

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ไมด้า ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจประเภทการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ โดยเน้นประเภทรถยนต์มือสอง และรุ่นของรถยนต์ที่มีสภาพคล่องสูงในตลาด ได้แก่ โตโยต้า อีซูซุ นิสสัน มิตซูบิชิ และ ฮอนด้า ทั้งรถยนต์ส่วนบุคคลและรถกระบะ โดย ณ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีสัดส่วนลูกหนี้เช่าซื้อรถยนต์ส่วนบุคคลและรถกระบะประมาณร้อยละ 12.48 และ ร้อยละ 87.52 ของลูกหนี้เช่าซื้อรวมตามลำดับ ซึ่งบริษัทจะกระจายพื้นที่การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อทั้งตลาดในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดผ่านสาขาของบริษัทจำนวน 17 สาขา บริษัทสามารถให้บริการครอบคลุมพื้นที่ได้ถึง 74 จังหวัด

บริษัทมีการขยายพอร์ตการให้บริการสินเชื่อด้วยการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ใหม่กับรถยนต์ประเภทรถแท็กซี่ มีเตอร์กับผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของแท็กซี่มีเตอร์ซึ่งเป็นการเพิ่มรายได้ให้กับบริษัทและบริษัทยังมีการให้บริการสินเชื่อประเภทเงินทุนหมุนเวียน (Floor Plan) ให้กับผู้ประกอบการเดินรถรถยนต์มือสองเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบการของผู้ประกอบการเดินรถรถยนต์มือสองซึ่งจะเป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ประกอบการดังกล่าวและเป็นการสร้างฐานลูกค้าให้กับบริษัทในอนาคตอีกด้วย นอกจากนี้บริษัทมีการ ให้บริการสินเชื่อรีไฟแนนซ์รถยนต์ทุกประเภทสำหรับลูกค้าที่มีรถยนต์และมีความต้องการใช้เงิน สามารถที่จะนำรถยนต์มา ขอสินเชื่อรีไฟแนนซ์กับบริษัทได้โดยต้องมีการระบุวัตถุประสงค์ของการใช้เงินไว้ชัดเจน

นอกจากการให้บริการด้านสินเชื่อเช่าซื้อแบบครบวงจรดังกล่าวข้างต้นแล้ว บริษัทยังมีการให้บริการหลังการขาย โดยการให้บริการรับต่อทะเบียนรถยนต์ กรมธรรม์ประกันภัย และ พ.ร.บ. คู่ครองผู้ประสบภัยทางรถยนต์ ซึ่งเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า และยังเป็นการเสริมรายได้ให้กับบริษัท ทั้งนี้ในปี 2563 บริษัทมีรายได้จากการรับโอนและต่อทะเบียนรถยนต์ และรายได้ค่านายหน้าประกันคิดเป็นร้อยละ 1.75 และ ร้อยละ 2.52 ของรายได้รวม

โดยปัจจุบันและในอนาคตบริษัทใช้นโยบายที่มุ่งเน้นการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์มือสอง (รถยนต์ทุกประเภท) ได้แก่ รถยนต์นั่งส่วนบุคคล และรถบรรทุกทุกขนาด ทั้งนี้รถยนต์ข้างต้นไม่รวมถึงรถจักรยานยนต์ อย่างไรก็ตามบริษัท ไมด้า แอสเซท จำกัด (มหาชน) ในฐานะผู้ถือหุ้นใหญ่ และบริษัทแม่ จะเป็นหน่วยงานที่กำหนดนโยบายในอนาคต รวมถึงการกำหนดขอบเขตการแบ่งการดำเนินงานธุรกิจของธุรกิจอื่นๆ โดยพิจารณาจากความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของแต่ละบริษัท ทั้งนี้ เพื่อให้บริษัททั้งสองมีการดำเนินธุรกิจที่อาจทับซ้อน หรือแข่งขันกันเอง แต่จะประกอบกิจการในลักษณะที่สามารถเกื้อหนุนซึ่งกันและกัน โดยมีการแบ่งกลุ่มในการดำเนินธุรกิจไว้อย่างชัดเจน

1.2 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ไมด้า 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 เอี้ยวศิริกุล และ คุณธเนศ ดิลกศักดิ์วิฑูรย์ โดยกลุ่มเอี้ยวศิริกุล กลุ่มดิลกศักดิ์วิฑูรย์ และ ไมด้า แอสเซทถือหุ้นรวมกันร้อยละ 97.30 และมีการถือหุ้นผ่านบริษัท ไมด้า แอสเซท จำกัด (มหาชน) จำนวนร้อยละ 15 ของทุนที่ชำระแล้ว ซึ่งบุคคลทั้งสองเป็น ผู้ก่อตั้งของบริษัท ไมด้า แอสเซท จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจการขายเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน เพอร์ริเจอร์ สำหรับบ้าน และรถจักรยานยนต์ ต่อมาในวันที่ 15 มีนาคม 2544 บริษัทจึงได้เปลี่ยนชื่อจาก บริษัท สตาร์เรเนียม ออโต

ลิสซิ่ง จำกัด เป็น บริษัท ไมด้า ลิสซิ่ง จำกัด ทั้งนี้เนื่องจากเป็นบริษัทที่มีผู้ก่อตั้งและผู้ถือหุ้นใหญ่เป็นกลุ่มเดียวกันกับบริษัท ไมด้าแอสเซท จำกัด (มหาชน) จึงต้องการเปลี่ยนชื่อให้สามารถสื่อได้ว่าเป็นกลุ่มเดียวกัน ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของบริษัทที่ผ่านมาดังนี้

มีนาคม 2544	เปลี่ยนชื่อจาก “บริษัท สตาร์เรเนียม ออโต ลิสซิ่ง จำกัด” เป็น “บริษัท ไมด้า ลิสซิ่ง จำกัด” ทั้งนี้เนื่องจากเป็นบริษัทที่มีผู้ก่อตั้งและผู้ถือหุ้นใหญ่เป็นกลุ่มเดียวกันกับ บริษัท ไมด้า แอสเซท 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 แอสเซท จำกัด ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท ได้ขายหุ้นออกไปให้กับ กลุ่ม คุณกมล เอี้ยวศิริกุล และ คุณธนศ ดิลกศักดิ์วิฑูร
กันยายน 2545	เพิ่มทุนจดทะเบียนด้วยการเรียกชำระหุ้นเพิ่มทุนงวดที่สี่จำนวน 52.50 ล้านบาท บริษัทจึงมีทุนจดทะเบียนที่รับชำระแล้วจำนวน 300.00 ล้านบาท ได้รับการคัดเลือกให้เป็นผู้ประกอบการธุรกิจที่รักษาสีเขียวผู้บริโภคด้านสัญญาที่เป็นธรรมต่อผู้บริโภค จากคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค สำนักนายกรัฐมนตรี (สคบ.)
เมษายน 2547	ปรับโครงสร้างการถือหุ้นใหม่ โดยผู้ถือหุ้นเดิมได้ขายหุ้นให้กับบริษัท ไมด้า แอสเซท 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. เปลี่ยนแปลงจำนวนและมูลค่าหุ้นสามัญที่ตราไว้ของบริษัทจากเดิม 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. แก้อำนาจหน้าที่สำรองไว้เพื่อรองรับใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทที่ยังไม่ได้ใช้สิทธิ จากเดิมจำนวน 3,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.0 บาท เปลี่ยนเป็น จำนวน 30,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท และเปลี่ยนแปลงราคาและอัตราการใช้สิทธิ ของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญที่เสนอขายต่อกรรมการและพนักงานของบริษัทในส่วนที่ยังไม่ได้มีการใช้สิทธิ 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

	4. ให้จัดสรรจำนวนหุ้นเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 1,955 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญรุ่นที่ 1 (W1) 5. อนุมัติการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ รุ่นที่ 1 จำนวนไม่เกิน 1,955,000,000 หน่วย ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท 6. จัดสรรหุ้นเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 15,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท เพื่อรองรับการปรับสิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญที่จัดสรรให้แก่ กรรมการและพนักงาน (ESOP) 7. แก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิของบริษัทในข้อ 4 เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว 8. ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญซึ่งเป็นกรรมการและพนักงานของบริษัทฯขอใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิจำนวน 3 ล้านหน่วย ซื้อหุ้นสามัญจำนวน 30 ล้านหุ้น ในราคาหุ้นละ 0.10 บาท รวมเป็นเงิน 3 ล้านบาท จึงถือว่าใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าวได้ใช้สิทธิครบตามจำนวนแล้ว
มิถุนายน 2552	ตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นเมื่อวันที่ 11 มิถุนายน 2551 ให้จัดสรรจำนวนหุ้นเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 1,955 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาทเพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญรุ่นที่ 1 (W1) มีอายุครบ 1 ปี ทางบริษัทยังคงมิได้ดำเนินการเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นที่ออกใหม่แต่อย่างใด จึงมีผลทำให้ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญรุ่นที่ 1 (W1) เป็นอันสิ้นสุด
เมษายน 2553	วันที่ 29 เมษายน 2553 มติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2553 ได้อนุมัติเรื่องดังต่อไปนี้ 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	ตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น วันที่ 9 เมษายน 2557 ได้อนุมัติเรื่องดังต่อไปนี้ 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. มีมติอนุมัติให้บริษัทออกและเสนอขายหุ้นกู้ภายในวงเงินไม่เกิน 2,000 ล้านบาท โดยมอบอำนาจให้กรรมการผู้มีอำนาจกระทำการแทนบริษัท และ/หรือบุคคลที่ได้รับมอบหมายจากกรรมการผู้มีอำนาจทำการแทนเป็นผู้มีอำนาจในการกำหนดหลักเกณฑ์ เงื่อนไข และรายละเอียดอื่น ๆ

	ณ 30 เมษายน 2557 บริษัทได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วของบริษัท ฯ จำนวน 39,999,941.50 บาท ซึ่งทำให้ทุนชำระแล้วของบริษัท ฯ เพิ่มขึ้นจากเดิม 400 ล้านบาทเป็น 439,999,941.50 บาท
เมษายน 2558	ตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น วันที่ 23 เมษายน 2558 ได้อนุมัติเรื่องดังต่อไปนี้ 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	บริษัทได้ลงทุนและจัดตั้งบริษัทย่อยชื่อบริษัท บริหารสินทรัพย์ ไมด้า จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจบริหารจัดการทรัพย์สินที่รับโอนสินทรัพย์ด้วยคุณภาพของสถาบันการเงินประกอบด้วยทุนจดทะเบียน 25,000,000 บาท จำนวนหุ้น 2,500,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท ทั้งนี้บริษัท ไมด้า ลิสซิง จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นทั้งหมด 2,499,997 หุ้น คิดเป็นมูลค่าการลงทุน 24,999,970 บาทหรือร้อยละ 99.99
เมษายน 2559	ตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น วันที่ 28 เมษายน 2559 ได้อนุมัติเรื่องดังต่อไปนี้ 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

เมษายน 2560

ตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น วันที่ 27 เมษายน 2560 ได้อนุมัติเรื่องดังต่อไปนี้

