับโอนสินทรัพย์ด้อยคุณภาพของสถาบันการเงินมูลค่า 180 ล้านบาท จำนวน 1 สัญญา

สาขาของบริษัทและพื้นที่ครอบคลุม ณ เดือน ธันวาคม 2559

สาขา	เดือนปีที่เปิด	พื้นที่ครอบคลุม
สำนักงานใหญ่	ต.ค.2543	กรุงเทพฯ / สมุทรปราการ / นนทบุรี / ปทุมธานี / อุทัยธานี / นครนายก / ฉะเชิงเทรา / สระแก้ว / ปราจีนบุรี
1. นครสวรรค์	พ.ค. 2545	นครสวรรค์ / กำแพงเพชร / ตาก / อุทัยธานี / ชัยนาท / เพชรบูรณ์ / ลพบุรี / สิงห์บุรี / อ่างทอง
2. พิษณุโลก	ธ.ค. 2546	พิษณุโลก / สุโขทัย / พิจิตร / อุตรดิตถ์ / แพร่ / น่าน
3. เชียงใหม่	ม.ค. 2547	เชียงใหม่ / ลำพูน / ลำปาง / แม่ฮ่องสอน
4. เชียงราย	พ.ย. 2552	เชียงราย/พะเยา/น่าน
5. ชุมพร	มิ.ย. 2546	ชุมพร / ประจวบคีรีขันธ์ / ระนอง
6. สุราษฎร์ธานี	พ.ค. 2547	สุราษฎร์ธานี / นครศรีธรรมราช
7. กระบี่	มิ.ย. 2547	ภูเก็ต / พังงา / กระบี่ / ตรัง
8. หาดใหญ่	พ.ย. 2547	สงขลา / สตูล / พัทลุง
9. นครราชสีมา	ม.ค. 2546	นครราชสีมา / ชัยภูมิ / สระบุรี
10. อุตรธานี	ต.ค. 2546	อุตรธานี / หนองคาย / สกลนคร / นครพนม / หนองบัวลำภู / เลย / บึงกาฬ
11. อุบลราชธานี	ก.พ. 2547	อุบลราชธานี / อำนาจเจริญ / สุรินทร์ / ยโสธร / ศรีสะเกษ / มุกดาหาร
12. ขอนแก่น	มี.ค. 2547	ขอนแก่น / มหาสารคาม / ร้อยเอ็ด / กาฬสินธุ์
13. สุรินทร์	เม.ย.2558	สุรินทร์/บุรีรัมย์/ศรีสะเกษ(ราศีไศล/อุทุมพรพิสัย)
14. นครปฐม	ต.ค. 2544	นครปฐม / ราชบุรี / กาญจนบุรี / สมุทรสงคราม / สมุทรสาคร / สุพรรณบุรี
15. ระยอง	มี.ค. 2546	ระยอง / ชลบุรี / จันทบุรี / ตราด
16. เพชรบุรี	ธ.ค.2557	เพชรบุรี / ประจวบคีรีขันธ์ (ปรังเณ , หัวหิน)

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้ของบริษัท

โครงสร้างรายได้ของบริษัทตามงบการเงินปี 2557 – ปี 2559

รายได้	2557		2558		2559	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ยอดสัญญาเช่าซื้อใหม่	1,874.14		1,844.14		1,859.81	
ยอดปล่อยสินเชื่อก่อน	1,236.80		1,211.68		1,256.86	
1. รายได้จากการเช่าซื้อ						
รถยนต์นั่งส่วนบุคคล	20.51	4.22	18.59	3.62	21.04	3.86
รถกระบะ	390.09	80.21	402.94	78.50	392.45	71.90
รวมรายได้จากการเช่าซื้อ	410.60	84.43	421.53	82.12	413.49	75.76
2. ดอกเบี้ยรับและรายได้อื่น						
- ดอกเบี้ยรับ	4.93	1.01	6.24	1.21	14.63	2.68
- รายได้ค่าโอนทะเบียน	12.76	2.62	12.95	2.52	12.65	2.32
- รายได้ค่านายหน้าประกัน	12.70	2.61	15.25	2.97	16.84	3.09
- รายได้ค่าเบี้ยปรับ	15.35	3.16	18.09	3.53	19.28	3.53
- หนี้สูญรับคืน	6.56	1.35	7.62	1.49	6.48	1.19
- รายได้ค่าธรรมเนียมดำเนินการ	5.20	1.07	6.71	1.31	12.07	2.21
- รายได้ค่าติดตาม	6.24	1.28	6.32	1.23	5.51	1.01
- รายได้ค่าขนส่งรถยัด	3.03	0.62	4.58	0.89	3.97	0.73
- กำไรจากการเงินลงทุนในหลักทรัพย์	-	-	0.58	0.11	20.05	3.67
- อื่นๆ	8.96	1.85	13.42	2.62	20.79	3.81
รวมรายได้อื่น	75.72	15.57	91.77	17.88	132.28	24.24
รวมรายได้ทั้งหมด	486.32	100.00	513.30	100.00	545.77	100.00

รายได้ของบริษัทจำแนกตามประเภทรถยนต์

รายได้จากการเช่าซื้อ	2557		2558		2559	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
- รถยนต์ใหม่	7.63	1.86	7.27	1.73	6.77	1.64
- รถยนต์มือสอง	402.97	98.14	414.26	98.27	406.72	98.36
รวมรายได้จากการเช่าซื้อ	410.60	100.00	421.53	100.00	413.49	100.00

รายได้ของบริษัทจำแนกตามภูมิภาคต่างๆ และกรุงเทพมหานคร

ภาค	2557		2558		2559	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
กรุงเทพฯและปริมณฑล	48.41	9.95	40.34	7.86	80.36	14.72
ภาคตะวันตก	41.80	8.59	30.13	5.87	28.99	5.31
ภาคเหนือ	125.33	25.77	144.02	28.06	138.43	25.36
ภาคตะวันออก	22.69	4.67	32.36	6.30	35.50	6.50
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	165.68	34.07	170.02	33.12	168.18	30.82
ภาคใต้	82.41	16.95	96.43	18.79	94.30	17.29
รวมรายได้ทั้งหมด	486.32	100.00	513.30	100.00	545.77	100.00

หมายเหตุ : บริษัทมีสำนักงานใหญ่ในกรุงเทพมหานคร

สาขาภาคตะวันตก ประกอบด้วย สาขานครปฐม

สาขาภาคเหนือ ประกอบด้วย สาขาพิษณุโลก สาขานครสวรรค์ สาขาเชียงใหม่และสาขาเชียงราย

สาขาภาคตะวันออก ประกอบด้วย สาขาระยอง

สาขาภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ประกอบด้วย สาขานครราชสีมา สาขาอุดรธานี สาขาอุบลราชธานี สาขาสุรินทร์และสาขาขอนแก่น

สาขาภาคใต้ ประกอบด้วย สาขาเพชรบุรี สาขาชุมพร สาขาสุราษฎร์ธานี สาขากระบี่และสาขาหาดใหญ่

2.2 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทมีเป้าหมายที่จะให้บริการสินเชื่อรถยนต์แบบครบทุกประเภทเช่นเดิม โดยบริการของบริษัทได้กระจายพื้นที่การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อออกไปทั้งในกรุงเทพฯและให้บริการผ่านสาขาต่างจังหวัด ทั้งนี้บริษัทมีเป้าหมายที่จะเพิ่มยอดการให้สินเชื่อรถยนต์เพิ่มขึ้นโดยขยายฐานลูกค้าในต่างจังหวัดเพิ่มขึ้น เพื่อให้การบริการสินเชื่อ รถยนต์ของบริษัทครอบคลุมทุกพื้นที่และเข้าถึงลูกค้าได้ทุกจังหวัดของประเทศ และบริษัทได้รับซื้อลดลูกหนี้ด้วยคุณภาพจากสถาบันการเงิน เพื่อเพิ่มช่องทางทางธุรกิจใหม่และเพิ่มรายได้ให้แก่บริษัทอีกช่องทางหนึ่ง

2.3 ลักษณะของธุรกิจ

2.3.1 บริษัทประกอบธุรกิจประเภทการให้บริการสินเชื่อ แบ่งออกเป็น 4 ประเภทหลัก ดังนี้

- 1) การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์
- 2) การให้บริการสินเชื่อแก่กลุ่มผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสอง ประเภทเงินทุนหมุนเวียน หรือที่เรียกว่าสินเชื่อ Floor Plan
- 3) การให้บริการรับรีไฟแนนซ์รถยนต์ทุกประเภท
- 4) การให้บริการเสริม ซึ่งประกอบด้วย การรับต่อภาษี โอนทะเบียนรถยนต์ และการรับต่อกรมธรรม์ประกันภัย / พ.ร.บ. ค้ำครองผู้ประสบภัยทางรถยนต์

รายได้หลักของบริษัทมาจากการให้บริการสินเชื่อเพื่อเช่าซื้อรถยนต์ ซึ่งสัดส่วนของรายได้จากการเช่าซื้อในส่วนนี้ ต่อรายได้รวม ตั้งแต่ปี 2557 ถึงปัจจุบัน จะอยู่ระหว่างร้อยละ 75.76 ถึง 84.43

บริษัทดำเนินธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเพื่อเช่าซื้อรถยนต์ โดยเน้นประเภทรถยนต์และรุ่นของรถยนต์ที่มีสภาพคล่องสูงในตลาด ทั้งรถยนต์ส่วนบุคคลและรถกระบะ โดยจำนวนเงินปล่อยกู้ขึ้นอยู่กับประเภทของรถยนต์ ยี่ห้อ อายุรถยนต์ สภาพคล่องในการปล่อยต่อ และคุณสมบัติของผู้กู้ ซึ่งบริษัทได้กระจายความเสี่ยงของลูกค้าที่ขอเช่าซื้อโดยเน้นกลุ่มบุคคลที่มีรายได้ประจำหรือเป็นเจ้าของกิจการและเกษตรกร โดยบริษัทจะกระจายพื้นที่การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อทั้งตลาดในกรุงเทพฯและเน้นการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อในต่างจังหวัด ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทมีเครือข่ายสาขาทั้งหมด 17 สาขา จึง

สามารถให้บริการลูกค้าครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศได้ถึง 74 จังหวัด โดยในปี 2559 ยอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อ ใหม่ที่เป็นรถยนต์ส่วนบุคคลและรถกระบะในพอร์ตสินเชื่อของบริษัท มีสัดส่วนร้อยละ 8.62 และ 91.38 และในปี 2558 มีสัดส่วนร้อยละ 4.41 และร้อยละ 95.59 ตามลำดับ ทั้งนี้ในยอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่ดังกล่าวในปี 2559 รถยนต์ใหม่ และรถยนต์มือสองมีสัดส่วนร้อยละ 1.52 และ 98.48 และในปี 2558 มีสัดส่วนร้อยละ 2.54 และ 97.46 ตามลำดับ

ตารางแสดงยอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่แยกตามประเภทของรถยนต์ (สุทธิดอกเบี้ยเช่าซื้อรอดัดบัญชี)

	2557		2558		2559	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ยอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่						
- รถยนต์นั่งส่วนบุคคล	28.95	2.34	53.41	4.41	108.35	8.62
- รถกระบะ	1,207.85	97.66	1,158.27	95.59	1,148.51	91.38
รวม	1,236.80	100.00	1,211.68	100.00	1,256.86	100.00
ยอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่						
- รถยนต์ใหม่	32.79	2.65	30.74	2.54	19.10	1.52
- รถยนต์มือสอง	1,204.04	97.35	1,180.94	97.46	1,237.76	98.48
รวม	1,236.80	100.00	1,211.68	100.00	1,256.86	100.00

ตารางแสดงยอดรายได้แยกตามประเภทของรถยนต์

	2557		2558		2559	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการเช่าซื้อ						
- รถยนต์นั่งส่วนบุคคล	20.51	5.00	18.59	4.41	21.04	5.09
- รถกระบะ	390.09	95.00	402.94	95.59	392.45	94.91
รวม	410.60	100.00	421.53	100.00	413.49	100.00
รายได้จากการเช่าซื้อ						
- รถยนต์ใหม่	7.63	1.86	7.27	1.73	6.77	1.64
- รถยนต์มือสอง	402.97	98.14	414.26	98.27	406.72	98.36
รวม	410.60	100.00	421.53	100.00	413.49	100.00

ยอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่ ซึ่งแบ่งประเภทออกเป็น 2 ลักษณะ 1. รถยนต์นั่งส่วนบุคคล 2. รถกระบะ ซึ่งวิธีแบ่งประเภทดังกล่าว ทางบริษัทจะจัดประเภทรถยนต์นั่ง 4 ประตู เป็นรถยนต์นั่งส่วนบุคคล ที่เหลือจะจัดเป็นประเภทรถกระบะ ซึ่งรถดังกล่าวประกอบด้วย รถบรรทุก รถกระบะตอนเดียว รถกระบะสองตอน รถตู้ รถเครน และอื่น ๆ

จากตารางเปรียบเทียบจะเห็นว่าในปี 2559 รถยนต์นั่งส่วนบุคคลมียอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่ จำนวน 108.35 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 8.62 ของยอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่ ทำให้มีรายได้จากการให้เช่าซื้อจำนวน 21.04 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 5.09 ของรายได้จากการให้เช่าซื้อทั้งปี และรถกระบะมียอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่จำนวน 1,148.51 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 91.38 ทำให้มีรายได้จากการให้เช่าซื้อในปีจำนวน 392.45 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 94.91 จะเห็นว่ารายได้จากการให้เช่าซื้อส่วนใหญ่มาจากรถกระบะ

ยอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่ ซึ่งแบ่งประเภทออกเป็น 2 ลักษณะ 1. รถยนต์ใหม่ 2. รถยนต์มือสอง ซึ่งวิธีแบ่งประเภทดังกล่าว ทางบริษัทมีการปล่อยสินเชื่อรถยนต์ใหม่เพียงประเภทเดียว คือรถแท็กซี่ ที่เหลือจะปล่อยเป็นรถยนต์มือสองทั้งหมด

จากตารางเปรียบเทียบจะเห็นได้ว่าในปี 2559 บริษัทมีรถยนต์ใหม่ปล่อยสินเชื่อจำนวน 19.10 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 1.52 ทำให้บริษัทมีรายได้จากการให้เช่าซื้อจำนวน 6.77 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 1.64 ของรายได้จากการเช่าซื้อทั้งสิ้น และรถยนต์มือสองมียอดปล่อยสินเชื่อจำนวน 1,237.76 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 98.48 ทำให้บริษัทมีรายได้จากการให้เช่าซื้อจำนวน 406.72 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 98.36 ของรายได้จากการเช่าซื้อทั้งสิ้น จะเห็นว่ารายได้จากการให้เช่าซื้อส่วนใหญ่มาจากรถยนต์มือสอง

การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์มือสองนี้ เมื่อลูกค้าตกลงซื้อรถยนต์จากผู้จำหน่ายรถยนต์ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นรถยนต์มือสอง ลูกค้าจะวางเงินดาวน์จำนวนหนึ่ง ส่วนที่เหลือลูกค้าจะทำสัญญาเช่าซื้อกับบริษัท ลูกค้าที่ตกลงทำสัญญาเช่าซื้อกับบริษัทจะจ่ายชำระค่างวดรายเดือนให้บริษัท โดยสามารถครอบครองและใช้รถยนต์ที่ทำการเช่าซื้อนั้นได้ ซึ่งการบำรุงรักษาจะอยู่ในความรับผิดชอบของลูกค้า ส่วนกรรมสิทธิ์ในรถยนต์จะถูกโอนให้แก่ลูกค้าต่อเมื่อลูกค้าได้ชำระค่างวดครบถ้วนตามสัญญาแล้ว ในกรณีที่ลูกค้าผิดสัญญาไม่สามารถนำส่งค่างวดหรือค้างค่างวดตั้งแต่ 3 งวดติดต่อกันสัญญาเช่าซื้อจะถูกยกเลิกก่อนครบกำหนดอายุสัญญาและลูกหนี้ต้องคืนรถยนต์ให้กับบริษัท

การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อของบริษัทนั้น บริษัทจะมีเจ้าหน้าที่สินเชื่อจำนวน 70 คนที่คอยให้บริการและติดต่อกับผู้จำหน่ายรถยนต์มือสองที่มีเต็นท์อยู่ในกรุงเทพฯ และอยู่ในสาขาต่างจังหวัดรวมทั้งสิ้น 2,000 เต็นท์ ซึ่งเต็นท์เหล่านี้จะมีความสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัท เมื่อมีลูกค้ามาซื้อรถยนต์จากเต็นท์รถยนต์มือสอง เจ้าหน้าที่สินเชื่อของบริษัทจะเป็นผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้า โดยจะเป็นผู้พิจารณาและตรวจสอบคุณสมบัติเบื้องต้นของผู้ขอสินเชื่อ และจะดำเนินการตามขั้นตอนเพื่อขออนุมัติสินเชื่อต่อไป

ในการพิจารณาการอนุมัติการให้สินเชื่อเช่าซื้อนั้น บริษัทจะให้ความสำคัญต่อการพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าเป็นหลัก โดยบริษัทจะมีการตรวจสอบข้อมูลเบื้องต้นว่าลูกค้ารายนั้นๆ เป็นบุคคลที่มีชื่ออยู่ในบัญชีดำของบริษัทหรือไม่ (โดยบริษัทมีฐานข้อมูลของบุคคลที่มีชื่อเป็นบุคคลล้มละลาย คดีแพ่ง และคดีอาญา ที่ได้มีการจัดเก็บเป็นเวลาประมาณสิบปีและมีมากกว่าสามหมื่นรายชื่อ) ในปี 2553 บริษัทได้สมัครใช้บริการฐานข้อมูลกลางของ Credit Bureau ในการวิเคราะห์สินเชื่อ และ บริษัทยังมีการตรวจสอบข้อมูลเพิ่มเติมจากแหล่งข้อมูลภายนอก เช่น ธนาคารพาณิชย์ บริษัทเช่าซื้อรถยนต์อื่นๆ และสมาคมเช่าซื้อ เพื่อตรวจสอบลูกค้าที่อยู่ในข่ายต้องสงสัย พร้อมกันนั้นบริษัทจะมีการส่งเจ้าหน้าที่ตรวจสอบเครดิตของบริษัทออกไปตรวจสอบข้อมูลที่ฝ่ายสินเชื่อเสนอมาเพื่อตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล ว่าตรงกับข้อมูลเบื้องต้นที่เจ้าหน้าที่สินเชื่อของบริษัทขออนุมัติสินเชื่อหรือไม่ นอกจากนี้บริษัทจะใช้ระบบ Credit Scoring Model ซึ่งเป็นระบบที่บริษัทใช้ในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อให้กับลูกค้า โดยระบบดังกล่าวจะมีการให้ Rating แก่ลูกค้าของบริษัทว่าเป็นไปตามเกณฑ์ที่บริษัทกำหนดหรือไม่

สำหรับการติดต่อระหว่างสำนักงานใหญ่กับสาขานั้น บริษัทจะใช้ระบบคอมพิวเตอร์เป็นระบบที่เชื่อมโยงและติดต่อสื่อสารระหว่างสำนักงานใหญ่กับเครือข่ายสาขาต่างๆ ทำให้สำนักงานใหญ่กับสาขาต่างๆ ติดต่อได้รวดเร็ว การให้บริการแก่ลูกค้าและการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อจึงทำได้รวดเร็ว โดยระบบคอมพิวเตอร์ที่บริษัทใช้นี้จะออกแบบให้เหมาะสมกับธุรกิจเช่าซื้อของบริษัทโดยเฉพาะ ซึ่งระบบคอมพิวเตอร์ดังกล่าวจะครอบคลุมทั้งในด้านการตลาด การปฏิบัติการสินเชื่อ ระบบติดตามและเร่งรัดหนี้ และระบบรายงานเพื่อการบริหารและการจัดการ โดยมีการแบ่งระบบออกเป็น 2 ส่วนใหญ่คือ

- 1) ระบบสำนักงานใหญ่ บริษัทใช้เทคโนโลยี Client Server เพื่อความรวดเร็วในการประมวลผลข้อมูล
- 2) ระบบงานสาขา บริษัทได้พัฒนาโปรแกรมระบบงานสาขาครอบคลุม การเสนออนุมัติ และการบริหารยอดเช่าซื้อ เพื่อความสะดวกและรวดเร็วในการบริการลูกค้า โดยระบบงานสาขาถูกออกแบบเป็น Web Application โดยใช้เทคโนโลยี Java ในการพัฒนาและการเชื่อมต่อกับสำนักงานใหญ่จะใช้เทคโนโลยี Technology Internet Network และใช้เทคโนโลยี VPN (Visual Private Network) ในการป้องกันความปลอดภัยของข้อมูลระหว่างสาขาและสำนักงานใหญ่ สำหรับข้อมูลที่ใช้ร่วมกันนั้น บริษัทใช้ SQL Server 2000 เป็นฐานข้อมูล

การกำหนดวงเงินที่จะให้สินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้าขึ้นอยู่กับ ประเภทรถยนต์ ยี่ห้อ อายุรถยนต์ สภาพคล่องในการจำหน่ายต่อ และคุณสมบัติของผู้กู้ โดยนโยบายการอนุมัติวงเงินสินเชื่อเช่าซื้อที่บริษัทจะให้แก่ลูกค้านั้น บริษัทจะกำหนดให้ลูกค้าชำระเงินดาวน์ประมาณ 20-30% ของราคารถยนต์ และบริษัทจะให้วงเงินเช่าซื้อประมาณ 70-80% ของราคารถยนต์ ซึ่งมีระยะผ่อนชำระสูงสุดไม่เกิน 5 ปี ทั้งนี้บริษัทยังพิจารณาระยะเวลาผ่อนชำระสูงสุดของแต่ละวงเงินสินเชื่อรวมอายุรถยนต์ต้องไม่เกิน 15 ปี โดยบริษัทได้มีการกำหนดช่วงอายุรถยนต์ที่บริษัทจะให้วงเงินสินเชื่อแต่อย่างใด ปัจจุบันรถยนต์ที่บริษัทให้สินเชื่อเช่าซื้อ ประมาณร้อยละ 87 ของจำนวนรถยนต์ที่บริษัทให้สินเชื่อทั้งหมดจะมีอายุการใช้งานเฉลี่ยประมาณ 7 ปีขึ้นไป โดยมีระยะเวลาผ่อนชำระเฉลี่ยประมาณ 36-60 งวด ซึ่งการให้สินเชื่อเช่าซื้อสำหรับรถยนต์ในช่วงอายุดังกล่าวทำให้บริษัทสามารถคิดอัตราดอกเบี้ยได้อัตราที่สูงกว่าการให้สินเชื่อเช่าซื้อสำหรับรถยนต์ที่มีอายุการใช้งานน้อยกว่า

ในปี 2546 บริษัทเริ่มดำเนินการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ โดยจะดำเนินการให้สินเชื่อเช่าซื้อกับรถยนต์ประเภทแท็กซี่มิเตอร์ บริษัทจะให้สินเชื่อเช่าซื้อกับผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของแท็กซี่มิเตอร์ และผู้ประกอบการแท็กซี่มิเตอร์จะเป็นผู้นำรถแท็กซี่มิเตอร์ไปให้ผู้ขับรถแท็กซี่มิเตอร์เช่าขับเป็นรายวันต่อไป การให้สินเชื่อกับรถยนต์ประเภทแท็กซี่มิเตอร์นี้ บริษัทจะคิดอัตราดอกเบี้ยได้อัตราที่สูงกว่ารถยนต์ประเภทอื่น ในปัจจุบันบริษัทมีการให้สินเชื่อรถยนต์แท็กซี่มิเตอร์ประมาณ 153 คัน เป็นยอดสินเชื่อเช่าซื้อเท่ากับ 46.18 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 1.73 ของสินเชื่อเช่าซื้อทั้งหมดของบริษัท

นอกจากนี้บริษัทมีบริการให้สินเชื่อแก่กลุ่มผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองหรือที่เรียกว่าสินเชื่อ Floor Plan ซึ่งสินเชื่อดังกล่าวจะเป็นสินเชื่อที่เป็นเงินทุนหมุนเวียนให้กับผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสอง กล่าวคือเมื่อผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองมีความต้องการเงินทุนหมุนเวียนที่จะใช้ในการประกอบธุรกิจแทนที่จะไปขอกู้จากธนาคารหรือสถาบันการเงิน ผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองสามารถมาขอกู้กับบริษัทแทน ซึ่งบริษัทจะพิจารณากำหนดวงเงินให้กับเดินรถยนต์มือสองแต่ละราย โดยผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองจะนำสมุดทะเบียนรถยนต์มาเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันและต้องมีบุคคลค้ำประกันด้วย เมื่อผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองสามารถขายรถยนต์ได้ก็จะนำเงินมาชำระให้แก่บริษัท ในขณะเดียวกันก็จะส่งลูกค้ารายนั้นมาทำสินเชื่อเช่าซื้อกับบริษัทต่อไป ซึ่งในการดำเนินการให้สินเชื่อ Floor Plan แก่ผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองนี้เป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ประกอบการดังกล่าวโดยทำให้ผู้ประกอบการดังกล่าวมีเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบการและเป็นการสร้างฐานลูกค้าให้กับบริษัท โดยปัจจุบันบริษัทให้วงเงินสินเชื่อดังกล่าว โดยการพิจารณาจาก ขนาดของเดินรถ ปริมาณการซื้อขายของรถยนต์ และมูลค่ารถยนต์ที่นำมาเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกัน

และเพื่อให้บริษัทมีบริการสินเชื่อรถยนต์ครบทุกประเภท บริษัทจึงได้จัดให้มีบริการรีไฟแนนซ์รถยนต์ทุกประเภท กล่าวคือถ้าลูกค้ามีความประสงค์ที่จะใช้เงินกู้ ลูกค้าสามารถที่จะขอกู้เงินจากบริษัทได้โดยนำรถยนต์ของลูกค้ามารีไฟแนนซ์กับบริษัท และต้องระบุวัตถุประสงค์ของการรีไฟแนนซ์ให้ชัดเจน ซึ่งการให้บริการในลักษณะนี้บริษัทจะคิดอัตราดอกเบี้ยในอัตราที่สูงกว่าการให้สินเชื่อเช่าซื้อโดยทั่วไป นอกจากนี้บริษัทยังจะได้รับค่าธรรมเนียมในการให้บริการรีไฟแนนซ์ดังกล่าวด้วย

นอกจากการให้บริการด้านสินเชื่อดังกล่าวข้างต้นแล้ว บริษัทยังอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าในการชำระค่าวงเงินเช่าซื้อผ่านธนาคารโดยปัจจุบันลูกค้าสามารถใช้บริการผ่านธนาคารใหญ่ 6 แห่ง คือ ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารไทยพาณิชย์ ธนาคารออมสิน ธนาคารธนชาติ ธนาคารกรุงไทยและเคอาร์เตอร์เชอร์วิสได้ทุกสาขาทั่วประเทศ บริษัทยังมีให้บริการหลังการขายเพื่อเป็นการให้บริการและอำนวยความสะดวกให้อีกด้วย เช่น การให้บริการต่อทะเบียนรถยนต์ และการต่อกรมธรรม์ประกันภัย ซึ่งจะเป็นการเสริมรายได้ให้กับบริษัท

ตารางแสดงมูลค่าสินเชื่อกู้ยืมนี้เข้าซื้อใหม่ตามระยะเวลาการชำระคืน (สุทธิจากดอกเบี้ยชำระซื้อหรือตัดบัญชี)

(หน่วย : ล้านบาท)	2557		2558		2559	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
จำนวนงวดที่ให้สินเชื่อ						
- น้อยกว่า 12 เดือน	0.06	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
- 12 - 18 เดือน	2.05	0.08	1.84	0.15	0.59	0.05
- 19 - 24 เดือน	28.41	1.67	17.26	1.42	43.85	3.49
- 25 - 30 เดือน	7.53	0.44	7.26	0.60	7.33	0.58
- 31 - 36 เดือน	182.76	12.75	174.57	14.41	251.27	19.99
- 37 - 42 เดือน	16.88	4.18	12.40	1.02	10.37	0.83
- 43 - 48 เดือน	605.61	52.68	557.20	45.99	430.87	34.28
- 49 - 60 เดือน	382.36	28.20	429.76	35.47	486.18	38.68
- มากกว่า 60 เดือน	11.14	0.00	11.39	0.94	26.40	2.10
รวม	1,236.80	100.00	1,211.68	100.00	1,256.86	100.00

ตารางแสดงสัดส่วนการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์แยกตามยี่ห้อรถยนต์

ลำดับ	ยี่ห้อรถยนต์	สัดส่วน (%)		
		2557	2558	2559
1.	โตโยต้า	47.14	45.35	38.74
2.	อิชูซุ	31.79	33.18	37.94
3.	นิสสัน	12.96	10.33	9.07
4.	มิตซูบิชิ	3.93	5.14	5.05
5.	ฮอนด้า	0.30	0.44	1.38
6.	อื่นๆ	3.88	5.56	7.82
	รวม	100.00	100.00	100.00

หมายเหตุ : ใช้จำนวนคันเป็นเกณฑ์เปรียบเทียบ

2.3.2. บริษัทประกอบธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ

ในปี 2558 บริษัทรับซื้อรถลูกหนี้ด้วยคุณภาพ โดยมีเงินลงทุน ในลูกหนี้จำนวน 21.93 ล้านบาท ซึ่งในระหว่างปีมีสัดส่วนลดลงจากการรับชำระเงินระหว่างปี 0.25 ล้านบาท และในปี 2559 บริษัทรับซื้อรถลูกหนี้ด้วยคุณภาพ โดยมีเงินลงทุนในลูกหนี้คงเหลือจำนวน 21.68 ล้านบาท ซึ่งในระหว่างปีมีสัดส่วนลดลงจากการรับชำระเงินระหว่างปี 1.08 ล้านบาท และบริษัทคาดว่าจะได้รับชำระจากเงินลงทุนในลูกหนี้ภายใน 1 ปี ในส่วนของเงินลงทุนในลูกหนี้ประมาณ 10 ล้านบาท โดยบริษัทใช้ทีมติดตามตามทวงหนี้ของบริษัทซึ่งมีฐานทั่วประเทศในการติดตาม โดยในปัจจุบันบริษัทได้เปิดบริษัทย่อยเพื่อมาประกอบธุรกิจบริหารจัดการทรัพย์สินที่รับโอนสินทรัพย์ด้วยคุณภาพของสถาบันการเงินโดยตรง