1. จ่ายปันผลเป็นหุ้นสามัญของบริษัท จำนวน 96,799,783 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท ในอัตรา 10 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นปันผล รวมมูลค่าทั้งสิ้นไม่เกิน 48,399,891.50 บาท หรือคิดเป็นอัตราการจ่ายเงินปันผล 0.05 บาทต่อหุ้น ในกรณีที่มิใช่หุ้นบริษัท จะจ่ายเงินปันผลเป็นเงินสดแทนการจ่ายหุ้นปันผลในอัตรา 0.05 บาทต่อหุ้น และจ่ายปันผลเป็นเงินสดในอัตราหุ้นละ 0.01 บาท คิดเป็นจำนวนเงิน 9,679,978.37 บาท โดยจ่ายจากกำไรสุทธิของงบการเงินรวมของบริษัท
2. ปรับสิทธิครั้งที่ 1 สำหรับใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท ฯ ครั้งที่ 2 (ML-W2) เนื่องจากบริษัท ฯ มีการจ่ายหุ้นปันผล
3. เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 72,598,855.50 บาท จากเดิม 725,998,377.50 บาท เป็น 798,597,233 บาท โดยออกหุ้นสามัญจำนวน 145,197,711 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผลและการปรับสิทธิครั้งที่ 1 สำหรับใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท ฯ ครั้งที่ 2 (ML-W2)
4. แก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิของบริษัท ข้อ 4 เพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัท
5. การจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท ฯ เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผลและการปรับสิทธิครั้งที่ 1 สำหรับใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท ฯ ครั้งที่ 2 (ML-W2)
6. มีมติอนุมัติให้บริษัทออกและเสนอขายหุ้นกู้ภายในวงเงินไม่เกิน 3,500 ล้านบาท โดยมอบอำนาจ ให้กรรมการผู้มีอำนาจกระทำการแทนบริษัทและ/หรือบุคคลที่ได้รับมอบหมายจากกรรมการผู้มีอำนาจทำการแทนเป็นผู้มีอำนาจในการกำหนดหลักเกณฑ์ เงื่อนไข และรายละเอียดอื่น ๆ

เมษายน 2561

ตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น วันที่ 27 เมษายน 2561 ได้อนุมัติเรื่องดังต่อไปนี้

1. จ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานประจำปี 2560 ในอัตราหุ้นละ 0.05 บาท โดยจ่ายจากกำไรสุทธิของงบการเงินรวมของบริษัท
2. ลดทุนจดทะเบียน ของบริษัทฯ จากเดิม 798,597,233 บาท เป็น 798,596,714 บาท โดยตัดหุ้นสามัญจดทะเบียนที่คงเหลือจากการจัดสรรหุ้นสามัญเพื่อรองรับการจ่ายเงินปันผลเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 984 หุ้น
3. แก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิของบริษัท ข้อ 4 เพื่อให้สอดคล้องกับการลดทุนจดทะเบียนบริษัท

4. แก้ไขเพิ่มเติมข้อบังคับของบริษัท ข้อ 24. เพื่อให้สอดคล้องกับพระราชบัญญัติบริษัทมหาชน จำกัด พ.ศ. 2535 มาตรา 100 ที่แก้ไขเพิ่มเติมโดยคำสั่งหัวหน้าคณะรักษาความสงบแห่งชาติ ที่ 21/2560 เรื่องการแก้ไขเพิ่มเติมกฎหมายเพื่ออำนวยความสะดวกในการประกอบธุรกิจ
5. มีมติอนุมัติให้บริษัทออกและเสนอขายหุ้นกู้ภายในวงเงินไม่เกิน 3,500 ล้านบาท โดยมอบอำนาจ ให้กรรมการผู้มีอำนาจกระทำการแทนบริษัทและ/หรือบุคคลที่ได้รับมอบหมายจาก กรรมการผู้มีอำนาจทำการแทนเป็นผู้มีอำนาจในการกำหนดหลักเกณฑ์ เงื่อนไข และ รายละเอียดอื่น ๆ

เมษายน 2562

ตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น วันที่ 26 เมษายน 2562 ได้อนุมัติเรื่องดังต่อไปนี้

1. งดจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานประจำปี 2561
2. มีมติอนุมัติให้บริษัทออกและเสนอขายหุ้นกู้ภายในวงเงินไม่เกิน 3,500 ล้านบาท โดยมอบอำนาจ ให้กรรมการผู้มีอำนาจกระทำการแทนบริษัทและ/หรือบุคคลที่ได้รับมอบหมายจาก กรรมการผู้มีอำนาจทำการแทนเป็นผู้มีอำนาจในการกำหนดหลักเกณฑ์ เงื่อนไข และ รายละเอียดอื่น ๆ

กรกฎาคม 2563

ตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น วันที่ 17 กรกฎาคม 2563 ได้อนุมัติเรื่องดังต่อไปนี้

1. รับทราบการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลเป็นเงินสดจากกำไรสุทธิสำหรับปี 2562 ให้แก่ผู้ถือหุ้น ในอัตราหุ้นละ 0.03 บาทต่อหุ้น เป็นจำนวนเงินรวมทั้งสิ้น 31.94 ล้านบาท บริษัทจ่ายเงินปันผลให้ผู้ถือหุ้นในวันที่ 7 พฤษภาคม 2563
2. ลดทุนจดทะเบียนของบริษัท ฯ จากเดิม 798,596,741 บาท เป็น 532,398,631.50 บาทโดยตัดหุ้นสามัญจดทะเบียนที่ไม่ได้รองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท ฯ ครั้งที่ 2 (ML-W2) จำนวน 532,396,219 หุ้น และอนุมัติการแก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิข้อ 4. ของบริษัท เพื่อให้สอดคล้องกับการลดทุนจดทะเบียน
3. มีมติอนุมัติให้บริษัทออกและเสนอขายหุ้นกู้ภายในวงเงินไม่เกิน 3,500 ล้านบาท โดยมอบอำนาจ ให้กรรมการผู้มีอำนาจกระทำการแทนบริษัทและ/หรือบุคคลที่ได้รับมอบหมายจาก กรรมการผู้มีอำนาจทำการแทนเป็นผู้มีอำนาจในการกำหนดหลักเกณฑ์ เงื่อนไข และ รายละเอียดอื่น ๆ

ข้อมูลสรุปสำหรับบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

บริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนชำระแล้ว (พันบาท)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
ถือหุ้นทางตรง	บริหารจัดการทรัพย์สินที่รับโอนสินทรัพย์ด้อย		
บริษัท บริหารสินทรัพย์ไมด้า จำกัด	คุณภาพของสถาบันการเงิน	100,000	99.99

บริษัท บริหารสินทรัพย์ไมด้า จำกัด ในระหว่างปี 2559 บริษัทมีการซื้อหนี้เพื่อมาบริหารจัดการทรัพย์สินที่รับโอนสินทรัพย์ด้อยคุณภาพของสถาบันการเงินมูลค่า 180 ล้านบาท จำนวน 1 สัญญา ในปี 2562 ได้รับชำระหนี้มูลค่า 65.20 ล้านบาท

สาขาของบริษัทและพื้นที่ครอบคลุม ณ เดือน ธันวาคม 2563

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

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้ของบริษัท

โครงสร้างรายได้ของบริษัทตามงบการเงินปี 2561 – ปี 2563

รายได้	2561		2562		2563	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ยอดสัญญาเช่าซื้อใหม่	2,135.98		1,708.08		1,599.63	
ยอดปล่อยสินเชื่อกู้	1,441.59		1,148.10		1,084.73	
1. รายได้จากการเช่าซื้อ						
รถยนต์นั่งส่วนบุคคล	41.33	6.87	41.80	7.18	27.61	4.82
รถกระบะ	431.74	71.74	408.34	70.11	383.99	67.13
รวมรายได้จากการเช่าซื้อ	473.07	78.61	450.14	77.29	411.60	71.95
2. ดอกเบี้ยรับและรายได้อื่น						
- ดอกเบี้ยรับ	38.98	6.48	44.91	7.71	63.05	11.02
- รายได้ค่าโอนทะเบียน	13.81	2.29	11.82	2.03	9.99	1.75
- รายได้ค่านายหน้าประกัน	17.75	2.95	12.14	2.08	14.40	2.52
- รายได้ค่าเบี้ยปรับ	19.80	3.29	19.21	3.30	18.70	3.27
- หนี้สูญรับคืน	7.02	1.17	8.52	1.46	10.05	1.76
- รายได้ค่าธรรมเนียมดำเนินการ	8.49	1.41	9.76	1.68	7.95	1.39
- รายได้ค่าติดตาม	7.05	1.17	6.35	1.09	4.37	0.76
- รายได้ค่าขนส่งรถยัด	2.11	0.35	2.34	0.40	1.76	0.31
- กำไรจากการเงินลงทุนในหลักทรัพย์	0.00	0.00	0.26	0.05	0.00	0.00
- อื่นๆ	13.71	2.28	16.96	2.91	30.16	5.27
รวมรายได้อื่น	128.72	21.39	132.27	22.71	160.43	28.05
รวมรายได้ทั้งหมด	601.79	100.00	582.41	100.00	572.03	100.00

รายได้ของบริษัทจำแนกตามประเภทรถยนต์

รายได้จากการเช่าซื้อ	2561		2562		2563	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
- รถยนต์ใหม่	5.55	1.17	4.71	1.05	2.57	0.63
- รถยนต์มือสอง	467.52	98.83	445.43	98.95	409.03	99.37
รวมรายได้จากการเช่าซื้อ	473.07	100.00	450.14	100.00	411.60	100.00

รายได้ของบริษัทจำแนกตามภูมิภาคต่างๆ และกรุงเทพมหานคร

ภาค	2561		2562		2563	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
กรุงเทพฯและปริมณฑล	90.66	15.06	92.89	15.95	117.33	20.51
ภาคตะวันตก	32.78	5.45	35.48	6.09	33.04	5.78
ภาคเหนือ	128.67	21.38	124.78	21.42	114.91	20.09
ภาคตะวันออก	40.80	6.78	32.09	5.51	30.19	5.28
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	203.83	33.87	194.52	33.40	173.95	30.40
ภาคใต้	105.05	17.46	102.65	17.63	102.61	17.94
รวมรายได้ทั้งหมด	601.79	100.00	582.41	100.00	572.03	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 ทั้งนี้บริษัทมีเป้าหมายที่จะเพิ่มยอดขายให้สินเชื่อรถยนต์เพิ่มขึ้นโดยขยายฐานลูกค้าในต่างจังหวัดเพิ่มขึ้น เพื่อให้การบริการสินเชื่อ รถยนต์ของบริษัทครอบคลุมทุกพื้นที่และเข้าถึงลูกค้าได้ทุกจังหวัดของประเทศ และบริษัทได้รับซื้อรถบรรทุกนี้ด้วยคุณภาพจากสถาบันการเงิน เพื่อเพิ่มช่องทางทางธุรกิจใหม่และเพิ่มรายได้ให้แก่บริษัทอีกช่องทางหนึ่ง

2.3 ลักษณะของธุรกิจ

2.3.1 บริษัทประกอบธุรกิจประเภทการให้บริการสินเชื่อ แบ่งออกเป็น 4 ประเภทหลัก ดังนี้

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

รายได้หลักของบริษัทมาจากการให้บริการสินเชื่อเพื่อเช่าซื้อรถยนต์ ซึ่งสัดส่วนของรายได้จากการเช่าซื้อในส่วนนี้ ต่อรายได้รวม ตั้งแต่ปี 2561 ถึงปัจจุบัน จะอยู่ระหว่างร้อยละ 71.95 ถึง 78.61

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

สามารถให้บริการลูกค้าครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศได้ถึง 74 จังหวัด โดยในปี 2563 ยอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่ที่เป็นรถยนต์ส่วนบุคคลและรถกระบะในพอร์ตสินเชื่อของบริษัท มีสัดส่วนร้อยละ 14.36 และ 85.64 และในปี 2562 มีสัดส่วนร้อยละ 8.71 และร้อยละ 91.29 ตามลำดับ ทั้งนี้ในยอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่ดังกล่าวในปี 2563 รถยนต์ใหม่และรถยนต์มือสองมีสัดส่วนร้อยละ 0.47 และ 99.53 และในปี 2562 มีสัดส่วนร้อยละ 0.72 และ 99.28 ตามลำดับ

ตารางแสดงยอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่แยกตามประเภทของรถยนต์ (สุทธิดอกเบี้ยเช่าซื้อรอดัดบัญชี)

	2561		2562		2563	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ยอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่						
- รถยนต์นั่งส่วนบุคคล	225.92	15.67	100.04	8.71	155.76	14.36
- รถกระบะ	1,215.67	84.33	1,048.06	91.29	928.97	85.64
รวม	1,441.59	100.00	1,148.10	100.00	1,084.73	100.00
ยอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่						
- รถยนต์ใหม่	46.22	3.21	8.22	0.72	5.05	0.47
- รถยนต์มือสอง	1,395.37	96.79	1,139.88	99.28	1,079.68	99.53
รวม	1,441.59	100.00	1,148.10	100.00	1,084.73	100.00

ตารางแสดงยอดรายได้แยกตามประเภทของรถยนต์

	2561		2562		2563	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการเช่าซื้อ						
- รถยนต์นั่งส่วนบุคคล	41.33	8.74	41.80	9.29	27.61	6.71
- รถกระบะ	431.74	91.26	408.34	90.71	383.99	93.29
รวม	473.07	100.00	450.14	100.00	411.60	100.00
รายได้จากการเช่าซื้อ						
- รถยนต์ใหม่	5.55	1.17	4.71	1.05	2.57	0.63
- รถยนต์มือสอง	467.52	98.83	445.43	98.95	409.03	99.37
รวม	473.07	100.00	450.14	100.00	411.60	100.00

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

จากตารางเปรียบเทียบจะเห็นได้ว่าในปี 2563 รถยนต์นั่งส่วนบุคคลมียอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่ จำนวน 155.76 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 14.36 ของยอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่ ทำให้มีรายได้จากการให้เช่าซื้อจำนวน 27.61 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 6.71 ของรายได้จากการให้เช่าซื้อทั้งปี และรถกระบะมียอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่จำนวน 928.97 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 85.64 ทำให้มีรายได้จากการให้เช่าซื้อในปีจำนวน 383.99 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 93.29 จะเห็นว่ารายได้จากการให้เช่าซื้อส่วนใหญ่มาจากรถกระบะ

ยอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่ ซึ่งแบ่งประเภทออกเป็น 2 ลักษณะ 1. รถยนต์ใหม่ 2. รถยนต์มือสอง ซึ่งวิธีแบ่งประเภทดังกล่าว ทางบริษัทมีการปล่อยสินเชื่อรถยนต์ใหม่เพียงประเภทเดียว คือรถแท็กซี่ ที่เหลือจะปล่อยเป็นรถยนต์มือสองทั้งหมด จากตารางเปรียบเทียบจะเห็นได้ว่าในปี 2563 บริษัทมีรถยนต์ใหม่ปล่อยสินเชื่อจำนวน 5.05 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 0.47 ทำให้บริษัทมีรายได้จากการให้เช่าซื้อจำนวน 2.57 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 0.63 ของรายได้จากการเช่าซื้อทั้งสิ้น และรถยนต์มือสองมียอดปล่อยสินเชื่อจำนวน 1,079.68 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 99.53 ทำให้บริษัทมีรายได้จากการให้เช่าซื้อจำนวน 409.03 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 99.37 ของรายได้จากการเช่าซื้อทั้งสิ้น จะเห็นว่ารายได้จากการให้เช่าซื้อส่วนใหญ่มาจากรถยนต์มือสอง

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

การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อของบริษัทนั้น บริษัทจะมีเจ้าหน้าที่สินเชื่อจำนวน 65 คนที่คอยให้บริการและติดต่อกับผู้จำหน่ายรถยนต์มือสองที่มีเต็นท์อยู่ในกรุงเทพฯ และอยู่ในสาขาต่างจังหวัดรวมทั้งสิ้น 1,400 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 โดยบริษัทมิได้มีเกณฑ์กำหนดช่วงอายุรถยนต์ที่บริษัทจะให้วงเงินสินเชื่อแต่อย่างใด ปัจจุบันรถยนต์ที่บริษัทให้สินเชื่อเช่าซื้อ ประมาณร้อยละ 96 ของจำนวนรถยนต์ที่บริษัทให้สินเชื่อทั้งหมดจะมีอายุการใช้งานเฉลี่ยประมาณ 7 ปีขึ้นไป โดยมีระยะเวลาผ่อนชำระเฉลี่ยประมาณ 36-60 งวด ซึ่งการให้สินเชื่อเช่าซื้อสำหรับรถยนต์ในช่วงอายุดังกล่าวทำให้บริษัทสามารถคิดอัตราดอกเบี้ยได้น้อยกว่าการให้สินเชื่อเช่าซื้อสำหรับรถยนต์ที่มีอายุการใช้งานน้อยกว่า

ในปี 2546 บริษัทเริ่มดำเนินการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ โดยจะดำเนินการให้สินเชื่อเช่าซื้อกับรถยนต์ประเภทแท็กซี่มีเตอร์ บริษัทจะให้สินเชื่อเช่าซื้อกับผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของแท็กซี่มีเตอร์ และผู้ประกอบการแท็กซี่มีเตอร์จะเป็นผู้นำรถแท็กซี่มีเตอร์ไปให้ผู้ขับรถแท็กซี่มีเตอร์เช่าขับเป็นรายวันต่อไป การให้สินเชื่อกับรถยนต์ประเภทแท็กซี่มีเตอร์นี้ บริษัทจะคิดอัตราดอกเบี้ยได้น้อยกว่ารถยนต์ประเภทอื่น ในปัจจุบันบริษัทมีการให้สินเชื่อรถยนต์แท็กซี่มีเตอร์ประมาณ 171 คัน เป็นยอดสินเชื่อเช่าซื้อเท่ากับ 28.55 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 0.81 ของสินเชื่อเช่าซื้อทั้งหมดของบริษัท

นอกจากนี้บริษัทมีบริการให้สินเชื่อแก่กลุ่มผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองหรือที่เรียกว่าสินเชื่อ Floor Plan ซึ่งสินเชื่อดังกล่าวจะเป็นสินเชื่อที่เป็นเงินทุนหมุนเวียนให้กับผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสอง กล่าวคือเมื่อผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองมีความต้องการเงินทุนหมุนเวียนที่จะใช้ในการประกอบธุรกิจแทนที่จะไปขอกู้จากธนาคารหรือสถาบันการเงิน ผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองสามารถมาขอกู้กับบริษัทแทน ซึ่งบริษัทจะพิจารณากำหนดวงเงินให้กับเดินรถยนต์มือสองแต่ละราย โดยผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองจะนำสมุดทะเบียนรถยนต์มาเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันและต้องมีบุคคลค้ำประกันด้วย เมื่อผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองสามารถขายรถยนต์ได้ก็จะนำเงินมาชำระให้แก่บริษัท ในขณะเดียวกันก็จะส่งลูกค้ารายนั้นมาทำสินเชื่อเช่าซื้อกับบริษัทต่อไป ซึ่งในการดำเนินการให้สินเชื่อ Floor Plan แก่ผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองนี้เป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ประกอบการดังกล่าวโดยทำให้ผู้ประกอบการดังกล่าวมีเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบและการสร้างฐานลูกค้าให้กับบริษัท โดยปัจจุบันบริษัทให้วงเงินสินเชื่อดังกล่าว โดยการพิจารณาจาก ขนาดของเดินรถ ปริมาณการซื้อขายของรถยนต์ และมูลค่ารถยนต์ที่นำมาเป็นหลักประกัน

และเพื่อให้บริษัทมีบริการสินเชื่อรถยนต์ครบทุกประเภท บริษัทจึงได้จัดให้มีบริการรีไฟแนนซ์รถยนต์ทุกประเภท กล่าวคือถ้าลูกค้ามีความประสงค์ที่จะใช้เงินกู้ ลูกค้าสามารถที่จะขอกู้เงินจากบริษัทได้โดยนำรถยนต์ของลูกค้ามารีไฟแนนซ์กับบริษัท และต้องระบุวัตถุประสงค์ของการรีไฟแนนซ์ให้ชัดเจน ซึ่งการให้บริการในลักษณะนี้บริษัทจะคิดอัตราดอกเบี้ยในอัตราที่สูงกว่าการให้สินเชื่อเช่าซื้อโดยทั่วไป นอกจากนี้บริษัทยังจะได้รับค่าธรรมเนียมในการให้บริการรีไฟแนนซ์ดังกล่าวด้วย

นอกจากการให้บริการด้านสินเชื่อดังกล่าวข้างต้นแล้ว บริษัทยังอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าในการชำระค่างวดเช่าซื้อผ่านธนาคารโดยปัจจุบันลูกค้าสามารถใช้บริการผ่านธนาคารใหญ่ 6 แห่ง คือ ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารไทยพาณิชย์ ธนาคารออมสิน ธนาคารธนชาติ ธนาคารกรุงไทยและเคาน์เตอร์เซอร์วิสได้ทุกสาขาทั่วประเทศ บริษัทยังมีให้บริการหลังการขายเพื่อเป็นการให้บริการและอำนวยความสะดวกให้อีกด้วย เช่น การให้บริการต่อทะเบียนรถยนต์ และการต่อกรมธรรม์ประกันภัย ซึ่งจะเป็นการเสริมรายได้ให้กับบริษัท

ตารางแสดงมูลค่าสินเชื่อกู้ยืมนี้เข้าซื้อใหม่ตามระยะเวลาการชำระคืน (สุทธิจากดอกเบี้ยเข้าซื้ออัตราดอกเบี้ย)

(หน่วย : ล้านบาท)	2561		2562		2563	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
จำนวนงวดที่ให้สินเชื่อ						
- น้อยกว่า 12 เดือน	0.06	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
- 12 - 18 เดือน	14.03	0.97	0.13	0.01	4.01	0.37
- 19 - 24 เดือน	49.76	3.45	51.19	4.46	41.84	3.86
- 25 - 30 เดือน	9.93	0.69	12.24	1.06	21.64	1.99
- 31 - 36 เดือน	297.66	20.65	167.83	14.62	174.06	16.05
- 37 - 42 เดือน	11.83	0.82	13.54	1.18	22.12	2.04
- 43 - 48 เดือน	639.00	44.33	404.81	35.26	366.33	33.77
- 49 - 60 เดือน	393.01	27.26	491.04	42.77	444.46	40.97
- มากกว่า 60 เดือน	26.31	1.83	7.32	0.64	10.27	0.95
รวม	1,441.59	100.00	1,148.10	100.00	1,084.73	100.00

ตารางแสดงสัดส่วนการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์แยกตามยี่ห้อรถยนต์

ลำดับ	ยี่ห้อรถยนต์	สัดส่วน (%)		
		2561	2562	2563
1.	โตโยต้า	39.95	37.51	37.66
2.	อิตูซู	40.10	44.68	43.60
3.	นิสสัน	5.65	5.76	4.82
4.	มิตซูบิชิ	8.51	7.00	5.30
5.	ฮอนด้า	0.63	0.56	0.94
6.	อื่นๆ	5.16	4.49	7.68
	รวม	100.00	100.00	100.00

หมายเหตุ : ใช้จำนวนคันเป็นเกณฑ์เปรียบเทียบ

2.3.2. บริษัทประกอบธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ

ในปี 2563 บริษัทมีเงินลงทุนในลูกหนี้คงเหลือสุทธิจำนวน 0.43 ล้านบาท ซึ่งในระหว่างปีมีสัดส่วนลดลงจากการรับชำระหนี้เงินระหว่างปีจำนวน 2.62 ล้านบาท โดยในปี 2563 บริษัทได้ตั้งสำรองค่าเผื่อการลดมูลค่าเงินลงทุนในลูกหนี้จำนวน 2.05 ล้านบาท

ในปี 2562 บริษัทมีเงินลงทุนในลูกหนี้คงเหลือสุทธิจำนวน 3.19 ล้านบาท ซึ่งในระหว่างปีมีสัดส่วนลดลงจากการรับชำระหนี้เงินระหว่างปีจำนวน 8.49 ล้านบาท โดยในปี 2562 บริษัทได้ตั้งสำรองค่าเผื่อการลดมูลค่าเงินลงทุนในลูกหนี้จำนวน 1.91 ล้านบาท บริษัทคาดว่าจะได้รับชำระจากเงินลงทุนในลูกหนี้ภายใน 1 ปี ในส่วนของเงินลงทุนในลูกหนี้ประมาณ 2.10 ล้านบาท โดยบริษัทใช้ทีมติดตามตามทวงหนี้ของบริษัทซึ่งมีฐานทั่วประเทศในการติดตาม โดยในปัจจุบันบริษัทได้เปิดบริษัทย่อยเพื่อมาประกอบธุรกิจบริหารจัดการทรัพย์สินที่รับโอนสินทรัพย์ด้วยคุณภาพของสถาบันการเงินโดยตรง