2.4 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

2.4.1 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทส่วนใหญ่จะเป็นบุคคลธรรมดาที่ย้ายย้ายไปที่มีความต้องการสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์ โดยบริษัทจะเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ประจำ เจ้าของกิจการและเกษตรกร ที่กระจายอยู่ทั้งในตลาดกรุงเทพและต่างจังหวัด ประกอบกับผู้บริหารและเจ้าหน้าที่ของบริษัทเป็นผู้มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์มานานกว่า 10 ปีจึงเข้าใจธุรกิจเช่าซื้อ และเป็นที่รู้จักและมีความสัมพันธ์กับผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองเป็น

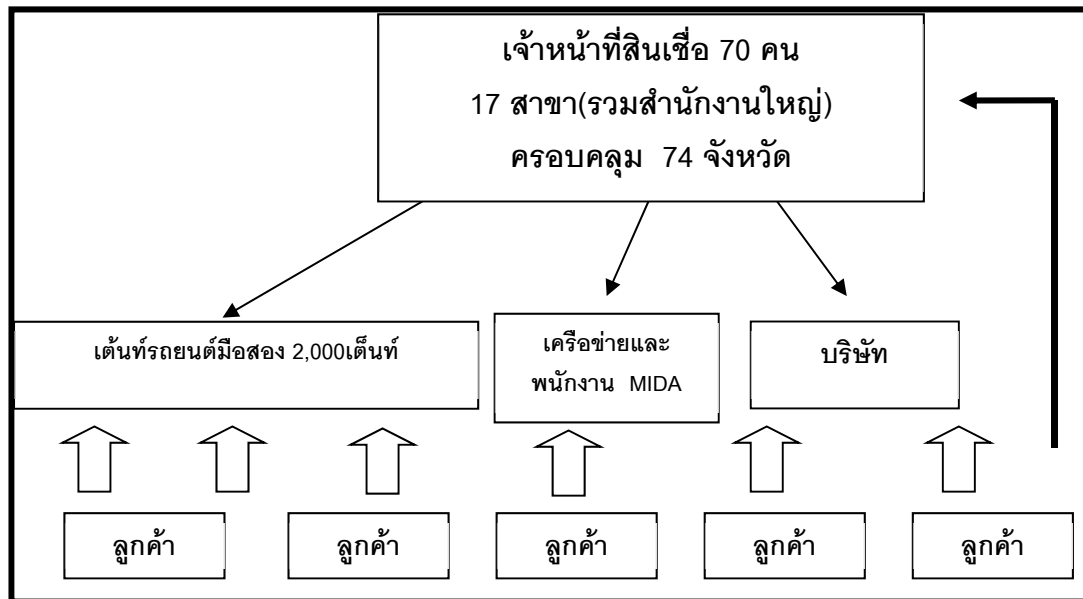
อย่างดี อย่างไรก็ตามบริษัทมิได้พึ่งพิงลูกค้ารายใด หรือกลุ่มลูกค้าใด นอกจากนี้บริษัทมีนโยบายที่จะมุ่งเน้นการขยายฐานลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้นโดยจะมีการขยายสาขาในต่างจังหวัดเพิ่มขึ้นทุกปี เพื่อให้บริการของบริษัทสามารถครอบคลุมและเข้าถึงลูกค้าในทุกจังหวัดของประเทศ ซึ่งสัดส่วนของรายได้ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ต่อรายได้ในต่างจังหวัด สำหรับปี 2559 อยู่ที่ 14.72 ต่อ 85.28

2.4.2 ช่องทางการจัดจำหน่าย

ในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้านั้น ลูกค้าสามารถติดต่อบริษัทได้ 4 ช่องทาง คือ

1. ติดต่อผ่านผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองที่เป็นคู่ค้ากับบริษัท ในปัจจุบันบริษัทมีคู่ค้าที่เป็นผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองที่อยู่ในกรุงเทพและสาขาต่างจังหวัดรวมทั้งสิ้นประมาณ 2,000 ราย และบริษัทมีเจ้าหน้าที่สินเชื่อเช่าซื้อที่รับผิดชอบ และดูแลผู้ประกอบการเหล่านี้ประมาณ 70 คน ณ 31 ธันวาคม 2559 โดยบริษัทจะให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้าผ่านช่องทางการจำหน่ายนี้ประมาณร้อยละ 90
2. ได้รับการแนะนำจากพนักงานของ บริษัท ไมด้า แอสเซท จำกัด(มหาชน) ที่มีสาขาครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ ซึ่งสามารถแนะนำลูกค้าให้มาใช้บริการของบริษัท ซึ่งพนักงานขายจะได้รับค่าคอมมิชชั่นหรือค่านายหน้า ในการแนะนำลูกค้า โดยบริษัทได้เริ่มใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายนี้ตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2547
3. ติดต่อผ่านเข้ามายังบริษัทหรือตัวแทนในนามบริษัทหรือองค์กร โดยปัจจุบันบริษัทโดยติดต่อลูกค้ารถยนต์ประเภทแท็กซี่มีเตอร์ผ่านสหกรณ์รถแท็กซี่ ทั้งนี้บริษัทมิได้จ่ายค่านายหน้าแก่บริษัทตัวแทนแต่อย่างใด
4. ติดต่อผ่านเข้ามายังบริษัทโดยตรง โดยลูกค้ากลุ่มนี้จะเป็นลูกค้าที่เคยใช้บริการกับบริษัทมาแล้วหรือเป็นผู้ที่ได้รับคำแนะนำโดยการบอกต่อกันมาของลูกค้าเดิมของบริษัทหรือเป็นลูกค้าที่ได้รับข้อมูลมาจากสื่อโฆษณาต่างๆของบริษัท ได้แก่ สื่อสิ่งพิมพ์ วิทยุ ป้ายโฆษณา เป็นต้น

ทั้งนี้บริษัทให้บริการสินเชื่อผ่านช่องทางที่ 2,3 และ 4 ประมาณร้อยละ 10



2.4.3 กลยุทธ์การแข่งขัน

1. การขยายสาขาไปยังต่างจังหวัด

บริษัทมีนโยบายที่จะขยายสาขาไปยังจังหวัดต่างๆ ในทุกภูมิภาคของประเทศ เพื่อเพิ่มฐานลูกค้าของบริษัทให้ครอบคลุมและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้มากขึ้นและเพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงของบริษัทให้น้อยลง ซึ่งจะทำให้ลูกค้าของบริษัทไม่กระจุกตัวอยู่ในจุดใดจุดหนึ่งมากเกินไป ขณะเดียวกันยังเป็นการรักษามูลค่าของบริษัทไม่ให้ลดลง ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทสามารถกำหนดอัตราดอกเบี้ยเช่าซื้อได้สูงกว่าในตลาดกรุงเทพ หรือการเปิดสาขาต่างจังหวัดนั้น บริษัทเลือกเปิดสาขาในจังหวัดใหญ่ ๆ ที่มีพื้นฐานเศรษฐกิจที่ดีและมีศักยภาพในการเจริญเติบโตสูง โดยบริษัทจะใช้สาขานั้นๆ เป็นฐานในการให้บริการครอบคลุมไปยังจังหวัดอื่น ๆ โดยรอบที่มีอาณาเขตติดต่อกับสาขานั้นๆ ซึ่งทำให้บริษัทสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายในการดำเนินการของบริษัทได้ และในการเปิดสาขานี้บริษัทมีนโยบายที่จะรับคนในพื้นที่นั้นๆ เข้าเป็นพนักงานของบริษัท เพราะคนในพื้นที่จะเป็นคนที่มีความชำนาญในพื้นที่ มีความคุ้นเคยและเข้ากับคนในท้องถิ่นได้ดี จึงทำให้สามารถเข้าถึงลูกค้าได้ดีและสามารถที่จะขยายฐานลูกค้าให้กับบริษัทได้เพิ่มขึ้น

2. การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ประกอบการเดินรถมือสอง

บริษัทจะใช้กลยุทธ์ในการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ประกอบการเดินรถมือสอง โดยบริษัทจะจัดกิจกรรมต่างๆ ร่วมกับผู้ประกอบการเหล่านี้อย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้บริษัทมีการให้สินเชื่อ Floor Plan เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนให้แก่เดินรถมือสอง ซึ่งจะเป็นการเพิ่มลูกค้าและสร้างรายได้ให้กับบริษัท กล่าวคือเมื่อบริษัทปล่อยสินเชื่อ Floor Plan ให้กับผู้ประกอบการเดินรถมือสอง ผู้ประกอบการเหล่านี้ก็จะมีเงินทุนหมุนเวียนที่จะนำไปลงทุนซื้อรถมือสองมาจำหน่าย และเมื่อเดินรถมือสองเหล่านี้มีลูกค้ามาซื้อรถมือสองดังกล่าว ก็จะส่งลูกค้าเหล่านั้นมาทำสินเชื่อเช่าซื้อให้กับบริษัท ซึ่งการดำเนินการดังกล่าว บริษัทจะได้ลูกค้าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และเป็นการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ประกอบการเดินรถมือสองได้อย่างต่อเนื่องเพราะผู้ประกอบการเหล่านี้มีเงินทุนหมุนเวียนที่จะดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง

3. การให้บริการที่รวดเร็ว

บริษัทมีนโยบายที่จะให้บริการแก่ลูกค้าด้วยความรวดเร็วและสามารถอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าได้ตลอดเวลา โดยบริษัทจะมีเจ้าหน้าที่สินเชื่อคอยให้บริการประจำตามเดินรถมือสองทั่วทั้งในกรุงเทพและสาขาในต่างจังหวัด ซึ่งเจ้าหน้าที่เหล่านี้จะคอยบริการและประสานงานเพื่ออนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อให้กับลูกค้าด้วยความรวดเร็ว แม้ว่าบริษัทจะมีสาขาอยู่ในต่างจังหวัดในทุกภูมิภาคของประเทศ บริษัทก็สามารถที่จะให้บริการและสามารถอนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อ

ให้กับลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ทั้งนี้บริษัทใช้ระบบการเชื่อมโยงติดต่อระหว่างสาขากับสำนักงานใหญ่ด้วยระบบคอมพิวเตอร์ผ่านทาง Internet ทำให้สำนักงานใหญ่สามารถอนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อของลูกค้าในสาขาต่างๆได้รวดเร็ว

4. การอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ประกอบการเดินรถยนต์และลูกค้า

บริษัทเน้นการอำนวยความสะดวกให้กับผู้ประกอบการเดินรถยนต์ โดยบริษัทจะมีเจ้าหน้าที่สินเชื่อคอยให้บริการประจำที่เดินรถยนต์ทุกวัน เพื่ออำนวยความสะดวก รวมทั้งให้คำปรึกษาที่ดีและน่าเชื่อถือแก่ลูกค้า รวมทั้งอำนวยความสะดวกในการนัดหมายกับลูกค้านอกสถานที่เดินรถยนต์ หรือนัดหมายไปทำสัญญาเช่าซื้อกับลูกค้าที่บ้านหรือที่ทำงานของลูกค้า นอกจากนี้บริษัทยังอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการผ่อนชำระค่างวด โดยลูกค้าสามารถจ่ายชำระค่างวดผ่านธนาคาร 6 ธนาคาร คือ ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา ธนาคารไทยพาณิชย์ ธนาคารออมสิน ธนาคารธนาชาติ ธนาคารกรุงไทยและเคอาร์เคเอสเคอาร์วีเอสได้ทุกสาขาทั่วประเทศ

5. การให้ความสำคัญกับบุคลากรของบริษัท

บริษัทคำนึงถึงความสำคัญของการมีบุคลากรด้านธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์มือสอง จะต้องเป็นบุคคลที่มีความสามารถและประสบการณ์ในการทำตลาดรถยนต์มือสอง โดยบริษัทจะสรรหาบุคคลเหล่านี้มาร่วมงานกับบริษัทอย่างสม่ำเสมอ เพื่อเป็นการเสริมสร้างทีมงานของบริษัทให้มีประสิทธิภาพ ซึ่งปัจจุบันบุคลากรของบริษัทที่เป็นระดับผู้จัดการระดับผู้บริหารจะเป็นผู้ที่มีความรู้และประสบการณ์ทางด้านธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์มือสองมากกว่า 10 ปีขึ้นไป นอกจากนี้บริษัทยังมีการเพิ่มพูนความรู้ทางด้านธุรกิจเช่าซื้อให้แก่พนักงานอย่างสม่ำเสมอ โดยบริษัทจะจัดให้มีการอบรมแก่พนักงานและเจ้าหน้าที่ต่างๆของบริษัทให้มีความรู้เพิ่มเติมและเพิ่มทักษะในการทำงานทางด้านธุรกิจเช่าซื้ออย่างสม่ำเสมอ ซึ่งบริษัทจะจัดอบรมให้กับพนักงานที่กรุงเทพฯหรือจัดอบรมในสาขาต่างๆในแต่ละภูมิภาค รวมถึงการส่งพนักงานไปอบรมภายนอกบริษัทเช่น สมาคมบริษัทเช่าซื้อ หรือ การเชิญผู้เชี่ยวชาญจากภายนอกมาเป็นวิทยากรในการอบรม เพื่อเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานของพนักงานของบริษัท

6. การใช้เครือข่ายและฐานลูกค้าของ บริษัท ไมต้า แอสเซท จำกัด (มหาชน)

เนื่องจาก บมจ. ไมต้า แอสเซท ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท มีจำนวนพนักงานขายและสาขาอยู่เป็นจำนวนมาก และครอบคลุมอยู่ทั่วประเทศ ดังนั้นบริษัทจึงสามารถใช้เครือข่ายของบริษัทแม่คือบริษัท ไมต้า แอสเซท จำกัด(มหาชน)ในการทำธุรกิจร่วมกัน โดยการให้พนักงานขายแต่ละสาขาของ บริษัทแม่ แนะนำลูกค้าให้มาใช้บริการเช่าซื้อรถยนต์กับทางบริษัท ซึ่งพนักงานขายจะได้รับค่าคอมมิชชั่นในการแนะนำลูกค้า ทั้งนี้การที่บริษัทได้เครือข่ายสาขาและพนักงานขายของบริษัทแม่ มาเสริมในการแนะนำลูกค้ามาใช้บริการของบริษัท จึงทำให้บริษัทมีช่องทางในการเสนอบริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ได้อีกทางหนึ่ง