ในปี 2561 บริษัทมีเงินลงทุนในลูกหนี้คงเหลือสุทธิจำนวน 5.75 ล้านบาท ซึ่งในระหว่างปีมีสัดส่วนลดลงจากการรับชำระหนี้ระหว่างปี จำนวน 4.04 ล้านบาท โดยในปี 2561 บริษัทได้ตั้งสำรองค่าเผื่อการลดมูลค่าเงินลงทุนในลูกหนี้จำนวน 7.85 ล้านบาท

ในปี 2559 บริษัท บริหารสินทรัพย์ ไมด้า จำกัด (มหาชน) (บริษัทย่อย) ได้รับซื้อลดลูกหนี้ด้วยคุณภาพจากสถาบันการเงินจำนวน 180 ล้าน จำนวน 1 สัญญา ในปี 2562 ได้รับชำระหนี้จำนวน 65.20 ล้านบาท

2.4 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

2.4.1 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

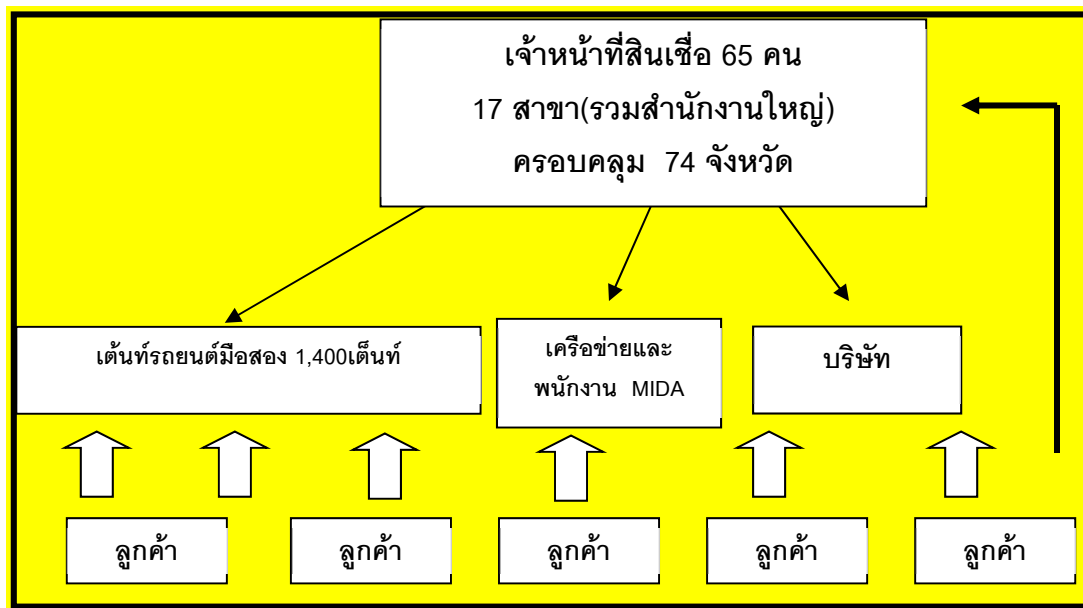
ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทส่วนใหญ่จะเป็นบุคคลธรรมดาที่ย้ายไปที่มีความต้องการสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์ โดยบริษัทจะเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ประจำ เจ้าของกิจการและเกษตรกร ที่กระจายอยู่ทั้งในตลาดกรุงเทพและต่างจังหวัด ประกอบกับผู้บริหารและเจ้าหน้าที่ของบริษัทเป็นผู้มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์มานานกว่า 10 ปีจึงเข้าใจธุรกิจเช่าซื้อ และเป็นที่รู้จักและมีความสัมพันธ์กับผู้ประกอบการเดินรถมือสองเป็นอย่างดี อย่างไรก็ตามบริษัทมิได้พึ่งพิงลูกค้ารายใด หรือกลุ่มลูกค้าใด นอกจากนี้บริษัทมีนโยบายที่จะมุ่งเน้นการขยายฐานลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้นโดยจะมีการขยายสาขาในต่างจังหวัดเพิ่มขึ้นทุกปี เพื่อให้บริการของบริษัทสามารถครอบคลุมและเข้าถึงลูกค้าในทุกจังหวัดของประเทศ ซึ่งสัดส่วนของรายได้ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ต่อรายได้ในต่างจังหวัด สำหรับปี 2563 อยู่ที่ 20.51 ต่อ 79.49

2.4.2 ช่องทางการจัดจำหน่าย

ในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้านั้น ลูกค้าสามารถติดต่อบริษัทได้ 4 ช่องทาง คือ

1. ติดต่อผ่านผู้ประกอบการเดินรถมือสองที่เป็นคู่ค้ากับบริษัท ในปัจจุบันบริษัทมีคู่ค้าที่เป็นผู้ประกอบการเดินรถมือสองที่อยู่ในกรุงเทพและสาขาต่างจังหวัดรวมทั้งสิ้นประมาณ 1,400 ราย และบริษัทมีเจ้าหน้าที่สินเชื่อเช่าซื้อที่รับผิดชอบ และดูแลผู้ประกอบการเหล่านี้ประมาณ 65 คน ณ 31 ธันวาคม 2563 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 ขณะเดียวกันยังเป็นการรักษามูลค่าของทรัพย์สินของบริษัทไม่ให้ลดลง ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทสามารถกำหนดอัตราดอกเบี้ยเช่าซื้อได้สูงกว่าในตลาดกรุงเทพ หรือการเปิดสาขาต่างจังหวัดนั้น บริษัทเลือกเปิดสาขาในจังหวัดใหญ่ ๆ ที่มีพื้นฐานเศรษฐกิจที่ดีและมีศักยภาพในการเจริญเติบโตสูง โดยบริษัทจะใช้สาขานั้นๆ เป็นฐานในการให้บริการครอบคลุมไปยังจังหวัดอื่น ๆ โดยรอบที่มีอาณาเขตติดต่อกับสาขานั้นๆ ซึ่งทำให้บริษัทสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายในการดำเนินการของบริษัทได้ และในการเปิดสาขานี้บริษัทมีนโยบายที่จะรับคนในพื้นที่นั้นๆ เข้าเป็นพนักงานของบริษัท เพราะคนในพื้นที่จะเป็นคนที่มีความชำนาญในพื้นที่ มีความคุ้นเคยและเข้ากับคนในท้องถิ่นได้ดี จึงทำให้สามารถเข้าถึงลูกค้าได้ดีและสามารถที่จะขยายฐานลูกค้าให้กับบริษัทได้เพิ่มขึ้น

2. การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ประกอบการเดินทรัพย์มือสอง

บริษัทจะใช้กลยุทธ์ในการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ประกอบการเดินทรัพย์มือสอง โดยบริษัทจะจัดกิจกรรมต่างๆ ร่วมกับผู้ประกอบการเหล่านี้อย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้บริษัทมีการให้สินเชื่อ Floor Plan เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนให้แก่เดินทรัพย์มือสอง ซึ่งจะเป็นการเพิ่มลูกค้าและสร้างรายได้ให้กับบริษัท กล่าวคือเมื่อบริษัทปล่อยสินเชื่อ Floor Plan ให้กับเดินทรัพย์มือสอง ผู้ประกอบการเหล่านี้ก็จะมีเงินทุนหมุนเวียนที่จะนำไปลงทุนซื้อทรัพย์สินมือสองมาจำหน่าย และเมื่อเดินทรัพย์มือสองเหล่านี้มีลูกค้ามาซื้อทรัพย์สินดังกล่าว ก็จะส่งลูกค้าเหล่านั้นมาทำสินเชื่อเช่าซื้อให้กับบริษัท ซึ่งการดำเนินการดังกล่าว บริษัทจะได้ลูกค้าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และเป็นการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ประกอบการเดินทรัพย์มือสองได้อย่างต่อเนื่องเพราะผู้ประกอบการเหล่านี้มีเงินทุนหมุนเวียนที่จะดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง

3. การให้บริการที่รวดเร็ว

บริษัทมีนโยบายที่จะให้บริการแก่ลูกค้าด้วยความรวดเร็วและสามารถอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าได้ตลอดเวลา โดยบริษัทจะมีเจ้าหน้าที่สินเชื่อคอยให้บริการประจำตามเดินทรัพย์มือสองทั่วทั้งในกรุงเทพและสาขาในต่างจังหวัด ซึ่งเจ้าหน้าที่เหล่านี้จะคอยบริการและประสานงานเพื่ออนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อให้กับลูกค้าด้วยความรวดเร็ว แม้ว่าบริษัทจะมีสาขาอยู่ในต่างจังหวัดในทั่วภูมิภาคของประเทศ บริษัทก็สามารถที่จะให้บริการและสามารถอนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อ

ให้กับลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ทั้งนี้บริษัทใช้ระบบการเชื่อมโยงติดต่อระหว่างสาขากับสำนักงานใหญ่ด้วยระบบคอมพิวเตอร์ผ่านทาง Internet ทำให้สำนักงานใหญ่สามารถอนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อของลูกค้าในสาขาต่างๆได้รวดเร็ว

4. การอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ประกอบการเดินรถยนต์และลูกค้า

บริษัทเน้นการอำนวยความสะดวกให้กับผู้ประกอบการเดินรถยนต์ โดยบริษัทจะมีเจ้าหน้าที่สินเชื่อคอยให้บริการประจำที่เดินรถยนต์ทุกวัน เพื่ออำนวยความสะดวก รวมทั้งให้คำปรึกษาที่ดีและน่าเชื่อถือแก่ลูกค้า รวมทั้งอำนวยความสะดวกในการนัดหมายกับลูกค้านอกสถานที่เดินรถยนต์ หรือนัดหมายไปทำสัญญาเช่าซื้อกับลูกค้าที่บ้านหรือที่ทำงานของลูกค้า นอกจากนี้บริษัทยังอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการผ่อนชำระค่างวด โดยลูกค้าสามารถจ่ายชำระค่างวดผ่านธนาคาร 6 ธนาคาร คือ ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกรุงไทย ธนาคารไทยพาณิชย์ ธนาคารออมสิน ธนาคารธนาชาติ ธนาคารกรุงไทยและเคอาร์เคอาร์วิสด์ได้ทุกสาขาทั่วประเทศ

5. การให้ความสำคัญกับบุคลากรของบริษัท

บริษัทคำนึงถึงความสำคัญของการมีบุคลากรด้านธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์มือสอง จะต้องเป็นบุคคลที่มีความสามารถและประสบการณ์ในการทำตลาดรถยนต์มือสอง โดยบริษัทจะสรรหาบุคคลเหล่านี้มาร่วมงานกับบริษัทอย่างสม่ำเสมอ เพื่อเป็นการเสริมสร้างทีมงานของบริษัทให้มีประสิทธิภาพ ซึ่งปัจจุบันบุคลากรของบริษัทที่เป็นระดับผู้จัดการระดับผู้บริหารจะเป็นผู้ที่มีความสามารถทางด้านธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์มือสองมากกว่า 10 ปีขึ้นไป นอกจากนี้บริษัทยังมีการเพิ่มความรู้ทางด้านธุรกิจเช่าซื้อให้แก่พนักงานอย่างสม่ำเสมอ 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 การวางเงินดาวน์และการผ่อนชำระค่างวดนั้น มีปัจจัยต่างๆ ที่จะต้องพิจารณาดังนี้