2.4.4 นโยบายราคา

บริษัทมีนโยบายในการเสนออัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมตามประเภทรุ่น และอายุของรถยนต์ให้กับลูกค้า โดยบริษัทจะต้องมีกำไรและสามารถแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่นได้ บริษัทไม่มีนโยบายการแข่งขันด้านอัตราดอกเบี้ย โดยบริษัทพยายามหลีกเลี่ยงการแข่งขันด้วยการกระจายและขยายฐานของลูกค้าออกไปสู่จังหวัดต่างๆ ให้มากขึ้น ซึ่งการขยายสาขาออกไปตลาดต่างจังหวัดนี้ทำให้บริษัทสามารถกำหนดอัตราดอกเบี้ยได้สูงกว่าคู่แข่งที่มีตลาดเฉพาะในกรุงเทพฯ ในการกำหนดอัตราดอกเบี้ย การวางแผนการเงินและการผ่อนชำระค่างวดนั้น มีปัจจัยต่างๆ ที่จะต้องพิจารณาดังนี้

1. ต้นทุนทางการเงินและต้นทุนการดำเนินงานของบริษัท
2. คุณสมบัติของผู้กู้และผู้ค้ำประกันว่าเป็นบุคคลที่มีความเสี่ยงในการติดตามหนี้หรือไม่
3. คุณสมบัติของรถยนต์ที่ใช้เป็นหลักประกันในการเช่าซื้อ ได้แก่ ประเภท ยี่ห้อ อายุและสภาพของรถยนต์ รวมถึงสภาพคล่องในการจำหน่ายต่อของรถยนต์

2.4.5 ภาวะการแข่งขัน

ในปี 2559 ประเทศไทยมียอดการจำหน่ายรถยนต์ใหม่รวม 768,788 คัน เมื่อเทียบกับปี 2558 จะพบว่ามีการหดตัวลดลง 3.90% โดยเป็นตลาดรถยนต์เพื่อการพาณิชย์มียอดขายลดลง 2.30% และรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) มียอดขายลดลง 6.50% เมื่อพิจารณาจากยอดขายรถยนต์ข้างต้นจะพบว่าอุตสาหกรรมยานยนต์โดยรวมยังคงได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวอย่างต่อเนื่อง แม้ว่าจะมีปัจจัยบวกทั้งจากการเบิกจ่ายเงินลงทุนจากภาครัฐ รวมถึงการผลักดันและส่งเสริมการลงทุนของภาคเอกชน ตลอดจนกำลังซื้อบางส่วนที่เกิดขึ้นล่วงหน้าก่อนที่จะมีการปรับโครงสร้างภาษีสรรพสามิตรถยนต์ใหม่ในวันที่ 1 มกราคม 2559 สำหรับยอดการจำหน่ายรถยนต์ใหม่ปี 2559 มีรายละเอียดดังนี้

ยอดรวมการจำหน่ายรถยนต์ใหม่ ปี 2559

ประเภทรถยนต์	จำนวนคันปี 2558	จำนวนคันปี 2559	เทียบกับปี 2558 (+/-)
- รถยนต์นั่ง	299,067	279,827	-6.50%
- รถยนต์เพื่อการพาณิชย์	500,527	488,961	-2.30%
- รถกระบะ 1 ตัน (รวมรถกระบะดัดแปลง)	396,898	394,127	-0.70%
- รถกระบะ 1 ตัน (ไม่รวมรถกระบะดัดแปลง)	327,835	333,447	+1.70%
ยอดขายรถยนต์รวม	799,594	768,788	-3.90%

สำหรับตลาดรถยนต์มือสองในปีที่ผ่านมาพบว่า ทิศทางราคาเริ่มมีสัญญาณฟื้นตัวขึ้นตั้งแต่ช่วงปลายปี 2558 สังเกตได้จากผู้ประกอบการรถยนต์มือสองเริ่มกลับมาซื้อขายรถยนต์มือสองเพิ่มขึ้น โดยในปี 2559 มียอดจำหน่ายรถยนต์มือสองรวม 1.37 ล้านคันต่อปี ส่วนในปี 2560 คาดว่าจะมีการซื้อขายรถยนต์มือสองเพิ่มขึ้นเป็น 1.50 ล้านคันต่อปี ซึ่งเป็นผลมาจากแนวโน้มราคาารถมือสองที่มีการฟื้นตัวกลับสู่สภาวะปกติ นอกจากนี้ผู้ประกอบการรถยนต์มือสองได้จัดโปรโมชั่นร่วมกับสถาบันการเงินที่ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ โดยมอบข้อเสนอพิเศษต่างๆ เพื่อทำการกระตุ้นตลาดและจูงใจให้เกิดกำลังซื้อ ซึ่งจะส่งผลให้ยอดขายการจำหน่ายรถยนต์มือสองเพิ่มขึ้น ทั้งนี้ คาดว่าตลาดรถยนต์มือสองในปีนี้จะมียอดเติบโตราว 5-10% เมื่อเทียบกับปีก่อน

จากการที่ตลาดรถยนต์มือสองเริ่มมีการฟื้นตัวขึ้น และมีปริมาณการขายรถยนต์มือสองเพิ่มขึ้น ตลาดรถยนต์มือสองในปี 2559 เติบโต 5-10% หรืออยู่ที่ 1.31-1.37 ล้านคัน จากปี 2558 ที่ 1.25 ล้านคัน และในปี 2560 การที่ตลาดรถยนต์มือสองเริ่มฟื้นตัวขึ้นนั้นเป็นโอกาสที่ทำให้บริษัทจะรุกตลาดสินเชื่อรถยนต์มือสองเพิ่มมากขึ้น ซึ่งบริษัทจะใช้ประโยชน์จากตัวแทนรถยนต์หรือผู้ประกอบการรถยนต์มือสองครอบคลุมทั่วประเทศ โดยจะร่วมกันพัฒนามาตรฐานและช่องทางการขายให้เข้าถึงลูกค้าเพิ่มขึ้น

ส่วนทิศทางธุรกิจของบริษัทในปี 2560 ในส่วนสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ บริษัทจะทำงานร่วมกับพันธมิตรตัวแทนรถยนต์มือสองรายใหญ่-รายย่อยอย่างใกล้ชิด ซึ่งบริษัทมีผู้ประกอบการตัวแทนรถยนต์มือสองกว่า 2,000 ราย ส่วนตลาดสินเชื่อ MIDA OK และ MAFC เป็นผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินที่นำเสนอให้กับลูกค้าโดยตรง (Direct Marketing) นั้น บริษัทคงให้ความสำคัญและตั้งเป้าในการเพิ่มฐานกลุ่มลูกค้าดังกล่าว ไม่น้อยกว่า 30% จากยอดปล่อยสินเชื่อใหม่ในปี 2560

นอกจากนี้บริษัทมีแผนใช้กลยุทธ์ขยายธุรกิจอย่างรอบด้าน ทั้งการแตกไลน์ธุรกิจใหม่ และการต่อยอดธุรกิจเดิมให้แข็งแกร่งมากขึ้น ซึ่งนับเป็นการช่วยกระจายความเสี่ยงด้านรายได้ และลดความผันผวนจากภาคธุรกิจเดิมที่ให้บริการสินเชื่อรถยนต์ และในปี 2559 ที่ผ่านมา บริษัทได้ขยายฐานธุรกิจสู่ “ธุรกิจบริหารจัดการทรัพย์สิน” และ “ธุรกิจสินเชื่อไฟแนนซ์” เพิ่มขึ้น ส่วนแนวโน้มผลประกอบการในปี 2560 จะเติบโตได้ดี เนื่องจากบริษัทมียอดปล่อยสินเชื่อ Floor Plan เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนให้แก่ผู้ประกอบการตัวแทนรถยนต์เพิ่มขึ้น

ตารางผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของผู้ประกอบการอื่น

(หน่วย: ล้านบาท)

ปี 2559	ML	ECL	THANI	KKP
รายได้จากการเช่าซื้อรถยนต์	413	223	2,455	14,869
รายได้อื่น	118	83	228	6,190
กำไรสุทธิ	118	25	881	5,611
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อก่อนค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ	2,659	2,422	33,728	176,354
สินทรัพย์รวม	3,493	2,543	33,365	233,776
หนี้สินรวม	1,834	1,438	28,355	193,259
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	484	798	2,416	8,468
ส่วนของผู้ถือหุ้น	1,653	1,104	5,009	40,517

1. เป็นงบการเงินในปี 2559
2. รายได้ทั้งหมดมาแสดง ให้ตัวเลขตามที่ปรากฏในหน้างบการเงินของแต่ละบริษัท

บริษัทมิได้ใช้นโยบายด้านราคาหรือการลดอัตราดอกเบี้ยในการแข่งขันกับกับคู่แข่งทางอ้อม แต่มุ่งเน้นที่จะใช้กลยุทธ์การตลาดในการเข้าถึงฐานลูกค้าโดยเฉพาะลูกค้าต่างจังหวัด การสร้างเครือข่ายและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสอง และสิ่งสำคัญที่สุดการให้ความยืดหยุ่นขององค์กรที่สามารถให้บริการที่รวดเร็วและครบวงจรแก่ลูกค้า

2.5 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.5.1 แหล่งที่มาของเงินทุน

บริษัทมีแหล่งที่มาของเงินทุน ณ วันที่ 31 ธันวาคม ตั้งแต่ปี 2557 - 2559 ประกอบด้วย

ประเภทเงินทุน	2557		2558		2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
เงินกู้ยืม	519.32	20.09	102.11	3.56	27.86	0.83
หุ้นกู้	597.50	23.12	1,197.33	41.79	1,667.77	49.80
ส่วนของผู้ถือหุ้น	1,467.99	56.79	1,565.89	54.65	1,653.22	49.37

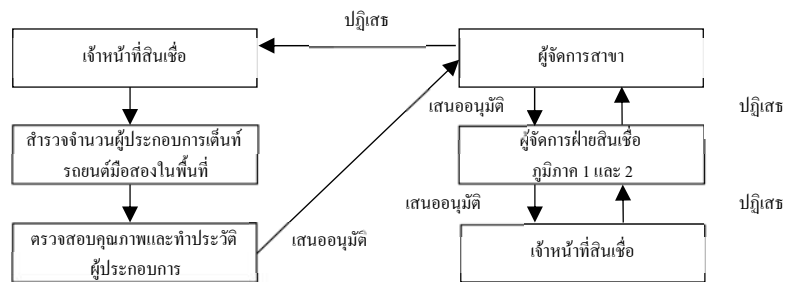
บริษัทมีแหล่งที่มาของเงินทุน ณ 31 ธ.ค. 2559 มาจากส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 1,653.22 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 49.37 เงินกู้ยืมจำนวน 27.86 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.83 และมาจากการออกหุ้นกู้จำนวน 1,667.77 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 49.80 ปี 2558 มาจากส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 1,565.89 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 54.65 เงินกู้ยืมจำนวน 102.11 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 3.56 และมาจากการออกหุ้นกู้จำนวน 1,197.33 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 41.79 โดยเงินกู้ยืมในปี 2559 จะเป็นเงินกู้ยืมสถาบันการเงินที่บริษัทกู้มาจากธนาคารพาณิชย์ซึ่งบริษัทได้จดจำนองที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างเพื่อค้ำประกันวงเงินเชื่อที่ได้รับ ในปี 2557 -2559 บริษัทมีเสนอขายหุ้นกู้ประเภทระบุชื่อผู้ถือ ไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกัน และไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ ให้กับบุคคลทั่วไปและสถาบันการเงินโดยมีกำหนดจ่ายดอกเบี้ยทุกๆ 3 เดือน บริษัทได้นำเงินที่ได้จากการออกหุ้นกู้ครั้งนี้ไปใช้ในการชำระหนี้เดิม และ/หรือ ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการขยายกิจการ ทั้งนี้ หุ้นกุดังกล่าวมีข้อจำกัดต่างๆ เป็นการทั่วไป ซึ่งรวมถึงข้อจำกัดในการลดทุน ควบรวมกิจการ จ่ายเงินปันผลและในการก่อภาระหนี้สินของบริษัท

2.5.2 การให้กู้ยืมเงิน

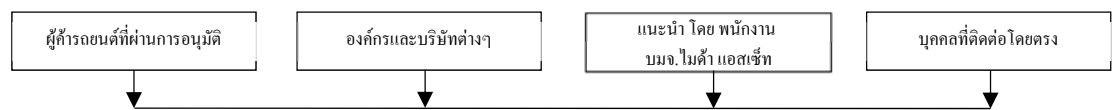
การให้กู้ยืมประเภทสินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้า บริษัทจะให้ความสำคัญต่อการพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าเป็นหลัก ดังนั้นในการพิจารณาการให้สินเชื่อ บริษัทจึงมีนโยบายที่จะเน้นคุณภาพของลูกค้าเป็นสำคัญ โดยจะพิจารณาจากอาชีพของผู้กู้ ที่มาและความมั่นคงของรายได้ ตรวจสอบประวัติของลูกค้าและผู้ค้ำประกันอย่างละเอียด โดยในแต่ละขั้นตอนจะมีเจ้าหน้าที่คอยกำกับดูแลและติดตามด้วยความระมัดระวัง

การพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ

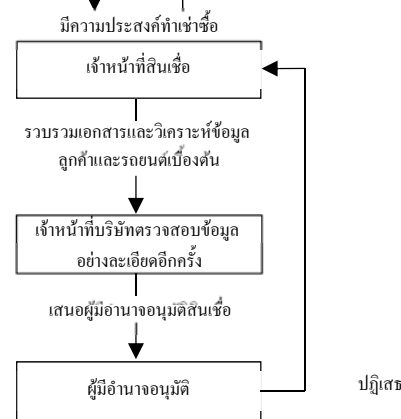
1. ขั้นตอนการพิจารณาและตรวจสอบผู้ค้ำประกันเบื้องต้น



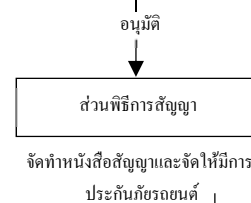
2. ขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อเข้าซื้อเบื้องต้น



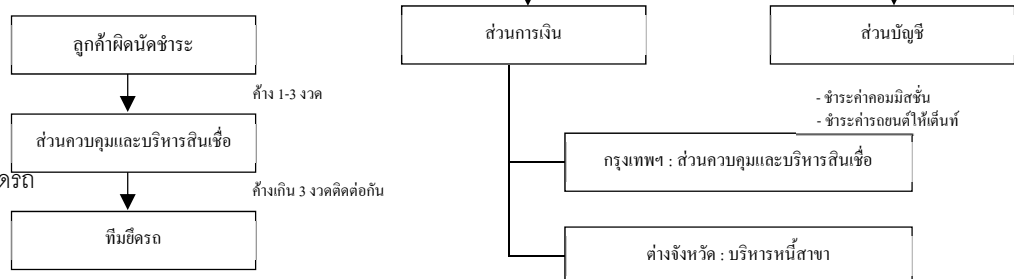
3. ขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อ



4. ขั้นตอนการปฏิบัติการทางด้านพิธีการสัญญาและการชำระเงิน



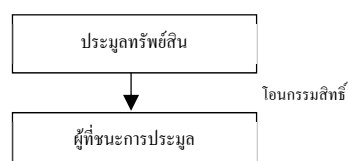
5. ขั้นตอนการควบคุมสินเชื่อเข้าซื้อ



6. ขั้นตอนการยึดรถ



7. การประมูลรถที่ยึดได้



1) ขั้นตอนการขออนุมัติแต่งตั้งผู้ประกอบการเดินท่รถยนต์มือสอง

บริษัทจะมีขั้นตอนการพิจารณาเพื่อขอเปิดตลาดในการที่จะแต่งตั้งผู้ประกอบการเดินท่รถยนต์มือสองเพื่อเป็นคู่ค้ากับบริษัท โดยในการปฏิบัติงานจะต้องดำเนินการดังนี้

1. เจ้าหน้าที่สินเชื่อของบริษัทที่อยู่ตามสาขาต่างๆ จะต้องทำการสำรวจว่าในแต่ละพื้นที่หรือแต่ละสาขามีจำนวนผู้ประกอบการเดินท่รถยนต์มือสองทั้งหมดจำนวนกี่คัน และคันใดบ้างที่จะเป็นคู่ค้ากับบริษัท โดยเจ้าหน้าที่สินเชื่อจะเป็นผู้คัดเลือกและพร้อมทั้งขออนุมัติโดยจะต้องกรอกรายละเอียดข้อมูลของลูกค้านั้นๆ พร้อมทั้งทำประวัติและรายละเอียดของผู้ประกอบการเดินท่รถยนต์มือสองแต่ละคัน เช่น ชื่อคันใดใครเป็นเจ้าของคันใด ในคันนั้นมีรถยนต์ขายเป็นจำนวนเท่าใด รวมถึงเอกสารประกอบ ได้แก่ สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาทะเบียนบ้าน สำเนาบัญชีเงินฝากธนาคาร พร้อมทั้งใบอนุญาตประกอบการค้าของเก่าจากสำนักงานตำรวจแห่งชาติ และรูปถ่ายของเดินท่รถยนต์นั้นๆ
2. เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะทำคำขอเปิดตลาดเพื่อแต่งตั้งผู้ประกอบการเดินท่รถยนต์มือสองเป็นคู่ค้ากับบริษัท โดยจะขออนุมัติผ่านผู้จัดการสาขา และผู้จัดการสาขาจะทำเรื่องขออนุมัติมายังสำนักงานใหญ่
3. หลังจากสำนักงานใหญ่พิจารณาแล้ว จะทำการอนุมัติพร้อมกำหนดเงื่อนไขที่ตกลงกับคู่ค้านั้น พร้อมกับทำหนังสือแต่งตั้งผู้ประกอบการเดินท่รถยนต์มือสองเพื่อเป็นคู่ค้ากับบริษัท ทั้งนี้บริษัทมิได้ผูกมัดกับคู่ค้าจะต้องเป็นคู่ค้ากับบริษัทเพียงแห่งเดียว
4. เมื่อสำนักงานใหญ่อนุมัติให้ผู้ประกอบการเดินท่รถยนต์มือสองเป็นคู่ค้ากับบริษัทแล้ว ผู้จัดการสาขาจะวางแผนทางด้านการตลาดโดยจะจัดแบ่งความสำคัญของคันแต่ละคันว่าควรจะให้เจ้าหน้าที่ของการให้บริการแก่คันไหน จากนั้นจะจัดแบ่งเจ้าหน้าที่สินเชื่อของบริษัทเพื่อที่จะดูแลและรับผิดชอบเดินท่รถยนต์เหล่านั้น เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะทำการออกเยี่ยมลูกค้าและจัดทำข้อมูลประกอบว่าเดินท่รถยนต์คู่ค้าที่ตนรับผิดชอบนั้นมีรถยนต์มาเพิ่มขึ้นหรือลดลง

2) ขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อเช่าซื้อเบื้องต้น

เมื่อเจ้าหน้าที่สินเชื่อได้รับการติดต่อจากผู้ประกอบการเดินท่รถยนต์มือสองหรือลูกค้า เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะสอบถามข้อมูลจากผู้ประกอบการเดินท่รถยนต์เกี่ยวกับรถยนต์ที่ลูกค้าต้องการและข้อมูลของลูกค้า โดยในขั้นตอนนี้เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะดำเนินการดังนี้

1. ด้านข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้า เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะนัดเวลากับลูกค้าเพื่อจะได้สัมภาษณ์ลูกค้าและเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลและเอกสารต่างๆ ของลูกค้าและผู้ค้าประกัน โดยลูกค้าจะต้องกรอกรายละเอียดของข้อมูลลงในใบคำเสนอขอเช่าซื้อรถยนต์ ซึ่งข้อมูลดังกล่าว ได้แก่ ข้อมูลส่วนตัว ประวัติการทำงาน ภาระหนี้สิน ที่อยู่ตามทะเบียนบ้าน สถานภาพทางการเงิน ความสัมพันธ์กับผู้ค้าประกัน วัตถุประสงค์การใช้รถ และการชำระค่าเช่าซื้อ พร้อมทั้งขอหนังสือรับรองเงินเดือน สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน และสำเนาทะเบียนบ้านของผู้กู้และผู้ค้าประกัน ซึ่งเจ้าหน้าที่สินเชื่อจะต้องดูต้นฉบับพร้อมทั้งจะต้องลงนามรับรองว่าได้เห็นต้นฉบับจริง

อย่างไรก็ตาม เมื่อเจ้าหน้าที่สินเชื่อได้รับข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้าแล้ว เจ้าหน้าที่ของบริษัทจะต้องทำการตรวจสอบข้อมูลจากฐานข้อมูลของบริษัทว่าลูกค้ารายนั้นเป็นลูกค้าที่มีรายชื่อในบัญชีดำของบริษัทหรือไม่ บริษัทยังมีการตรวจสอบข้อมูลเพิ่มเติมจากแหล่งข้อมูลภายนอก เช่น ธนาคารพาณิชย์ บริษัทเช่าซื้อรถยนต์อื่นๆ และสมาคมเช่าซื้อ เพื่อตรวจสอบลูกค้าที่อยู่ในข่ายต้องสงสัย พร้อมกันนี้บริษัทก็จะส่งเจ้าหน้าที่ตรวจสอบเครดิตของบริษัทออกไปตรวจสอบที่อยู่อาศัยหรือสถานที่ประกอบอาชีพของลูกค้าและผู้ค้าประกัน พร้อมทั้งสอบถามข้อมูลจากญาติพี่น้องหรือเพื่อนบ้านของลูกค้า พร้อมกับถ่ายรูปที่อยู่อาศัยหรือสถานที่ประกอบอาชีพของลูกค้าและผู้ค้าประกันด้วย โดยเจ้าหน้าที่จะจัดทำรายงานตรวจสอบ พร้อมทั้งเขียนแผน

ที่อยู่อาศัยหรือสถานที่ประกอบอาชีพของลูกค้าและผู้ค้าประกันอย่างละเอียด และนำเสนอให้กับเจ้าหน้าที่สินเชื่อเพื่อดำเนินการต่อไป

หลังจากได้รับข้อมูลดังกล่าวแล้ว เจ้าหน้าที่สินเชื่อก็จะทำการวิเคราะห์สินเชื่อตามหลักเกณฑ์ Credit Scoring Model ของบริษัทว่าคะแนนการ Rating ของลูกค้ารายนั้นผ่านเกณฑ์ที่บริษัทกำหนดหรือไม่ ถ้าผ่านตามเกณฑ์ที่บริษัทกำหนดไว้ก็ถือว่าเป็นการได้รับอนุมัติเบื้องต้น และเจ้าหน้าที่จะดำเนินการเพื่อขออนุมัติตามขั้นตอนต่อไป

2. ด้านข้อมูลเกี่ยวกับรถยนต์ เจ้าหน้าที่สินเชื่อของบริษัทจะต้องตรวจสอบดูจากเอกสารทะเบียนรถยนต์ว่าทะเบียนรถยนต์ตรงกับทะเบียนในตัวถังรถหรือไม่ พร้อมทั้งตรวจสอบสภาพรถยนต์ที่จะนำมาขอสินเชื่อเข้าซื้อแล้วจะออกเป็นรายงานการตรวจสอบรถยนต์ที่จะขอเข้าซื้อ พร้อมทั้งถ่ายรูปรถยนต์ดังกล่าวไว้ด้วย ในขณะเดียวกันจะลอกเลขเครื่องยนต์จากตัวถังรถยนต์ไว้ด้วย เพื่อประกอบเป็นหลักฐานในการขออนุมัติสินเชื่อเข้าซื้อต่อไป

เมื่อเจ้าหน้าที่สินเชื่อตรวจสอบสภาพรถยนต์และออกรายงานการตรวจสอบรถยนต์เรียบร้อยแล้ว เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะประเมินราคารถยนต์ดังกล่าวโดยเปรียบเทียบกับราคากลางที่บริษัทจัดทำไว้ และจะกำหนดยอดการจำนองสินเชื่อให้กับลูกค้า

3) ขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อ

เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะทำการขออนุมัติสินเชื่อ โดยจะทำข้อมูลทั้งหมดเสนอต่อผู้มีอำนาจอนุมัติสินเชื่อ ซึ่งวงเงินสินเชื่อและผู้มีอำนาจอนุมัติวงเงินสินเชื่อเข้าซื้อ มีดังต่อไปนี้

วงเงินสินเชื่อ (บาท)	ผู้มีอำนาจอนุมัติ
ไม่เกิน 1.0 แสนบาท	ผู้จัดการสำนักงานเขต
ไม่เกิน 2.0 แสนบาท	ผู้จัดการฝ่ายท่านใดท่านหนึ่งลงนามอนุมัติ
ไม่เกิน 3.0 แสนบาท	ผู้จัดการฝ่ายจำนวน 2 ท่านลงนามอนุมัติร่วมกัน
ไม่เกิน 5.0 ล้านบาท	กรรมการผู้จัดการ
เกิน 5.0 ล้านบาท	คณะกรรมการบริษัท

4) ขั้นตอนการปฏิบัติการทางด้านพิธีการสัญญาและการชำระเงิน

เมื่อบริษัทได้อนุมัติสินเชื่อเข้าซื้อให้กับลูกค้าแล้ว ส่วนของพิธีการสัญญาจะจัดทำหนังสือสัญญาเข้าซื้อรถยนต์ให้กับลูกค้าและผู้ค้าประกันลงลายมือชื่อผูกพันตามสัญญา และบริษัทจะจัดให้มีการประกันภัยรถยนต์โดยให้มีการคุ้มครองทันทีที่มีการส่งมอบรถยนต์ให้กับลูกค้า ซึ่งการประกันภัยดังกล่าวบริษัทจะเป็นผู้รับประกันประโยชน์ นอกจากนี้แผนกบัญชีลูกหนี้จะดูแลลูกค้าในการรับชำระค่างวดตามอายุสัญญาเข้าซื้อ ซึ่งลูกค้าสามารถผ่อนชำระค่างวดผ่านธนาคารพาณิชย์ 6 ธนาคาร คือ ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารไทยพาณิชย์ ธนาคารออมสิน ธนาคารธนชาติ ธนาคารกรุงไทย และเคอาร์เตอร์เชอร์วิสได้ทุกสาขาทั่วประเทศ หรืออาจจะชำระที่สาขาของบริษัทก็ได้ หรืออาจจะให้พนักงานไปเก็บค่างวดจากลูกค้าโดยตรง หรืออาจจะชำระโดยจ่ายเช็คลงวันที่ล่วงหน้า

5) ขั้นตอนการควบคุมสินเชื่อเช่าซื้อ

เมื่อลูกค้าทำสัญญาเช่าซื้อกับบริษัทไปแล้ว และลูกค้าผิดสัญญาค้างชำระค่างวด บริษัทจะให้เจ้าหน้าที่ตรวจสอบและเร่งรัดดำเนินการติดตามลูกค้าที่ค้างชำระดังนี้

1. กรณีลูกค้าไม่สามารถชำระค่างวด 1 เดือน เจ้าหน้าที่ของบริษัทจะออกจดหมายเตือนฉบับที่ 1 โดยส่งเป็นไปรษณียบัตรไปให้กับลูกค้า และบริษัทจะเริ่มคิดเบี้ยปรับทันทีเมื่อผิดนัดชำระงวดที่ 1 ในอัตราดอกเบี้ย MRR บวกร้อยละ 10 ต่อปี ในทางปฏิบัตินั้นเจ้าหน้าที่เร่งรัดหนี้สินเชื่อจะโทรศัพท์ติดตามลูกค้าภายในระยะเวลา 2-3 วันหลังเกินกำหนดชำระค่างวด ซึ่งเป็นวิธีที่ค่อนข้างจะได้ผลมากกว่า
2. กรณีลูกค้าไม่สามารถชำระค่างวด 2 เดือน เจ้าหน้าที่ของบริษัทจะออกจดหมายเตือนฉบับที่ 2 พร้อมทั้งแจ้งให้ทราบเพื่อหาแนวทางแก้ไข
3. กรณีลูกค้าไม่สามารถชำระค่างวด 3 งวดติดต่อกัน เจ้าหน้าที่ของบริษัทจะออกจดหมายยกเลิกสัญญา พร้อมทั้งติดตามทวงถามลูกค้า และออกรายงานผลการติดตามลูกค้า

อย่างไรก็ดีในทางปฏิบัตินั้น บริษัทจะพิจารณาถึงความเหมาะสมในการติดตามและเร่งรัดดำเนินการตามลูกค้าที่ค้างชำระ ตามสถานะของลูกค้า

6) ขั้นตอนการยึดรถ

เมื่อลูกค้ามีค่างวดค้างชำระ 3 งวดติดต่อกันขึ้นไป บริษัทจะออกหนังสือขอยกเลิกสัญญาเช่าซื้อและเจ้าหน้าที่ของบริษัทจะทำการติดตามความเคลื่อนไหวของลูกค้า เพื่อที่จะได้ทราบข้อมูลปัจจุบันของลูกค้าให้มากที่สุด เช่น สถานที่พัก สถานที่จอดรถ และผู้ใช้อรถเป็นต้น นอกจากนี้จะต้องตรวจสอบสมุดคู่มือจดทะเบียนเพื่อตรวจสอบรายละเอียด เช่น ภาษีรถยนต์ได้ขาดการต่ออายุหรือไม่ และต้องตรวจสอบกรมธรรม์ประกันภัยว่ามีการเคลมกับบริษัทประกันภัยหรือไม่ เพื่อจะได้ดำเนินการแจ้งอายัดการเคลมกับบริษัทประกันภัย หลังจากนั้นเจ้าหน้าที่จะดำเนินการเพื่อขออนุมัติยึดรถยนต์ต่อไป