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

2.4.5 ภาวะการแข่งขัน

รถยนต์ใหม่ : อุตสาหกรรมรถยนต์ปี 2563 มีการปรับลดการจำหน่ายลงจากปี 2562 ที่ 21.40% อันเป็นผลจากการแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 ที่ลุกลามไปทั่วโลก กระทั่งให้การจำหน่ายรถยนต์ลดลง ขณะที่กำลังซื้อของผู้บริโภคในประเทศและตลาดส่งออกลดลงตามภาวะเศรษฐกิจ อย่างไรก็ตาม การผลิตและจำหน่ายรถยนต์มีแนวโน้มฟื้นตัวในปี 2564 จากกำลังซื้อที่ทยอยฟื้นตัวตามภาวะเศรษฐกิจ ประกอบกับอุตสาหกรรมยังได้แรงหนุนจาก ความต้องการเปลี่ยนรถใหม่จากผู้บริโภคที่คาดว่าจะยังมีอยู่

รถยนต์มือสอง : จากการจำหน่ายที่ลดลงในปี 2563 แต่คาดว่าจะกระเตื้องขึ้นในปี 2564 จากผู้บริโภคที่ต้องการรถยนต์มือสองที่มีมากกว่าราคาขายที่ต่ำกว่ารถยนต์ใหม่และคุณภาพรถยนต์ที่ผู้ประกอบการเดินท่่มือสองมีการปรับปรุงสภาพรถยนต์ให้ใช้งานได้ดี และคาดว่าในปี 2564 จะมีผู้ประกอบการรายใหม่ที่มีเพิ่มขึ้น และผู้ประกอบการเดินท่่มือสองมีการปรับเปลี่ยนช่องทางการซื้อขายรถยนต์มือสองเป็นแบบออนไลน์มากขึ้น

สำหรับยอดขายรถยนต์รวมในประเทศไทยปี 2563 ที่ผ่านมา อุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศไทยได้รับผลกระทบอย่างมากจากสถานการณ์การระบาดของโรคโควิด-19 ส่งผลให้ยอดขายจำหน่ายลดลง 21.4% โดยมียอดขายอยู่ที่ 792,146 คัน

สถิติการขายรถยนต์ในประเทศไทย ปี 2563

สถิติการขายรถยนต์ในประเทศไทย ปี 2563	ยอดขายปี 2563	เปลี่ยนแปลงเทียบกับปี 2562
- ปริมาณการขายรวม	792,146 คัน	-21.4%
- รถยนต์นั่ง	274,789 คัน	-31.0%
- รถเพื่อการพาณิชย์	517,357 คัน	-15.1%
- รถกระบะ 1 คัน (รวมรถกระบะดัดแปลง)	409,463 คัน	-16.8%
-รถกระบะ 1 คัน (ไม่รวมรถกระบะดัดแปลง)	364,887 คัน	-15.5%

สำหรับแนวโน้มตลาดรถยนต์ของปี 2564 คาดการณ์ว่า “ในปีนี้จะยังคงเป็นปีที่ท้าทายอีกครั้งสำหรับอุตสาหกรรมยานยนต์ของประเทศไทย เนื่องจากยังคงต้องเผชิญกับหลายปัจจัย จากสถานการณ์การระบาดของไวรัสโควิด-19 ตลอดจนแนวโน้มภาวะเศรษฐกิจทั่วโลก ซึ่งรวมถึงมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจจากภาครัฐ ทั้งหมดนี้จะส่งผลต่อทิศทางอุตสาหกรรมยานยนต์ นอกจากนี้ ความเคลื่อนไหวต่างๆ ในภาคอุตสาหกรรมยานยนต์ เช่น การออกผลิตภัณฑ์ใหม่ กิจกรรมทางการตลาด และกิจกรรมส่งเสริมการขาย จะมีบทบาทสำคัญต่อการกระตุ้นยอดขายรถยนต์

เมื่อพิจารณาปัจจัยต่างๆ เหล่านี้แล้ว จึงคาดการณ์ว่ายอดขายรถยนต์ในปี 2564 จะอยู่ที่ประมาณ 850,000 – 900,000 คัน เพิ่มขึ้น 7-14% เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา

ประมาณการยอดขายรถยนต์ในประเทศปี 2564	ยอดขายประมาณการปี 2564	เปลี่ยนแปลง เทียบกับปี 2563
- ปริมาณการขายรวม	850,000 – 900,000 คัน	+7-14%
- รถยนต์นั่ง	290,000 – 318,000 คัน	+5-15%
- รถเพื่อการพาณิชย์	560,000 – 582,000 คัน	+8-13%

ตารางผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของผู้ประกอบการอื่น

(หน่วย: ล้านบาท)

ปี 2563	ML	ECL	KKP
รายได้จากการเช่าซื้อรถยนต์	412	692	3,467
รายได้อื่น	97	181	431
กำไรสุทธิ	99	61	1,860
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อก่อนค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ	2,644	5,686	47,275
สินทรัพย์รวม	4,127	5,966	48,518
หนี้สินรวม	2,146	4,217	37,699
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	532	1,109	5,663
ส่วนของผู้ถือหุ้น	1,981	1,749	10,819

1. เป็นงบการเงินในปี 2563
2. รายได้ที่น่ามาแสดง ใช้ตัวเลขตามที่ปรากฏในหน้างบการเงินของแต่ละบริษัท

บริษัทมิได้ใช้นโยบายด้านราคาหรือการลดอัตราดอกเบี้ยในการแข่งขันกับกับคู่แข่งทางอ้อม แต่มุ่งเน้นที่จะใช้กลยุทธ์การตลาดในการเข้าถึงฐานลูกค้าโดยเฉพาะลูกค้าต่างจังหวัด การสร้างเครือข่ายและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสอง และสิ่งสำคัญที่สุดการให้ความยืดหยุ่นขององค์กรที่สามารถให้บริการที่รวดเร็วและครบวงจรแก่ลูกค้า

2.5 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.5.1 แหล่งที่มาของเงินทุน

บริษัทมีแหล่งที่มาของเงินทุน ณ วันที่ 31 ธันวาคม ตั้งแต่ปี 2561 - 2563 ประกอบด้วย

ประเภทเงินทุน	2561		2562		2563	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
เงินกู้ยืมระยะสั้น	39.60	1.13	39.88	1.12	340.00	8.46
เงินกู้ยืมระยะยาว	42.90	1.23	30.81	0.86	553.16	13.77
หุ้นกู้	1,627.21	46.45	1,618.54	45.14	1,142.65	28.45
ส่วนของผู้ถือหุ้น	1,793.03	51.19	1,896.00	52.88	1,980.95	49.32

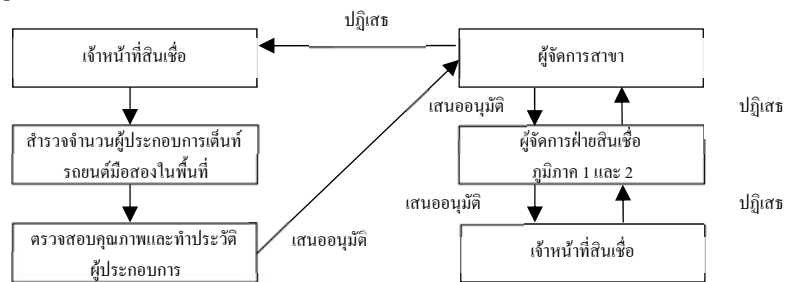
แหล่งเงินทุนของบริษัทในปี 2563 มีสัดส่วนผู้ถือหุ้นร้อยละ 49.32 ส่วนของเงินกู้ยืมระยะสั้นร้อยละ 8.46 โดยการออกตั๋วสัญญาใช้เงิน ส่วนของเงินกู้ยืมระยะยาวร้อยละ 13.77 มาจากเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ซึ่งได้มีการค้ำประกัน โดยการจดทะเบียนจำนองที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างของบริษัทและบริษัทใหญ่ การโอนสิทธิลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อบางส่วน ส่วนการออกหุ้นกู้ร้อยละ 28.45 โดยในปี 2563 มีการออกหุ้นกู้เพื่อทดแทนวงเงินกู้เดิมบางส่วน และชำระคืนบางส่วน โดยหุ้นกู้ที่เสนอขายเป็นประเภทระบุชื่อผู้ถือ ไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกัน และไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ ให้กับบุคคลทั่วไปและสถาบันการเงินโดยมีกำหนดจ่ายดอกเบี้ยทุกๆ 3 เดือน บริษัทได้นำเงินที่ได้จากการออกหุ้นกู้ครั้งนี้ไปใช้ในการชำระหนี้เดิม และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการขยายกิจการ ทั้งนี้ หุ้นกุดังกล่าวมีข้อกำหนดต่างๆ เป็นการทั่วไป ซึ่งรวมถึงข้อกำหนดในการลดทุนควบรวมกิจการ จ่ายเงินปันผลและในการก่อภาระหนี้สินของบริษัท

2.5.2 การให้กู้ยืมเงิน

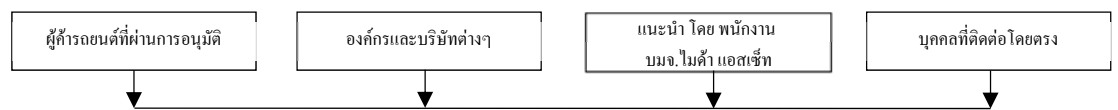
การให้กู้ยืมประเภทสินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้า บริษัทจะให้ความสำคัญต่อการพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าเป็นหลัก ดังนั้นในการพิจารณาการให้สินเชื่อ บริษัทจึงมีนโยบายที่จะเน้นคุณภาพของลูกค้าเป็นสำคัญ โดยจะพิจารณาจากอาชีพของผู้กู้ ที่มาและความมั่นคงของรายได้ ตรวจสอบประวัติของลูกค้าและผู้ค้ำประกันอย่างละเอียด โดยในแต่ละขั้นตอนจะมีเจ้าหน้าที่คอยกำกับดูแลและติดตามด้วยความระมัดระวัง

การพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ

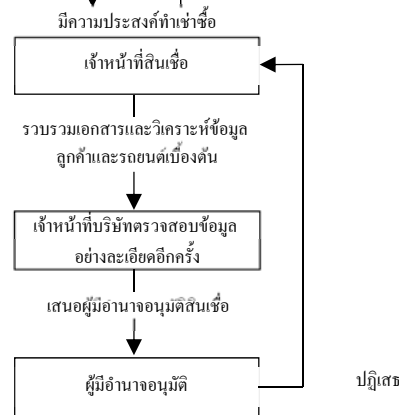
1. ขั้นตอนการพิจารณาและตรวจสอบผู้ค้ำประกันเบื้องต้น



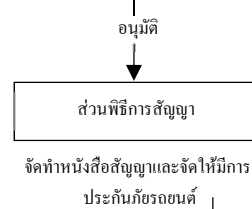
2. ขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อเข้าซื้อเบื้องต้น



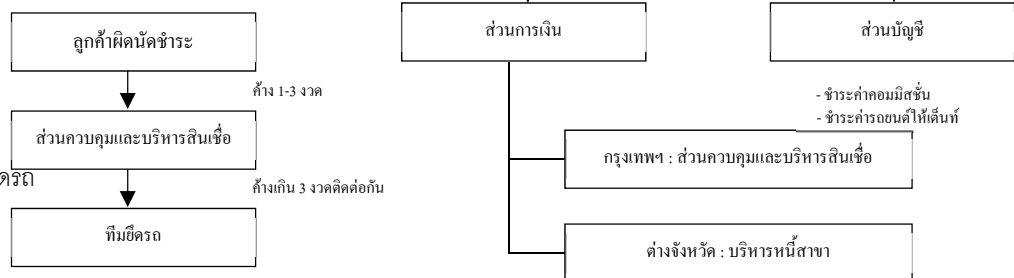
3. ขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อ



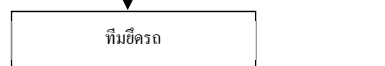
4. ขั้นตอนการปฏิบัติการทางด้านพิธีการสัญญาและการชำระเงิน



5. ขั้นตอนการควบคุมสินเชื่อเข้าซื้อ

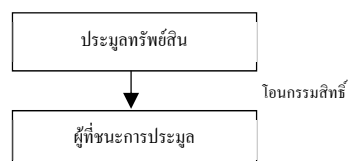


6. ขั้นตอนการยึดรถ



หากไม่สามารถยึดรถคืนได้บริษัทจะดำเนินการส่งฟ้องร้องศาลเพื่อให้ลูกค้าคืนรถ

7. การประมวลผลที่ยึดได้



1) ขั้นตอนการขออนุมัติแต่งตั้งผู้ประกอบการเดินท่รถยนต์มือสอง

บริษัทจะมีขั้นตอนการพิจารณาเพื่อขอเปิดตลาดในการที่จะแต่งตั้งผู้ประกอบการเดินท่รถยนต์มือสองเพื่อเป็นคู่ค้ากับบริษัท โดยในการปฏิบัติงานจะต้องดำเนินการดังนี้

1. เจ้าหน้าที่สินเชื่อของบริษัทที่อยู่ตามสาขาต่างๆ จะต้องทำการสำรวจว่าในแต่ละพื้นที่หรือแต่ละสาขามีจำนวนผู้ประกอบการเดินท่รถยนต์มือสองทั้งหมดจำนวนกี่เดินท์ และเดินท์ใดบ้างที่จะเป็นคู่ค้ากับบริษัท โดยเจ้าหน้าที่สินเชื่อนั้นจะเป็นผู้คัดเลือกและพร้อมทั้งขออนุมัติโดยจะต้องกรอกรายละเอียดข้อมูลของลูกค้านั้นๆ พร้อมทั้งทำประวัติและรายละเอียดของผู้ประกอบการเดินท่รถยนต์มือสองแต่ละเดินท์ เช่น ชื่อเดินท์ ใครเป็นเจ้าของเดินท์ ในเดินท์นั้นมีรถยนต์ขายเป็นจำนวนเท่าใด รวมถึงเอกสารประกอบ ได้แก่ สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาทะเบียนบ้าน สำเนาบัญชีเงินฝากธนาคาร พร้อมทั้งใบอนุญาตประกอบการค้าของเก่าจากสำนักงานตำรวจแห่งชาติ และรูปถ่ายของเดินท์รถยนต์นั้นๆ
2. เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะทำคำขอเปิดตลาดเพื่อแต่งตั้งผู้ประกอบการเดินท่รถยนต์มือสองเป็นคู่ค้ากับบริษัท โดยจะขออนุมัติผ่านผู้จัดการสาขา และผู้จัดการสาขาจะทำเรื่องขออนุมัติมายังสำนักงานใหญ่
3. หลังจากสำนักงานใหญ่พิจารณาแล้ว จะทำการอนุมัติพร้อมกำหนดเงื่อนไขที่ตกลงกับคู่ค้านั้น พร้อมกับทำหนังสือแต่งตั้งผู้ประกอบการเดินท่รถยนต์มือสองเพื่อเป็นคู่ค้ากับบริษัท ทั้งนี้บริษัทมิได้ผูกมัดกับคู่ค้าจะต้องเป็นคู่ค้ากับบริษัทเพียงแห่งเดียว
4. เมื่อสำนักงานใหญ่อนุมัติให้ผู้ประกอบการเดินท่รถยนต์มือสองเป็นคู่ค้ากับบริษัทแล้ว ผู้จัดการสาขาจะวางแผนทางด้านการตลาดโดยจะจัดแบ่งความสำคัญของเดินท์แต่ละเดินท์ว่าควรจะให้น้ำหนักของการให้บริการแก่เดินท์ไหน จากนั้นจะจัดแบ่งเจ้าหน้าที่สินเชื่อของบริษัทเพื่อที่จะดูแลและรับผิดชอบเดินท์เหล่านั้น เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะทำการออกเยี่ยมลูกค้าและจัดทำข้อมูลประกอบว่าเดินท์รถยนต์คู่ค้าที่ตนรับผิดชอบนั้นมีรถยนต์มาเพิ่มขึ้นหรือลดลง

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 และจะกำหนดยอดการจัดสินเชื่อให้กับลูกค้า

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 นอกจากนี้แผนกบัญชีลูกค้าก็จะดูแลลูกค้าในการรับชำระค่างวดตามอายุสัญญาเข้าซื้อ ซึ่งลูกค้าสามารถผ่อนชำระค่างวดผ่านธนาคารพาณิชย์ 6 ธนาคาร คือ ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกรุงไทย ธนาคารไทยพาณิชย์ ธนาคารออมสิน ธนาคารธนชาติ ธนาคารกรุงไทย และเคอาร์เตอร์เชอร์วิสได้ทุกสาขาทั่วประเทศ หรืออาจจะชำระที่สาขาของบริษัทก็ได้ หรืออาจจะให้พนักงานไปเก็บค่างวดจากลูกค้าโดยตรง หรืออาจจะชำระโดยจ่ายเช็คลงวันที่ล่วงหน้า

5) ขั้นตอนการควบคุมสินเชื่อเช่าซื้อ

เมื่อลูกค้าทำสัญญาเช่าซื้อกับบริษัทไปแล้ว และลูกค้าผิดสัญญาค้างชำระค่างวด บริษัทจะให้เจ้าหน้าที่ตรวจสอบและเร่งรัดดำเนินการติดตามลูกค้าที่ค้างชำระดังนี้

1. กรณีลูกค้าไม่สามารถชำระค่างวด 1 เดือน เจ้าหน้าที่ของบริษัทจะออกจดหมายเตือนฉบับที่ 1 โดยส่งเป็นไปรษณีย์บัตรไปให้กับลูกค้า และบริษัทจะเริ่มคิดเบี้ยปรับทันทีเมื่อผิดนัดชำระงวดที่ 1 ในอัตราดอกเบี้ย MRR บวกร้อยละ 10 ต่อปี และดอกเบี้ยค่าเบี้ยปรับจะไม่เกินร้อยละ 15 ต่อปี ในทางปฏิบัตินั้นเจ้าหน้าที่เร่งรัดหนี้สินเชื้อจะโทรศัพท์ติดตามลูกค้าภายในระยะเวลา 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 และผู้เช่ารถเป็นต้น นอกจากนี้จะต้องตรวจสอบสมุดคู่มือจดทะเบียนเพื่อตรวจสอบรายละเอียด เช่น ภาษีรถยนต์ได้ขาด การต่ออายุหรือไม่ 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

- กรณียืมรถเข้าบริษัทและจำหน่ายแล้วเกิดผลกำไร บริษัทจะหักค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในการดำเนินการก่อน จากนั้นส่วนกฎหมายของบริษัทจะนำส่งเงินส่วนที่เหลือที่เกินจากบัญชีของลูกหนี้ที่ค้างอยู่คืนให้กับลูกค้า

- กรณีที่ไม่สามารถติดตามยืมรถเข้าบริษัทได้ ฝ่ายกฎหมายจะดำเนินการส่งเรื่องไปยังสำนักงานกฎหมาย เพื่อดำเนินคดีกับลูกหนี้และผู้ค้าประกัน

ในปี 2563 บริษัทมีขาดทุนจากการจำหน่ายทรัพย์สินรอการขาย 64.19 ล้านบาท (จากรถยนต์จำนวน 1,572 คัน) และ ในปี 2562 บริษัทมีขาดทุนจากการจำหน่ายทรัพย์สินรอการขาย 77.94 ล้านบาท (จากรถยนต์จำนวน 1,479 คัน) ทั้งนี้จะเห็นว่า ในปี 2563 บริษัทมีผลขาดทุนจากการจำหน่ายสินทรัพย์รอการขายลดลงจากปีก่อนหน้า เนื่องจากปัจจุบันรถยนต์มือสองลูกค้า มีต้องการในตลาดลดเพิ่มขึ้น

การให้กู้ยืมผ่านบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่

- ไม่มี -

เงินลงทุนในลูกหนี้

บริษัทรับซื้อลดลูกหนี้ด้วยคุณภาพจากสถาบันการเงิน ด้วยการซื้อพอร์ตโฟลิโอสินเชื่อเพื่อมาดำเนินการจัดเก็บหนี้ โดยในปี 2561 บริษัทมีเงินลงทุนในลูกหนี้คงเหลือจำนวน 5.75 ล้านบาท มีสัดส่วนที่ลดลงจากการรับชำระหนี้จำนวน 4.04 ล้านบาท บริษัทได้ตั้งสำรองค่าเผื่อการลดมูลค่าเงินลงทุนในลูกหนี้จำนวน 7.85 ล้านบาท บริษัทคาดว่าจะได้รับชำระจากเงินลงทุนในลูกหนี้ภายใน 1 ปี ในส่วนของเงินลงทุนในลูกหนี้ประมาณ 3.61 ล้านบาท และมีเงินลงทุนในลูกหนี้ (บริษัทย่อย) โดยการซื้อสิทธิเรียกร้องลูกหนี้จากสถาบันการเงิน ประกอบด้วยเงินต้นและดอกเบี้ยและมีอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่ดินเป็นหลักประกัน จำนวน 180 ล้านบาท จำนวน 1 สัญญา ยังไม่มีการรับชำระในระหว่างปี

ปี 2562 บริษัทมีเงินลงทุนในลูกหนี้คงเหลือจำนวน 3.19 ล้านบาท มีสัดส่วนที่ลดลงจากการรับชำระหนี้จำนวน 8.49 ล้านบาท บริษัทได้ตั้งสำรองค่าเผื่อการลดมูลค่าเงินลงทุนในลูกหนี้จำนวน 1.91 ล้านบาท บริษัทคาดว่าจะได้รับชำระจากเงินลงทุนในลูกหนี้ภายใน 1 ปี ในส่วนของเงินลงทุนในลูกหนี้ประมาณ 2.10 ล้านบาท และมีเงินลงทุนในลูกหนี้ (บริษัทย่อย) จำนวน 180 ล้านบาท จำนวน 1 สัญญา ในระหว่างปีได้รับชำระหนี้จำนวน 65.20 ล้านบาท

ปี 2563 บริษัทมีเงินลงทุนในลูกหนี้คงเหลือจำนวน 0.43 ล้านบาท มีสัดส่วนที่ลดลงจากการรับชำระหนี้จำนวน 2.62 ล้านบาท บริษัทได้ตั้งสำรองค่าเผื่อการลดมูลค่าเงินลงทุนในลูกหนี้จำนวน 2.05 ล้านบาท และมีเงินลงทุนในลูกหนี้ (บริษัทย่อย) จำนวน 114.80 ล้านบาท จำนวน 1 สัญญา ในระหว่างปีไม่มีการรับชำระหนี้

3. ปัจจัยความเสี่ยง

จากลักษณะของธุรกิจการให้บริการด้านสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นและมีผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัท มีดังนี้

3.1 ความเสี่ยงจากการปล่อยสินเชื่อรถยนต์มือสอง

การทำธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเกี่ยวกับรถยนต์ทั้งประเภทรถยนต์ใหม่และรถยนต์มือสอง ความเสี่ยงและผลตอบแทนที่ได้รับจะแตกต่างกัน คือ ธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์มือสองจะมีความเสี่ยงทั้งด้านคุณภาพของลูกค้าและคุณภาพของรถยนต์ที่เป็นหลักประกัน แต่ผลตอบแทนที่ได้รับจะสูงกว่าการให้สินเชื่อรถยนต์ใหม่ ทั้งนี้บริษัทมีสัดส่วนรายได้จากการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์มือสอง และรถยนต์ใหม่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ในสัดส่วนร้อยละ 99.37 : 0.63 ตามลำดับ