หลังจากที่บริษัทอนุมัติให้ยึดรถแล้ว ทีมยึดรถของบริษัทจะดำเนินการติดตามเพื่อยึดรถ ซึ่งทีมยึดรถของบริษัท จะมีเวลาในการดำเนินการติดตามและยึดรถยนต์กลับมาคืนบริษัทภายในระยะเวลา 1 เดือน ถ้าพ้นระยะเวลา 1 เดือนแล้วทีมยึดรถของบริษัทยังไม่สามารถยึดรถยนต์กลับมาได้ บริษัทจะใช้ทีมยึดรถจากภายนอกบริษัทเป็นผู้ติดตามรถยนต์จนถึงที่สุด ระหว่างที่ทีมยึดรถจากภายนอกบริษัทดำเนินการยึดรถไปแล้ว 1 เดือนและยังยึดรถไม่ได้ บริษัทจะดำเนินการส่งเรื่องฟ้องร้องต่อศาลเพื่อบังคับให้ลูกค้าคืนรถหรือให้ชำระหนี้ที่ค้างพร้อมเบี้ยปรับจนครบถ้วน

7) การประมูลรถยนต์ที่ยึดได้

เมื่อบริษัทมีการยึดรถยนต์มาแล้ว บริษัทจะแจ้งให้ลูกค้ามาปิดบัญชีภายในเวลาที่กำหนด ถ้าลูกค้าไม่ติดต่อกลับมาตามเวลาที่กำหนดไว้ บริษัทจะนำรถยนต์ดังกล่าวไปประมูลขายต่อไป

สำหรับสัญญาเช่าซื้อที่ทำขึ้นตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2543 ซึ่งอยู่ภายใต้การควบคุมของสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค มีข้อกำหนดให้บริษัทหรือผู้ประกอบการให้เช่าซื้อรถยนต์ทุกราย หากนำรถออกประมูลขายได้ราคาเกินกว่าจำนวนหนี้คงค้างตามสัญญา จะต้องคืนเงินส่วนเกินให้กับผู้เช่าซื้อ ในทางกลับกันหากมีส่วนขาดทุน ผู้เช่าซื้อก็ต้องชำระคืนเป็นค่าเสียหายให้กับผู้ให้เช่าซื้อ

- กรณียึดรถเข้าบริษัทและจำหน่ายแล้วเกิดผลขาดทุน ส่วนกฎหมายของบริษัทจะส่งเรื่องไปยังสำนักงานกฎหมายเพื่อดำเนินการฟ้องร้องส่วนที่ขาดทุนต่อไป

- กรณียี่ดรถเข้าบริษัทและจำหน่ายแล้วเกิดผลกำไร บริษัทจะหักค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในการดำเนินการก่อน จากนั้นส่วนกฎหมายของบริษัทจะนำส่งเงินส่วนที่เหลือที่เกินจากบัญชีของลูกหนี้ที่ค้างอยู่คืนให้กับลูกค้า

- กรณีที่ไม่สามารถติดตามยี่ดรถเข้าบริษัทได้ ฝ่ายกฎหมายจะดำเนินการส่งเรื่องไปยังสำนักงานกฎหมาย เพื่อดำเนินคดีกับลูกหนี้และผู้ค้ำประกัน

ในปี 2559 บริษัทมีขาดทุนจากการจำหน่ายทรัพย์สินรอการขาย 44.87 ล้านบาท (จากรถยนต์จำนวน 1,379 คัน) และในปี 2558 บริษัทมีขาดทุนจากการจำหน่ายทรัพย์สินรอการขาย 53.92 ล้านบาท (จากรถยนต์จำนวน 1,484 คัน) ทั้งนี้จะเห็นว่าในปี 2559 บริษัทมีผลขาดทุนจากการจำหน่ายสินทรัพย์รอการขายลดลงจากปีก่อนหน้า เนื่องจากปัจจุบันราคารถยนต์ในตลาดรถยนต์มือสองมีราคาสูงขึ้น

การให้กู้ยืมผ่านบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่

- ไม่มี -

เงินลงทุนในลูกหนี้

ในระหว่างปี 2558 บริษัทรับซื้อลดลูกหนี้ด้วยคุณภาพจากสถาบันการเงินและบริษัทให้บริการสินเชื่อโดยการประมูลซื้อเพื่อดำเนินการติดตามเรียกเก็บหนี้ ซึ่งตามสัญญาซื้อลดลูกหนี้ด้วยคุณภาพ บริษัทซื้อเงินลงทุนในลูกหนี้จำนวน 483 สัญญา จำนวน 21.93 ล้านบาท ในระหว่างปี 2558 มีสัดส่วนที่ลดลงจากการรับชำระหนี้จำนวน 0.25 ล้านบาท

ในระหว่างปี 2559 บริษัทมีเงินลงทุนในลูกหนี้คงเหลือจำนวน 427 สัญญา จำนวน 20.61 ล้านบาท มีสัดส่วนที่ลดลงจากการรับชำระหนี้จำนวน 1.08 ล้านบาท และในปี 2559 บริษัท บริหารสินทรัพย์ ไมต้า จำกัด (บริษัทย่อย) ได้รับซื้อลดลูกหนี้ด้วยคุณภาพจากสถาบันการเงินจำนวน 180 ล้านบาท จำนวน 1 สัญญา

3. ปัจจัยความเสี่ยง

จากลักษณะของธุรกิจการให้บริการด้านสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นและมีผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัท มีดังนี้

3.1 ความเสี่ยงจากการปล่อยสินเชื่อรถยนต์มือสอง

การทำธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเกี่ยวกับรถยนต์ทั้งประเภทรถยนต์ใหม่และรถยนต์มือสอง ความเสี่ยงและผลตอบแทนที่ได้รับจะแตกต่างกัน คือ ธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์มือสองจะมีความเสี่ยงทั้งด้านคุณภาพของลูกค้าและคุณภาพของรถยนต์ที่เป็นหลักประกัน แต่ผลตอบแทนที่ได้รับจะสูงกว่าการให้สินเชื่อรถยนต์ใหม่ ทั้งนี้บริษัทมีสัดส่วนรายได้จากการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์มือสอง และรถยนต์ใหม่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ในสัดส่วนร้อยละ 98.36 : 1.64 ตามลำดับ

อย่างไรก็ตาม บริษัทพยายามที่จะลดความเสี่ยงทางด้านนี้ด้วยการคัดเลือกทีมงานที่มีประสบการณ์และมีความเชี่ยวชาญในการประเมินคุณภาพรถยนต์และการตลาดสินเชื่อรถยนต์มือสองโดยเฉพาะ รวมทั้งบริษัทให้ความสำคัญในการคัดเลือกผู้ประกอบการเดินรถรถยนต์มือสองที่ได้มาตรฐาน มีฐานะการเงินที่มั่นคงและเสนอขายรถยนต์มือสองที่มีคุณภาพในราคาที่เหมาะสม นอกจากนี้บริษัทยังมีมาตรการเข้มงวดในการอนุมัติสินเชื่อ โดยได้ใช้ระบบการวิเคราะห์สินเชื่อเช่าซื้อตามเกณฑ์ Credit Scoring Model ของบริษัทมาเป็นเกณฑ์ในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ ซึ่งจะเป็นการช่วยลดความเสี่ยงด้านคุณภาพของลูกค้า นอกจากนี้ความเสี่ยงจากการขาดทุนที่เกิดจากการขายรถยนต์ที่ยึดคืนมาของรถยนต์มือสองนั้นโดยทั่วไปจะขาดทุนน้อยกว่ารถยนต์ใหม่ ทั้งนี้เนื่องจากรถยนต์ใหม่มีอัตราการลดลงของราคาตามอายุการใช้งานแต่ละปีนั้นจะมีอัตราการลดลงสูงในช่วงปีแรกๆเมื่อรถยนต์ที่มีอายุการใช้งานมากขึ้นหรือเป็นรถยนต์มือสองแล้วจะมีอัตราการลดลงของราคาที่ต่ำกว่ารถยนต์ใหม่

3.2 ความเสี่ยงจากการดำเนินงานอันเกิดจากสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้

ปัจจุบันบริษัทฯ เปิดดำเนินการทั้งสิ้น 17 สาขา โดยมีสำนักงานกลางอยู่ที่ถนนแจ้งวัฒนะ และมีสาขาอยู่ต่างจังหวัดครอบคลุมพื้นที่การขายทั้งหมด 74 จังหวัด ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญทำให้บริษัทสามารถขยายสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ได้เพิ่มมากขึ้นอย่างรวดเร็ว ทั้งนี้การให้สินเชื่อเช่าซื้อแก่กลุ่มลูกค้าใหม่อาจก่อให้เกิดลูกหนี้เช่าซื้อที่มีปัญหาลูกหนี้การผ่อนชำระไปแล้วระยะเวลาหนึ่งได้ อย่างไรก็ตามเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจึงได้มีมาตรการด้านการพิจารณาสินเชื่อที่เข้มงวดทุกขั้นตอนซึ่งบริษัทจะให้ความสำคัญระมัดระวังในการปล่อยและอนุมัติสินเชื่อให้กับลูกค้า โดยในการพิจารณาอนุมัติการให้สินเชื่อเช่าซื้อ นั้น บริษัทจะมีการตรวจสอบข้อมูลเบื้องต้นของลูกค้าว่าลูกค้ารายนั้นเป็นบุคคลที่มีชื่ออยู่ในบัญชีดำของบริษัทหรือไม่ (โดยบริษัทมีฐานข้อมูลของบุคคลที่มีชื่อเป็นบุคคลล้มละลาย คดีแพ่ง และคดีอาญา) ในปี 2553 บริษัทได้สมัครใช้บริการฐานข้อมูลกลางของ Credit Bureau ในการวิเคราะห์สินเชื่อ และมีการตรวจสอบข้อมูลเพิ่มเติมจากแหล่งข้อมูลภายนอก เช่น ธนาคารพาณิชย์ บริษัทเช่าซื้อรถยนต์อื่นๆ และสมาคมเช่าซื้อ เพื่อตรวจสอบลูกค้าที่อยู่ในข่ายต้องสงสัย พร้อมกับส่งเจ้าหน้าที่ตรวจสอบเครดิต (checker) ของบริษัทออกไปตรวจสอบข้อมูลของลูกค้าและผู้ค้ำประกัน โดยตรวจสอบข้อเท็จจริงเปรียบเทียบว่าตรงกับข้อมูลเบื้องต้นที่เจ้าหน้าที่สินเชื่อของบริษัทได้รับมาจากลูกค้าหรือไม่ นอกจากนี้บริษัทยังได้ให้ความสำคัญเรื่องการพิจารณาคัดเลือกลูกค้าและมีมาตรการในการเข้มงวดการอนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อ ซึ่งบริษัทใช้ระบบการวิเคราะห์สินเชื่อเช่าซื้อตามเกณฑ์ Credit Scoring Model มาเป็นเกณฑ์ในการพิจารณาอนุมัติ และบริษัทมีระบบการติดตามดูแลการชำระค่างวดอย่างรัดกุม และเมื่อลูกค้าค้างชำระค่างวด บริษัทจะมีมาตรการการเร่งรัดเพื่อให้หนี้ค้างชำระกลับมาให้มากและรวดเร็วที่สุด นอกจากนี้บริษัทมีระบบการควบคุม การตรวจสอบ และการรายงานผลที่มีประสิทธิภาพทำให้สามารถรายงานสถานะลูกหนี้ได้ทุกขณะ ซึ่งสามารถป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวได้ในระดับหนึ่ง

ในปี 2559 และปี 2558 บริษัทมีลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อที่ค้างชำระเกินกว่า 3 งวด ที่บริษัทยังคงรับรู้รายได้จำนวน 48.50 ล้านบาท และ 47.21 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 1.82 และ ร้อยละ 1.85 ของยอดลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อสุทธิตามลำดับ โดยลูกหนี้ที่ค้างชำระข้างต้นมีลูกหนี้ฟ้องร้องที่หยุดรับรู้รายได้จำนวน 283.63 ล้านบาท และ 265.63 ล้านบาท ตามลำดับ

3.3 ความเสี่ยงจากการขายรถยนต์ที่ยึดมา

เมื่อลูกค้าผิดสัญญาไม่นำส่งค่างวดหรือค่างวดสะสมตั้งแต่ 3 งวดติดต่อกันขึ้นไป บริษัทจะดำเนินการบอกเลิกสัญญาและยึดรถยนต์กลับคืนมา รถยนต์ที่บริษัทยึดคืนมาจะถูกนำมาขายด้วยวิธีการประมูลขาย ซึ่งการดำเนินการดังกล่าว บริษัทจะใช้ระยะเวลาโดยเฉลี่ยประมาณ 3 เดือน โดยบริษัทจะนำเงินที่ได้จากการประมูลขายรถยนต์มาชำระหนี้ที่ค้างอยู่ หากเงินที่ได้จากการขายรถยึดไม่พอที่จะชำระหนี้ บริษัทสามารถที่จะเรียกร้องส่วนที่ขาดจากลูกหนี้หรือผู้ค้ำประกันได้ แต่ในกรณีที่บริษัทไม่สามารถเรียกร้องส่วนที่เหลือได้ บริษัทจะมีผลขาดทุนจากการขายรถยึด ซึ่งราคาประมูลขายรถยึดจะขึ้นอยู่กับอายุ สภาพ และความนิยมของรถยนต์ รวมทั้งขึ้นอยู่กับสภาพตลาดและความต้องการรถยนต์ในขณะนั้น ดังนั้นบริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงในการรับภาระผลขาดทุนจากประมูลขายรถยึดในอนาคตหากค่าใช้จ่ายในการดำเนินการฟ้องร้องนั้นสูงกว่ามูลค่าที่จำหน่ายรถยึด อย่างไรก็ตาม ความเสี่ยงจากการขาดทุนที่เกิดจากการขายรถยนต์ที่ยึดคืนมาของรถยนต์มือสองนั้นโดยทั่วไปจะขาดทุนน้อยกว่ารถยนต์ใหม่ ทั้งนี้เนื่องจากรถยนต์ใหม่มีอัตราการลดลงของราคารถยนต์ตามอายุการใช้งานแต่ละปีนั้นจะมีอัตราลดลงสูงในช่วงปีแรกๆ และเมื่อรถยนต์ที่มีอายุการใช้งานมากขึ้นหรือเป็นรถยนต์มือสองแล้วจะมีอัตราการลดลงของราคาที่น้อยกว่า

ในปี 2559 บริษัทมีรถยนต์ที่ยึดคืนมาจำนวน 1,379 คัน มูลค่ารวม 177.51 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 5.04 ของรถยนต์ทั้งหมดที่มีการทำสัญญาเช่าซื้อกับบริษัท และในปี 2558 บริษัทมีรถยนต์ที่ยึดคืนมาจำนวน 1,484 คัน มูลค่ารวม 193.42 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 5.47 ของรถยนต์ทั้งหมดที่มีการทำสัญญาเช่าซื้อกับบริษัท โดยปี 2559 บริษัทมีขาดทุนจากการขายรถยนต์ที่ยึดคืนมาจำนวน 44.87 ล้านบาท และในปี 2558 บริษัทมีขาดทุนจากการขายรถยนต์ที่ยึดคืนมาเท่ากับ 53.92 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ทำการตั้งสำรองผลขาดทุนของรถยึดในปี 2559 ไว้ที่ 25 % ของราคารถยนต์ที่ยึดคืนสุทธิ (หลังหักค่าดอกเบี้ยที่ยังไม่ได้รับ) ซึ่งบริษัทได้มีการเก็บข้อมูลเป็นสถิติในแต่ละปี เพื่อวิเคราะห์การตั้งสำรองผลขาดทุนดังกล่าว บริษัทฯ เชื่อว่าที่ผ่านมามีบริษัทได้มีตั้งสำรองผลขาดทุนดังกล่าวอย่างเพียงพอและเหมาะสม

3.4 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาเงินกู้จากธนาคารพาณิชย์

แหล่งเงินทุนของบริษัท นอกจากจะใช้เงินทุนจากผู้ถือหุ้นและกู้ยืมจาก บมจ.ไม้อัด แอสเซ็ท ซึ่งเป็นบริษัทแม่แล้ว บริษัทยังมีการกู้ยืมเงินทุนจากธนาคารพาณิชย์ด้วย ซึ่งด้วยข้อจำกัดด้านการปล่อยสินเชื่อของธนาคารตามข้อกำหนดของธนาคารแห่งประเทศไทยและนโยบายการปล่อยสินเชื่อของธนาคารเอง อาจทำให้เกิดข้อจำกัดในการให้เงินกู้แก่บริษัทในอนาคตได้ ซึ่งหากบริษัทไม่มีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพออาจทำให้แผนการขยายธุรกิจของบริษัทไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ อย่างไรก็ตาม ทางผู้บริหารเชื่อว่าการที่บริษัทเป็นบริษัทจดทะเบียนส่งผลให้เพิ่มความน่าเชื่อถือหรือ Credit rating ในการต่อรองเจรจาปรับลดอัตราดอกเบี้ย และขยายวงเงินเพิ่มจากธนาคารพาณิชย์ดังกล่าว อีกทั้งบริษัทก็ได้พิจารณาถึงการหาแหล่งเงินทุนอื่นเพิ่มเติมเช่น การออกหุ้นกู้ เป็นต้น ณ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 1.11 เท่า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 และ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ยอดคงเหลือของเงินกู้ยืมระยะยาวที่ได้รับจากธนาคารมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

เงินกู้	พันบาท		อัตราดอกเบี้ย (ร้อยละต่อปี)	เงื่อนไขการชำระคืน
	2559	2558		
วงเงินกู้ยืมเพื่อซื้อที่ดิน	-	4,143	อัตราดอกเบี้ย MRR ต่อปี	ชำระเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยทุกเดือน เดือนละไม่น้อยกว่า 0.2 ล้านบาท ชำระคืนให้เสร็จสิ้นภายในวันที่ 18 มีนาคม 2561
วงเงินกู้ยืมเพื่อซื้อที่ดิน	27,859	33,256	อัตราดอกเบี้ย MLR - 0.50 ต่อปี	ชำระเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยทุกเดือน เดือนละไม่น้อยกว่าเดือนละ 610,000 บาท ภายในวันที่ 2 กรกฎาคม 2564
รวม	27,859	37,399		
หัก: ส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	(5,771)	(6,871)		
เงินกู้ยืมระยะยาว - สุทธิ	22,088	30,528		

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีหุ้นกู้รายละเอียดดังนี้

หุ้นกู้	อายุหุ้นกู้	วันที่ออกหุ้นกู้	วันที่ครบกำหนดไถ่ถอน	อัตราดอกเบี้ย (ร้อยละต่อปี)	(หน่วย : พันบาท)
					งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะของบริษัท
1	2 ปี 1 เดือน	19 มีนาคม 2558	10 เมษายน 2560	5.00	199,896
2	2 ปี	24 เมษายน 2558	24 เมษายน 2560	5.00	399,771
3	3 ปี 1 วัน	19 พฤษภาคม 2559	20 พฤษภาคม 2562	4.30	169,838
4	2 ปี 1 วัน	29 กันยายน 2559	1 ตุลาคม 2561	4.50	199,791
5	3 ปี	24 พฤศจิกายน 2559	24 พฤศจิกายน 2562	5.00	698,472
รวม					1,667,768
หัก ส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี					(599,667)
หุ้นกู้ - สุทธิ					1,068,101

3.5 ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยจากสถาบันการเงิน

บริษัท มีความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยที่สำคัญอันเกี่ยวข้องกับเงินฝากสถาบันการเงิน ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ เงินกู้ยืมระยะสั้นและเงินกู้ยืมระยะยาวที่มีดอกเบี้ย อย่างไรก็ตาม เนื่องจากสินทรัพย์และหนี้สินทางการเงินส่วนใหญ่มีอัตราดอกเบี้ยที่ปรับขึ้นลงตามอัตราตลาด หรือมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ซึ่งใกล้เคียงกับอัตราตลาดในปัจจุบัน ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยของบริษัทจึงอยู่ในระดับต่ำ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 สินทรัพย์และหนี้สินทางการเงินที่สำคัญสามารถจัดตามประเภทอัตราดอกเบี้ย และสำหรับสินทรัพย์และหนี้สินทางการเงินที่มีอัตราดอกเบี้ยคงที่สามารถแยกตามวันที่ครบกำหนด หรือ วันที่มีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยใหม่ (หากวันที่มีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยใหม่ถึงก่อน) ได้ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

	งบการเงินรวม					อัตราดอกเบี้ย ที่แท้จริง (ร้อยละต่อปี)
	2559					
	อัตราดอกเบี้ยคงที่		อัตราดอกเบี้ย			
	ภายใน	มากกว่า	ปรับขึ้นลง	ไม่มี		
	1 ปี	1 ถึง 5 ปี	ตามราคาตลาด	อัตราดอกเบี้ย	รวม	
สินทรัพย์ทางการเงิน						
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	-	-	71.18	24.99	96.17	0.10-0.40
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ - สุทธิ	964.14	1,605.02	-	-	2,569.16	18.26
เงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัดในการใช้	-	0.11	-	-	0.11	0.90
เงินให้กู้ยืมแก่กิจการอื่น - สุทธิ	96.55	102.99	-	-	199.54	12.00-24.00
	1,060.69	1,708.12	71.18	24.99	2,864.98	
หนี้สินทางการเงิน						
เงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคาร	-	-	27.86	-	27.86	MLR-0.50
หุ้นกู้	599.67	1,068.10	-	-	1,667.77	4.30,4.50,5.00
	599.67	1,068.10	27.86	-	1,695.63	

การขยายตัวของตลาดรถยนต์ที่มียอดการขายเพิ่มขึ้นในช่วงที่ผ่านมาทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจเช่าซื้อและลิสซิ่งเกิดขึ้นใหม่หลายราย ทั้งที่เป็นกิจการที่มีผู้ถือหุ้นเป็นสถาบันการเงินและกิจการที่เป็นบริษัทในเครือของผู้ผลิตและผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ ซึ่งกิจการที่เป็นผู้ผลิตและผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ต้องการที่จะรักษาและขยายส่วนแบ่งการตลาดรถยนต์ให้มากขึ้นก็จะใช้กลยุทธ์ในการลดอัตราดอกเบี้ย ส่งผลให้อัตราดอกเบี้ยในกลุ่มเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ลดลงโดยตลอด แต่ผู้ประกอบการเหล่านี้ไม่ใช่คู่แข่งโดยตรงกับบริษัท ในขณะที่กิจการที่มีผู้ถือหุ้นเป็นสถาบันการเงินได้เปลี่ยนกลยุทธ์การตลาดจากเดิมที่เน้นการให้สินเชื่อแก่รถยนต์ใหม่เป็นหลักมาเป็นการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์มือสองมากขึ้น ทั้งนี้เนื่องจากการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์มือสองจะได้รับอัตราดอกเบี้ยสูงกว่าการให้สินเชื่อรถยนต์ใหม่ ส่งผลให้การแข่งขันในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์มือสองเพิ่มขึ้นตามไปด้วย

จากสภาวะการแข่งขันในตลาดที่สูงขึ้น บริษัทพยายามที่จะเพิ่มรายได้ของบริษัทให้มากขึ้น โดยการที่จะขยายสาขาไปในตลาดต่างจังหวัดให้มากขึ้น ทั้งนี้ความรุนแรงของการแข่งขันในตลาดต่างจังหวัดนั้นยังถือว่าน้อยกว่าตลาดในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล อีกทั้งบริษัทเชื่อว่ายังมีโอกาส และช่องทางในการขยายสินเชื่อเช่าซื้อรายใหม่ได้มากกว่า ซึ่งในตลาดต่างจังหวัดนั้นบริษัทสามารถคิดอัตราดอกเบี้ยได้ในอัตราสูงกว่าตลาดในกรุงเทพฯ ในขณะที่เดียวกันบริษัทพยายามที่จะรักษาส่วนแบ่งการตลาดของบริษัทในตลาดเดิมไว้ด้วยการให้บริการที่ดีและรวดเร็วเป็นที่ประทับใจของลูกค้าเพื่อให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการอีก

หรือแนะนำลูกค้าคนอื่นให้มาใช้บริการของบริษัท นอกจากนี้บริษัทพยายามรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มผู้ประกอบการเดินที่รถมือสองด้วยการให้สินเชื่อ Floor Plan สินเชื่อดังกล่าวทำให้ผู้ประกอบการดังกล่าวมีเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบการและเป็นการสร้างฐานลูกค้าให้กับบริษัทอีกทางหนึ่ง

3.6 ความเสี่ยงจากการลงทุนซื้อหนี้ด้วยคุณภาพมาบริหาร

บริษัทฯ ได้จัดทำกระบวนการในการบริหารจัดการหนี้ด้วยการจัดประเภทหนี้ คุณภาพของหนี้ ระยะเวลาที่ค้างชำระ รวมทั้งตรวจสอบข้อมูลลูกหนี้โดยละเอียด เพื่อกำหนดวิธีการในการจัดเก็บหนี้ ให้เหมาะสมกับลักษณะของลูกหนี้แต่ละประเภท ซึ่งจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดเก็บหนี้เพื่อให้บรรลุเป้าหมายในการจัดเก็บหนี้ที่บริษัทกำหนด นอกจากนี้บริษัทยังได้กำหนดให้มีการประชุมเพื่อติดตามและประเมินผลการการจัดเก็บ รวมทั้งหาทางแก้ไขหรือออกมาตรการทางการตลาดเพื่อรองรับและกระตุ้นการจัดเก็บหนี้ให้มีประสิทธิภาพ

3.7 ความเสี่ยงด้านการบริหาร การจัดการ การถือหุ้นในบริษัท โดยกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ณ 31 ธันวาคม 2559 บริษัท ไมด้า แอสเซท จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ถือหุ้นจำนวน 454,740,000 หุ้นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาทคิดเป็นร้อยละ 46.98 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว จึงทำให้ผู้ถือหุ้นใหญ่สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการจัดตั้งกรรมการหรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้คะแนนเสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับคะแนนเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อการตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอได้ นอกเหนือจากคณะกรรมการตรวจสอบที่ทำหน้าที่แทนผู้ถือหุ้นรายย่อย

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ลูกหนี้การค้า

บริษัทมีสินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ คือ ลูกหนี้การค้า โดยยอดลูกหนี้การค้าหลังหักดอกเบียเข้าซื้อหรือตัดบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 – 2559 มีรายละเอียดดังนี้

	2557		2558		2559	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ลูกหนี้เข้าซื้อ						
- รถยนต์ส่วนบุคคล	142.41		138.80		196.08	
- รถกระบะ	2,342.32		2,404.28		2,462.87	
รวม	2,484.73	100.00	2,543.08	100.00	2,658.95	100.00
หัก ค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญ	(56.40)	(2.27)	(67.44)	(2.65)	(89.79)	(2.65)
ลูกหนี้ตามสัญญาเข้าซื้อสุทธิ	2,428.33	97.73	2,475.64	97.35	2,569.16	97.35
จำนวนงวดที่ให้สินเชื่อ						
- น้อยกว่า 12 เดือน	1.20	0.05	0.06	0.00	0.03	0.00
- 13 - 18 เดือน	0.88	0.04	1.70	0.07	0.60	0.02
- 19 - 24 เดือน	33.64	1.35	25.33	1.00	48.33	1.82
- 25 - 30 เดือน	9.98	0.40	10.87	0.43	11.21	0.42
- 31 - 36 เดือน	282.17	11.36	292.80	11.51	377.20	14.22
- 37 - 42 เดือน	62.13	2.50	41.10	1.62	24.13	0.91
- 43 - 48 เดือน	1,299.80	52.31	1,254.32	49.32	1,099.91	41.37
- 49 - 60 เดือน	783.48	31.53	897.70	35.30	1,057.56	39.77
- มากกว่า 60 เดือน	11.45	0.46	19.20	0.75	38.98	1.47
รวม	2,484.73	100.00	2,543.08	100.00	2,658.95	100.00

บริษัทได้โอนสิทธิเรียกร้องในลูกหนี้ตามสัญญาเข้าซื้อของบริษัทซึ่งมีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ในปี 2557 จำนวนประมาณ 1,071.83 ล้านบาท ตามลำดับ เพื่อเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมระยะยาวและในปี 2558 เงินกู้ยืมระยะยาวดังกล่าวชำระครบ ณ เดือนมกราคม 2558

นโยบายการรับรู้รายได้

บริษัทบันทึกรายได้จากดอกเบี้ยเข้าซื้อตามงวดที่ถึงกำหนดชำระสำหรับสัญญาเช่าซื้อที่ทำก่อนวันที่ 1 มกราคม 2551 บริษัทฯ เลือกรับรู้รายได้โดยวิธีผลรวมจำนวนตัวเลข(Sum of the digits)จนสัญญานั้นสิ้นสุดลง และสัญญาเช่าซื้อที่มีวันเริ่มต้นของสัญญาในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2551 เป็นต้นไป บริษัทฯรับรู้รายได้ทางการเงินจากสัญญาเช่าในแต่ละงวดซึ่งได้สุทธิตกกับต้นทุนทางตรงเริ่มแรกตามวิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง โดยทั้ง 2 วิธีจะรับรู้รายได้โดยรับรู้ในงวดที่ถึงกำหนดชำระค่างวดไม่ว่าจะเก็บค่างวดได้หรือไม่ และจะหยุดรับรู้รายได้เมื่อลูกหนี้ค้างชำระเกิน 4 เดือน นับจากวันที่ครบกำหนดชำระ ส่วนรายได้อื่นและค่าใช้จ่าย บันทึกตามเกณฑ์คงค้าง

นโยบายการหยุดยั้งรายได้ที่ทางบริษัทใช้นั้นไม่ตรงกับแนวทางของสมาคมนักบัญชีและผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแห่งประเทศไทยซึ่งปัจจุบันคือ สภาวิชาชีพบัญชีที่ประกาศในเดือนเมษายน 2547 โดยแนวทางดังกล่าวแนะนำให้ธุรกิจสินเชื่อเพื่อการอุปโภคบริโภค Consumer Finance ควรหยุดยั้งรายได้ดอกเบี้ยค้างจากลูกหนี้ที่ค้างชำระเกินกว่า 3 งวด แต่ในทางปฏิบัติ นั้นบริษัทจัดอยู่ในธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ซึ่งมีทะเบียนรถเป็นหลักประกัน ซึ่งมูลค่าของสินเชื่อที่บริษัทให้กับลูกค้ามีมูลค่าน้อยกว่าหลักประกัน (ลูกค้าจะต้องชำระเงินดาวน์ประมาณ 20-30% ของราคาารถ) และมูลค่าของดอกเบี้ยเช่าซื้อที่จะทยอยรับรู้หรือรอตัดบัญชี อีกทั้งสัญญาสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ยังอยู่ภายใต้การควบคุมดูแลของสำนักคุ้มครองผู้บริโภค (สคบ.) โดยบริษัทจะสามารถยกเลิกสัญญาเช่าซื้อได้เมื่อลูกค้ามีหนี้ค้างชำระเกิน 3 งวดติดต่อกันและทำเรื่องติดตามเพื่อยึดรถต่อไป

นโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทมีนโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญโดยใช้หลักเกณฑ์อิงจากประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทยสำหรับสถาบันการเงิน โดยพิจารณาจากระยะเวลาค้างชำระค้างงวดของลูกค้า ซึ่งบริษัทจะกำหนดอัตราการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเป็นร้อยละของลูกค้าที่เข้าซื้อหลังหักดอกเบี้ยเช่าซื้อการตัดบัญชีแล้วดังนี้

สภาพบัญชีลูกหนี้	อัตราการสำรองหนี้สูญ (%)
ลูกหนี้ปกติ	1
ลูกหนี้ค้างชำระ 1- 3 งวด	2
ลูกหนี้ค้างชำระ 4 งวด	20
ลูกหนี้ค้างชำระ 5 - 6 งวด	25
ลูกหนี้ค้างชำระ 7 - 9 งวด	75
ลูกหนี้ค้างชำระเกิน 9 งวด	100
ลูกหนี้ที่ฟ้องร้องดำเนินคดี	100

ทั้งนี้การตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญที่ทางบริษัทใช้นั้นไม่ตรงกับแนวทางของสมาคมนักบัญชีและผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแห่งประเทศไทยที่ประกาศในเดือนเมษายน 2547 หรือสภาวิชาชีพบัญชีในปัจจุบัน ที่ให้บริษัทที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจสินเชื่อเพื่อการอุปโภคบริโภค Consumer Finance ตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเต็มจำนวนตามยอดหนี้คงเหลือของลูกค้าที่ค้างชำระเกิน 3 งวดขึ้นไป โดยจากประสบการณ์การบริหารหนี้ที่ผ่านมา บริษัทพบว่าลูกค้าที่ค้างชำระค้างงวดบางส่วนอยู่ ยังคงสามารถผ่อนชำระค้างงวดทั้งหมดจนครบสัญญาได้ อีกทั้งบริษัทยังจัดอยู่ในธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ซึ่งมีทะเบียนรถเป็นหลักประกันซึ่งต่างจาก ธุรกิจสินเชื่อเพื่อการอุปโภคบริโภค Consumer Finance ทั่วไปที่ไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน อย่างไรก็ตามหากบริษัทจะต้องตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญตามเกณฑ์ดังกล่าวบริษัทจะมีภาระเพิ่มขึ้นแต่ไม่มีนัยสำคัญ

นโยบายการตัดหนี้สูญ

นโยบายการตัดหนี้สูญ

บริษัทมีนโยบายการตัดหนี้สูญโดยการพิจารณาจากมูลหนี้ที่ลูกหนี้ค้างชำระดังนี้

1. มูลหนี้ไม่เกิน 100,000 บาท ทางบริษัทได้ดำเนินการติดตามทวงถามตามสมควรแก่กรณีอย่างชัดเจนแล้วแต่ไม่ได้รับชำระหนี้หากฟ้องร้องจะต้องเสียค่าใช้จ่ายไม่คุ้มกับหนี้ที่จะได้รับ บริษัทจะส่งเรื่องให้กรรมการหรือกรรมการผู้จัดการอนุมัติลูกหนี้นี้รายนั้นให้เป็นหนี้สูญ
2. มูลหนี้ไม่เกิน 500,000 บาท จะสามารถตัดเป็นหนี้สูญได้ก็ต่อเมื่อบริษัท ได้ดำเนินการตามขั้นตอนดังต่อไปนี้
 - 2.1 ติดตามทวงถามตามสมควรแก่กรณีอย่างชัดเจนแล้วแต่ไม่ได้รับชำระหนี้
 - 2.2 และดำเนินการฟ้องลูกหนี้ในคดีแพ่งและศาลได้มีคำสั่งรับคำฟ้องนั้นแล้ว
 - 2.3 หรือดำเนินการฟ้องลูกหนี้ในคดีล้มละลายหรือยื่นคำขอรับชำระหนี้ในกรณีที่เจ้าหนี้อยื่นฟ้องล้มละลาย

เมื่อได้ดำเนินการติดตามหนี้อย่างชัดเจนตามขั้นตอนดังกล่าวข้างต้นแล้ว บริษัทจะส่งเรื่องให้กรรมการหรือผู้เป็นหุ้นส่วนผู้จัดการอนุมัติลูกหนี้รายนั้นเป็นหนี้สูญได้หลังจากศาลมีคำสั่งรับคำฟ้องนั้นแล้ว

3. มูลหนี้มากกว่า 500,000 บาท จะสามารถตัดเป็นหนี้สูญได้ก็ต่อเมื่อบริษัท ได้ดำเนินการตามขั้นตอนดังต่อไปนี้

- 3.1 ติดตามทวงถามตามสมควรแก่กรณีอย่างชัดเจนแล้วแต่ไม่ได้รับชำระหนี้
- 3.2 และดำเนินการฟ้องลูกหนี้ในคดีแพ่งและศาลได้มีคำสั่งรับคำฟ้องนั้นแล้ว
- 3.3 หรือดำเนินการฟ้องลูกหนี้ในคดีล้มละลายหรือยื่นคำขอรับชำระหนี้ในกรณีที่เจ้าหนี้รายอื่นฟ้องล้มละลาย
- 3.4 ได้รับคำพิพากษา

เมื่อได้ดำเนินการติดตามหนี้อย่างชัดเจนตามขั้นตอนดังกล่าวข้างต้นแล้ว บริษัทจะส่งเรื่องให้กรรมการหรือผู้เป็นหุ้นส่วนผู้จัดการอนุมัติลูกหนี้รายนั้นเป็นหนี้สูญได้หลังจากได้รับคำพิพากษาจากศาล

4.2 สินทรัพย์รอการขาย (รถที่ยึดมา)

สินทรัพย์รอการขายเป็นสินทรัพย์ที่บริษัทยึดคืนจากผู้เช่าซื้อ โดยการบันทึกบัญชีนี้บริษัทแสดงตามราคาบัญชีหรือตามมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับแล้วแต่ราคาใดจะต่ำกว่า

ตารางแสดงจำนวนรถยึดเปรียบเทียบกับจำนวนลูกหนี้ทั้งหมด

ปี	จำนวนรถยึด (คัน)	มูลค่าทรัพย์สิน* (ล้านบาท)	จำนวนลูกหนี้ทั้งหมด (จำนวนสัญญา/ คัน)	ร้อยละ
2557	1,201	159.05	26,512	4.53
2558	1,484	193.42	27,142	5.47
2559	1,379	177.51	27,353	5.04

หมายเหตุ : *มูลค่าทรัพย์สิน = มูลค่ายอดหนี้คงเหลือ - ดอกผลเช่าซื้อที่ยังไม่ถึงเป็นรายได้

นโยบายการตั้งมูลค่ารถยึดเพื่อรอการขาย

บริษัทมีนโยบายตั้งมูลค่ารถยึดเพื่อรอการขายโดยใช้ราคาประเมินจากอนุกรรมการบริหารหนี้ของบริษัท ซึ่งมีการจัดประชุมรถยนต์เฉลี่ย 3 เดือน 2 ครั้ง โดยจะมีการจัดประมูลที่จังหวัดนครราชสีมา ทั้งนี้ราคาประเมินจะขึ้นอยู่กับสภาพของรถและภาวะการถดถอยของราคา อายุ และยี่ห้อของรถ หลังจากบริษัทยึดรถจากลูกค้า บริษัทจะใช้เวลาไม่เกิน 2 เดือน ในการนำรถไปประมูลขาย

ตารางแสดงรายละเอียดทรัพย์สินที่ยึดคืนและจำหน่ายไป

	ปี 2557				
	ทรัพย์สินที่ยึดคืน และจำหน่ายไป (คัน)	เฉลี่ยอายุรถ (ปี)	มูลค่าทรัพย์สิน* (มูลค่ายึดคืน) (ล้านบาท)	มูลค่าทรัพย์สิน ที่จำหน่ายไป (ล้านบาท)	กำไร (ขาดทุน) จากการจำหน่าย ทรัพย์สิน (ล้านบาท)
สินทรัพย์ที่ยึดได้					
- รถยนต์นั่งส่วนบุคคล	102	7 - 10	22.59	21.97	(0.62)
- รถกระบะ	911	7 - 10	115.57	79.36	(36.21)
รวม	1,013	7 - 10	138.16	101.33	(36.83)

	ปี 2558				
	ทรัพย์สินที่ยึดคืน และจำหน่ายไป (คัน)	เฉลี่ยอายุรถ (ปี)	มูลค่าทรัพย์สิน* (มูลค่ายึดคืน) (ล้านบาท)	มูลค่าทรัพย์สิน ที่จำหน่ายไป (ล้านบาท)	กำไร (ขาดทุน) จากการจำหน่าย ทรัพย์สิน (ล้านบาท)
สินทรัพย์ที่ยึดได้					
- รถยนต์นั่งส่วนบุคคล	71	7 - 10	16.54	14.99	(1.55)
- รถกระบะ	1,375	7 - 10	170.63	118.26	(52.37)
รวม	1,446	7 - 10	187.17	133.25	(53.92)

	ปี 2559				
	ทรัพย์สินที่ยึดคืน และจำหน่ายไป (คัน)	เฉลี่ยอายุรถ (ปี)	มูลค่าทรัพย์สิน* (มูลค่ายึดคืน) (ล้านบาท)	มูลค่าทรัพย์สิน ที่จำหน่ายไป (ล้านบาท)	กำไร (ขาดทุน) จากการจำหน่าย ทรัพย์สิน (ล้านบาท)
สินทรัพย์ที่ยึดได้					
- รถยนต์นั่งส่วนบุคคล	27	7 - 10	4.25	3.56	(0.69)
- รถกระบะ	1,436	7 - 10	179.32	135.14	(44.18)
รวม	1,463	7 - 10	183.57	138.70	(44.87)

4.3 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ – สุทธิ

หน่วย:บาท

	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ปี 2558	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ปี 2559
ที่ดิน	76,335,477	76,335,477
อาคาร	12,187,597	11,244,594
ส่วนปรับปรุงอาคาร	1,754,106	1,086,870
ยานพาหนะ (กรรมสิทธิ์เป็นของบริษัท-ปลอดภาระ)	7,377,805	10,909,055
เครื่องตกแต่ง,ระบบปรับอากาศ	2,407,121	1,895,969
เครื่องใช้และระบบคอมพิวเตอร์	2,230,881	2,023,081
รวม	102,292,987	103,495,046

บริษัทจดจำนองที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างซึ่งมีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 จำนวน 46.32 ล้านบาท เพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อที่ได้รับจากสถาบันการเงินในประเทศแห่งหนึ่ง

4.4 สัญญาเช่า

สัญญาเช่าอาคารสำหรับสาขาต่างๆ

บริษัทดำเนินการสาขาโดยการเช่าอาคารพาณิชย์ รวม 15 สาขา มีรายละเอียดดังนี้

สาขา	ผู้ให้เช่า	ระยะเวลาเช่า
1. นครปฐม	นางสุรีย์ กาบทอง	3 ปี ตั้งแต่ 15 ส.ค. 2559 – 14 ส.ค. 2562
2. นครสวรรค์	นายสุรกิจ งามวัฒนาเจริญ	3 ปี ตั้งแต่ 1 ก.ย. 2557 – 31 ส.ค. 2560
3. ระยอง	นางดวงกมล อิ่มสมัย	3 ปี ตั้งแต่ 1 มี.ค. 2559 – 28 ก.พ. 2562
4. ชุมพร	ห้างหุ้นส่วนจำกัด ทีพีเอ็น เรนท์	3 ปี ตั้งแต่ 16 มิ.ย. 2558 – 15 มิ.ย. 2561
5. อุตรธานี	นางที มายสกุล	3 ปี ตั้งแต่ 1 ต.ค. 2558 – 30 ก.ย. 2561
6. พิษณุโลก	นางกิตติมา อ่อนแก้ว	3 ปี ตั้งแต่ 1 ธ.ค. 2558 – 30 พ.ย. 2561
7. เชียงใหม่	นายวรศักดิ์ เกษมธนกุล	3 ปี ตั้งแต่ 1 ต.ค. 2559 – 30 ก.ย. 2562
8. อุบลราชธานี	นายเลิศชาย เสน่หา	3 ปี ตั้งแต่ 15 ก.พ. 2557 – 14 ก.พ. 2560
9. ขอนแก่น	นายเศรษฐ หงษ์ประเสริฐ	3 ปี ตั้งแต่ 1 มิ.ย. 2557 – 31 พ.ค. 2560
10. สุราษฎร์ธานี	นางศิริวิญญู สอนสง	3 ปี ตั้งแต่ 15 ม.ค. 2559 – 14 ม.ค. 2562
11. กระบี่	นางอุมาภรณ์ โฆษิตชัยมงคล	3 ปี ตั้งแต่ 1 ม.ค. 2559 – 31 ธ.ค. 2562
12. หาดใหญ่	นายทศพร วาสสถิตย์	3 ปี ตั้งแต่ 1 มี.ค. 2557 – 28 ก.พ. 2560
13. เชียงราย	นายสาทูล เขียวพานิช	3 ปี ตั้งแต่ 15 พ.ย. 2558 – 15 พ.ย. 2561
14. เพชรบุรี	นายทง ม่อมเหมาะ	3 ปี ตั้งแต่ 1 ธ.ค. 2557 – 30 พ.ย. 2560
15. สุรินทร์	นางสาวสิริปริญา เจียรพัฒน์พงษ์	3 ปี ตั้งแต่ 1 เม.ย. 2558 – 31 มี.ค. 2561

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ไม่มี -

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ไมด้า ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน)
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	48/2-5 ซอยแจ้งวัฒนะ 14 ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงทุ่งสองห้อง เขตหลักสี่ กรุงเทพฯ 10210
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107574700532
โทรศัพท์	:	0-2574-6901
โทรสาร	:	0-2574-6902
ทุนจดทะเบียน	:	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,451,996,755 หุ้น เป็นทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว 967,997,837 หุ้น เป็นเงิน 483,998,918.50 บาท ราคาพาร์หุ้นละ 0.50 บาท
นายทะเบียนหลักทรัพย์	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 93 ชั้น 14 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
ผู้สอบบัญชี	:	นายสมคิด เตียตระกูล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 2785 บริษัท แกรนท์ ธอนตัน จำกัด ชั้น 18 อาคารแคปปิตอล ทาวเวอร์ ออลซีซั่นเพลส เลขที่ 87/1 ถนนวิทญู แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330