อย่างไรก็ตาม บริษัทพยายามที่จะลดความเสี่ยงทางด้านนี้ด้วยการคัดเลือกทีมงานที่มีประสบการณ์และมีความเชี่ยวชาญในการประเมินคุณภาพรถยนต์และการตลาดสินเชื่อรถยนต์มือสองโดยเฉพาะ รวมทั้งบริษัทให้ความสำคัญในการคัดเลือกผู้ประกอบการเดินรถรถยนต์มือสองที่ได้มาตรฐานมีฐานะการเงินที่มั่นคงและเสนอขายรถยนต์มือสองที่มีคุณภาพในราคาที่เหมาะสม นอกจากนี้บริษัทยังมีมาตรการเข้มงวดในการอนุมัติสินเชื่อ โดยได้ใช้ระบบการวิเคราะห์สินเชื่อเช่าซื้อตามเกณฑ์ Credit Scoring Model ของบริษัทมาเป็นเกณฑ์ในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ ซึ่งจะเป็นการช่วยลดความเสี่ยงด้านคุณภาพของลูกค้า นอกจากนี้ความเสี่ยงจากการขาดทุนที่เกิดจากการขายรถยนต์ที่ยึดคืนมาของรถยนต์มือสองนั้นโดยทั่วไปจะขาดทุนน้อยกว่ารถยนต์ใหม่ ทั้งนี้เนื่องจากรถยนต์ใหม่มีอัตราการลดลงของราคาตามอายุการใช้งานแต่ละปีนั้นจะมีอัตราการลดลงสูงในช่วงปีแรกๆเมื่อรถยนต์ที่มีอายุการใช้งานมากขึ้นหรือเป็นรถยนต์มือสองแล้วจะมีอัตราการลดลงของราคาที่ต่ำกว่ารถยนต์ใหม่

3.2 ความเสี่ยงจากการดำเนินงานอันเกิดจากสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้

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

ในปี 2563 และปี 2562 บริษัทมีลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อที่ค้างชำระเกินกว่า 3 งวด ที่บริษัทฯ ยังคงรับรู้รายได้จำนวน 47.68 ล้านบาท และ 70.85 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 1.80 และ ร้อยละ 2.49 ของยอดลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อสุทธิตามลำดับ

3.3 ความเสี่ยงจากการขายรถยนต์ที่ยึดมา

เมื่อลูกค้าผิดสัญญาไม่นำส่งค่างวดหรือค่างวดสะสมตั้งแต่ 3 งวดติดต่อกันขึ้นไป บริษัทจะดำเนินการบอกเลิกสัญญาและยึดรถยนต์กลับคืนมา รถยนต์ที่บริษัทยึดคืนมาจะถูกนำมาขายด้วยวิธีการประมูลขาย ซึ่งการดำเนินการดังกล่าว บริษัทจะใช้ระยะเวลาโดยเฉลี่ยประมาณ 3 เดือน โดยบริษัทจะนำเงินที่ได้จากการประมูลขายรถยนต์มาชำระหนี้ที่ค้างอยู่ หากเงินที่ได้จากการขายรถยนต์ไม่พอที่จะชำระหนี้ บริษัทสามารถที่จะเรียกร้องส่วนที่ขาดจากลูกหนี้หรือผู้ค้ำประกันได้ แต่ในกรณีที่บริษัทไม่สามารถเรียกร้องส่วนที่เหลือได้ บริษัทจะมีผลขาดทุนจากการขายรถยนต์ ซึ่งราคาประมูลขายรถยนต์จะขึ้นอยู่กับอายุ สภาพ และความนิยมของรถยนต์ รวมทั้งขึ้นอยู่กับสภาพตลาดและความต้องการรถยนต์ในขณะนั้น ดังนั้นบริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงในการรับภาระผลขาดทุนจากประมูลขายรถยนต์ในอนาคตหากค่าใช้จ่ายในการดำเนินการฟ้องร้องนั้นสูงกว่ามูลค่าที่จำหน่ายรถยนต์ อย่างไรก็ตามความเสี่ยงจากการขาดทุนที่เกิดจากการขายรถยนต์ที่ยึดคืนมาของรถยนต์มือสองนั้นโดยทั่วไปจะขาดทุนน้อยกว่ารถยนต์ใหม่ ทั้งนี้เนื่องจากรถยนต์ใหม่มีอัตราการลดลงของราคารถยนต์ตามอายุการใช้งานแต่ละปีนั้นจะมีอัตราการลดลงสูงในช่วงปีแรกๆและเมื่อรถยนต์ที่มีอายุการใช้งานมากขึ้นหรือเป็นรถยนต์มือสองแล้วจะมีอัตราการลดลงของราคาที่น้อยกว่า

ในปี 2563 บริษัทมีรถยนต์ที่ยึดคืนมาจำนวน 1,432 คัน มูลค่ารวม 210.35 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 5.58 ของรถยนต์ทั้งหมดที่มีการทำสัญญาเช่าซื้อกับบริษัท และในปี 2562 บริษัทมีรถยนต์ที่ยึดคืนมาจำนวน 1,585 คัน มูลค่ารวม 242.26 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 5.85 ของรถยนต์ทั้งหมดที่มีการทำสัญญาเช่าซื้อกับบริษัท โดยปี 2563 บริษัทมีขาดทุนจากการขายรถยนต์ที่ยึดคืนมาจำนวน 64.19 ล้านบาท และใน ปี 2562 บริษัทมีขาดทุนจากการขายรถยนต์ที่ยึดคืนมาเท่ากับ 77.94 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ทำการตั้งสำรองผลขาดทุนของรถยนต์ในปี 2563 ไว้ที่ 30 % ของราคารถยนต์ที่ยึดคืนสุทธิ (หลังหักค่าดอกเบี้ยที่ยังไม่ได้รับ) ซึ่งบริษัทได้มีการเก็บข้อมูลเป็นสถิติในแต่ละปี เพื่อวิเคราะห์การตั้งสำรองผลขาดทุนดังกล่าว บริษัทฯ เชื่อว่าที่ผ่านมามีบริษัทได้มีตั้งสำรองผลขาดทุนดังกล่าวอย่างเพียงพอและเหมาะสม

3.4 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงแหล่งเงินทุนจากการระดมทุนจากตราสารหนี้

ในปีที่ผ่านมาบริษัทมีการออกหุ้นกู้เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนหลักของบริษัท เพื่อใช้สำหรับการลงทุนสนับสนุนในธุรกิจของบริษัท โดยราคาตลาดของหุ้นกุนั้นอาจมีการเปลี่ยนแปลงขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ เช่น ระดับอัตราดอกเบี้ยในตลาดการเงิน นโยบายของธนาคารแห่งประเทศไทย สภาพเศรษฐกิจโดยรวม อัตราเงินเฟ้อ ดังนั้นหากมีความผันผวนในตลาดตราสารหนี้และบริษัทไม่สามารถขอต่ออายุของตราสารหนี้ที่ครบกำหนดได้ (Rollover) อาจส่งผลกระทบต่อบริษัทในการชำระเงินต้นและดอกเบี้ยได้

ปี 2563 บริษัทมีหนี้สินที่เป็นหนี้กู้ยืมค้างจำนวน 1,142.65 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 56.13 ของหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยทั้งหมด 2,035.81 ล้านบาท

ยอดคงเหลือ ณ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมียอดคงเหลือหนี้กู้ยืมมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

(หน่วย : พันบาท)					
หนี้กู้	อายุหนี้กู้	วันที่ออกหนี้กู้	วันที่ครบกำหนดไถ่ถอน	อัตราดอกเบี้ย (ร้อยละต่อปี)	งบการเงินรวมและเฉพาะของบริษัท
1	2 ปี	13 พฤศจิกายน 2562	13 พฤศจิกายน 2564	5.75	697,026
2	1 ปี 6 เดือน	7 ตุลาคม 2563	7 เมษายน 2565	6.50	445,626
รวม					1,142,652
หัก ส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี					(697,026)
หนี้กู้ – สุทธิ					445,626

โดยในปี 2564 บริษัทมีหนี้กู้ยืมครบกำหนดจำนวน 697.03 ล้านบาท โดยบริษัทมีแผนจะชำระคืนหนี้กู้บางส่วน และออกหนี้กู้ใหม่เพื่อทดแทนหนี้กู้ชุดเดิมที่ครบกำหนด อย่างไรก็ตามบริษัทมีแผนที่จะลดการพึ่งพิงแหล่งเงินทุนที่มาจากภาระดอกเบี้ยเงินกู้จากตราสารหนี้ โดยการขอวงเงินสินเชื่อกับสถาบันการเงินเพิ่มขึ้น เพื่อเพิ่มแหล่งเงินทุนที่มาจากสถาบันการเงิน เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว และเมื่อบริษัทมีกระแสเงินสดรับจากการดำเนินงานเพียงพอจะทยอยชำระคืนหนี้หนี้กู้ให้ลดลง เพื่อให้ระดับหนี้สินต่อทุนอยู่ในระดับต่ำ

3.5 ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย

บริษัทมีรายได้หลักจากดอกเบี้ยรับจากการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อ ซึ่งคำนวณอัตราดอกเบี้ยคงที่ (Fixed Rate) อัตราดอกเบี้ยรับจะขึ้นอยู่กับยอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อ ระยะเวลาการให้สินเชื่อ ปีแรกที่ปล่อยสินเชื่อ ในขณะที่อัตราดอกเบี้ยจ่ายของบริษัทส่วนใหญ่มาจากการออกหนี้กู้ยืมโดยมีอัตราดอกเบี้ยจ่ายคงที่ ราคาตลาดของหนี้กู้ยืมนั้นอาจมีการเปลี่ยนแปลงขึ้นอยู่กับการเปลี่ยนแปลงของหลายประการ เช่น ระดับอัตราดอกเบี้ยในตลาดการเงิน นโยบายของธนาคารแห่งประเทศไทย สภาพเศรษฐกิจโดยรวม อัตราเงินเฟ้อ

ดังนั้นหากอัตราดอกเบี้ยหนี้กู้ยืมในท้องตลาดมีความผันผวนมากโดยมีการปรับอัตราดอกเบี้ยสูงขึ้น และอัตราดอกเบี้ยรับยังไม่สามารถปรับตัวเพิ่มขึ้นตามต้นทุนอัตราดอกเบี้ยหนี้กู้ยืมที่ปรับตัวสูงขึ้น จะส่งผลกระทบต่ออัตราส่วนต่างระหว่างอัตราดอกเบี้ยรับและอัตราดอกเบี้ยจ่ายให้มีอัตราลดลง จากความเสี่ยงดังกล่าวบริษัทจะพยายามเพิ่มอัตราดอกเบี้ยรับให้มากขึ้น โดยจะเพิ่มรายได้ของบริษัทให้มากขึ้น โดยการที่จะขยายสาขาไปในตลาดต่างจังหวัดให้มากขึ้น ทั้งนี้ความรุนแรงของการแข่งขันในตลาดต่างจังหวัดนั้นยังถือว่าน้อยกว่าตลาดในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล อีกทั้งบริษัทเชื่อว่ายังมีโอกาส และช่องทางในการขายสินเชื่อเช่าซื้อรายได้มากกว่า ซึ่งในตลาดต่างจังหวัดนั้นบริษัทสามารถคิดอัตราดอกเบี้ยได้ในอัตราสูงกว่าตลาดในกรุงเทพฯ ในขณะเดียวกันบริษัทพยายามที่จะรักษาส่วนแบ่งการตลาดของบริษัทในตลาดเดิมไว้ด้วยการให้บริการที่ดีและรวดเร็วเป็นที่ประทับใจของลูกค้าเพื่อให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการอีกหรือแนะนำลูกค้าคนอื่นให้มาใช้บริการของบริษัท นอกจากนี้บริษัทพยายามรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มผู้ประกอบการเดินทรมือสองด้วยการให้สินเชื่อ Floor Plan สินเชื่อดังกล่าวทำให้ผู้ประกอบการดังกล่าวมีเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบการและเป็นการสร้างฐานลูกค้าให้กับบริษัทอีกทางหนึ่ง และบริษัทจะลดอัตราดอกเบี้ยจ่ายให้ลดลง โดยบริษัทจะจัดหาแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนทางการเงินที่ต่ำ เพื่อรักษาระดับผลต่างระหว่างอัตราดอกเบี้ยรับและอัตราดอกเบี้ยจ่ายให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม

3.6 ความเสี่ยงจากการลงทุนซื้อหนี้ด้วยคุณภาพมาบริหาร

บริษัทฯ ได้ลงทุนซื้อหนี้ด้วยคุณภาพจากสถาบันการเงินมาดำเนินการจัดเก็บและติดตามหนี้ด้วยตนเอง โดยในการกำหนดราคาประเมินซื้อหนี้ บริษัทฯ จะพิจารณาจากประเภทหนี้ คุณภาพของหนี้แต่ละประเภท ระยะเวลาที่ค้างชำระ การรับซื้อหนี้ด้วยคุณภาพจากสถาบันการเงินมาบริหารจัดการ รายได้หลักจะมาจากการนำสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ (NPL) มาบริหารจัดการหนี้ให้ได้ตามเป้าหมาย ตลอดจนการนำเอาทรัพย์สินมาจำหน่ายโดยการประมูลออกไปนั้น ความเสี่ยงจะมาจากคุณภาพของสินทรัพย์เป็นหลัก หากคุณภาพของสินทรัพย์ลดลง จะส่งผลต่อการสร้างรายได้และผลการดำเนินงานของบริษัท

โดยในปี 2558 บริษัทฯ ซื้อลดลูกหนี้ด้วยคุณภาพจากสถาบันการเงิน โดยซื้อพอร์ตสินเชื่อเช่าซื้อ มาดำเนินการจัดเก็บหนี้ บริษัทฯ ได้วางแผนแนวทางการบริหารจัดการหนี้ด้วยคุณภาพ ในกรณีที่ลูกหนี้ประสบปัญหา เช่น ผลกระทบจากภาวะทางเศรษฐกิจที่ตกต่ำ ปัญหาภัยแล้ง เป็นต้น ทำให้ลูกหนี้ไม่สามารถชำระหนี้ได้ บริษัทฯ จะมีการประนอมหนี้บนพื้นฐานของความร่วมมือกันระหว่างเจ้าหนี้และลูกหนี้ (Voluntary basis Restructuring) และให้การช่วยเหลือลูกหนี้ที่ประสบปัญหาต่าง ๆ ทำให้ไม่สามารถชำระหนี้ รวมถึงการจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อให้ลูกหนี้ที่มีปัญหาสามารถกลับมาเป็นลูกหนี้ปกติ และในกรณีที่ลูกหนี้ไม่สามารถชำระหนี้และมีความประสงค์จะคืนหลักประกัน บริษัทฯ ก็จะนำหลักประกันออกประมูลขายทอดตลาด โดยมูลค่าของสินทรัพย์ที่เป็นหลักประกัน หรือสินทรัพย์ที่ถือครองเพื่อจำหน่าย อาจมีการเปลี่ยนแปลงตามภาวะตลาด บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการถือครองทรัพย์สินดังกล่าวเป็นระยะเวลานาน ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทฯ หากมีการบริหารจัดการที่ไม่เหมาะสมหรือไม่มีประสิทธิภาพ เช่น ราคาทรัพย์สินเปลี่ยนแปลงอันเกิดภาวะเศรษฐกิจ และบริษัทกำหนดราคาจำหน่ายทรัพย์สินที่ไม่สอดคล้องกับภาวะตลาด จะทำให้ออกาสในการจำหน่ายทรัพย์สินได้ยากขึ้นหรือได้ราคาต่ำกว่าที่บริษัทฯ ต้องการ เป็นต้น จากกรณีดังกล่าวบริษัทฯ จึงพยายามควบคุมถึงระยะเวลาที่จะสามารถจำหน่ายทรัพย์สินออกไปให้ได้รวดเร็วอย่างมีประสิทธิภาพ และกำหนดกลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งเป็นการลดความเสี่ยงจากการถือครองทรัพย์สินเป็นระยะเวลานาน

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญด้านการเพิ่มประสิทธิภาพของกระบวนการทำงานโดยพิจารณาถึงขั้นตอนการ Re-Process เริ่มตั้งแต่การซื้อพอร์ตสินทรัพย์เพื่อเข้ามาบริหารจัดการที่เชื่อมโยงไปถึงความต้องการของลูกค้า รวมทั้งให้ความสำคัญกับการจัดการองค์ความรู้ (Knowledge Management) จากประสบการณ์ด้านธุรกิจบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ ได้แก่ การทำ Due Diligence, การประเมินราคาสินทรัพย์ และการแก้ไขและติดตามหนี้ รวมทั้งการจัดการและจำหน่ายทรัพย์สินรอการขาย เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีคู่แข่งที่สำคัญที่ได้เปรียบคู่แข่งขัน คือ บริษัทที่มีสำนักงานใหญ่และสาขาสถานที่ 16 แห่ง ครอบคลุมพื้นที่สำคัญทั่วประเทศ มีบุคลากรที่มีประสบการณ์ในแต่ละพื้นที่ทั้งด้านกายภาพและพฤติกรรมของลูกค้า ซึ่งถือเป็นข้อได้เปรียบในการบริหารจัดการ PORT ลูกหนี้ ตลอดจนการบริหารสินทรัพย์จัดการหนี้ด้วยคุณภาพให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

3.7 ความเสี่ยงด้านการบริหาร การจัดการ การถือหุ้นในบริษัท โดยกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ณ 31 ธันวาคม 2563 บริษัท ไมด้า แอสเซท จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ถือหุ้นจำนวน 500,214,000 หุ้นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาทคิดเป็นร้อยละ 46.98 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว ซึ่งโดยลักษณะเช่นนี้ จึงอาจทำให้วาระที่กฎหมายหรือข้อบังคับกำหนดให้ต้องได้รับคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและมีสิทธิออกเสียง ไม่ผ่านการลงมติ หากบริษัท ไมด้า แอสเซท จำกัด (มหาชน) งดออกเสียงหรือลงคะแนนเสียงไม่เห็นด้วยในวาระดังกล่าว แต่ถ้าเป็นการพิจารณาการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันและการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน กำหนดให้ต้องได้รับคะแนนไม่น้อยกว่า 3

ใน 4 ของจำนวนเสียงของผู้ถือหุ้นและมีสิทธิออกเสียง ผู้ถือหุ้นที่มีส่วนได้เสียจะไม่มีสิทธิออกเสียง ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายย่อยสามารถตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่สำคัญและเรื่องที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทได้ อย่างไรก็ตามบริษัทมีนโยบายตอบผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมกัน

3.8 ความเสี่ยงจากความแตกต่างทางด้านระยะเวลาการให้สินเชื่อและระยะเวลาในการกู้ยืมเงินและสภาพคล่องทางการเงิน

บริษัทที่ดำเนินธุรกิจเข้าซื้อส่วนใหญ่จะต้องประสบกับความเสี่ยงจากความแตกต่างทางด้านระยะเวลาการให้สินเชื่อและระยะเวลาในการกู้ยืมเงินและสภาพคล่องทางการเงิน โดยบริษัทมีการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าเป็นช่วงระยะเวลา 1 - 5 ปี ในขณะที่การจัดหาเงินทุนของบริษัทส่วนใหญ่อยู่ในรูปของเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินและ ธนาคารหนี้ มีช่วงระยะเวลาในการกู้ยืม 1 - 3 ปี จึงอาจมีความเสี่ยงจากความแตกต่างด้านระยะเวลา (Duration Gap) และอาจส่งผลให้เกิดภาวะของรายรับและรายจ่ายไม่สอดคล้องกันอันจะนำไปสู่การเกิดความเสี่ยงการขาดสภาพคล่องในการดำเนินงานได้ ทั้งนี้บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวและทำการบริหารจัดการความเสี่ยงโดยการแบ่งชั้นลูกหนี้สัญญาเช่าซื้อใหม่ของบริษัทออกเป็นระยะสั้นและระยะยาว รวมถึงปรับระยะเวลาการให้สินเชื่อเพื่อให้สอดคล้องกับระยะเวลาในการจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมจากแหล่งต่าง ๆ อีกทั้งเพิ่มสัดส่วนเงินกู้ยืมจากแหล่งต่าง ๆ ที่มีระยะเวลาที่เหมาะสมกับระยะเวลาการให้สินเชื่อ ซึ่งจะช่วยลดความแตกต่างด้านระยะเวลาลงและสามารถบริหารจัดการต้นทุนทางการเงินให้เหมาะสมมากขึ้น อีกทั้งจะช่วยลดความเสี่ยงจากการขาดสภาพคล่องในการดำเนินงานลงให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมในการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องมั่นคงต่อไป

3.9 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะ

เนื่องจากธุรกิจของบริษัทต้องอาศัยบุคลากรด้านสินเชื่อ ที่มีความรู้ ความชำนาญ และมีประสบการณ์ในการตรวจสอบสภาพ และราคาตลาดของรถยนต์มือสองได้เป็นอย่างดี รวมทั้งต้องอาศัยบุคลากรด้านการเร่รัดสินเชื่อที่มีความสามารถในการติดตามลูกค้า ในปี 2563 บริษัทมีบุคลากรที่รับผิดชอบด้านฝ่ายสินเชื่อ จำนวน 65 คนและบุคลากรที่มีความชำนาญด้านการเร่รัดสินเชื่อ จำนวน 42 คน ซึ่งเป็นข้อได้เปรียบของบริษัทเมื่อเทียบกับคู่แข่ง ประกอบกับบุคลากรของบริษัทเป็นผู้มีความรู้ความเข้าใจและประสบการณ์ในการทำตลาด และการดูแลลูกค้า โดยมีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดการจำหน่ายรถยนต์หลายรายอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการเอาใจใส่และการพัฒนาบริการหลังการขายอย่างต่อเนื่อง บริษัทจึงสามารถรักษฐานลูกค้าเดิมได้ และสามารถขยายไปยังกลุ่มลูกค้าใหม่เพิ่มมากขึ้น

ดังนั้น หากบริษัทสูญเสียบุคลากรดังกล่าวไป อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินงานในระยะสั้นของบริษัทได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายในการลดการสูญเสียบุคลากรที่มีความชำนาญเหล่านี้ โดยการจูงใจให้บุคคลเหล่านั้นทำงานอยู่กับบริษัทในระยะยาวในรูปผลตอบแทนต่าง ๆ รวมถึงการจัดให้มีการพัฒนาความรู้แก่บุคคลเหล่านั้นเป็นประจำอย่างต่อเนื่อง

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ลูกหนี้การค้า

บริษัทมีสินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ คือ ลูกหนี้การค้า โดยยอดลูกหนี้การค้าหลังหักดอกเบียเข้าซื้อลดตัดบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 – 2563 มีรายละเอียดดังนี้

	2561		2562		2563	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ลูกหนี้เข้าซื้อ						
- รถยนต์นั่งส่วนบุคคล	350.27		305.75		329.86	
- รถกระบะ	2,721.91		2,537.52		2,314.27	
รวม	3,072.18	100.00	2,843.27	100.00	2,644.13	100.00
หัก ค่าเผื่อน้ำสงสัยจะสูญ	(133.87)	(4.36)	(117.14)	(4.12)	(87.52)	(3.13)
ลูกหนี้ตามสัญญาเข้าซื้อสุทธิ	2,938.31	95.64	2,726.13	95.88	2,556.61	96.69
จำนวนงวดที่ให้สินเชื่อ						
- น้อยกว่า 12 เดือน	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
- 12 - 18 เดือน	8.93	0.29	3.39	0.12	5.76	0.22
- 19 - 24 เดือน	43.64	1.42	49.76	1.75	39.56	1.50
- 25 - 30 เดือน	10.53	0.34	15.64	0.55	26.88	1.02
- 31 - 36 เดือน	384.36	12.51	326.33	11.48	310.03	11.72
- 37 - 42 เดือน	17.36	0.57	21.55	0.76	32.54	1.23
- 43 - 48 เดือน	1,003.09	32.65	938.14	32.99	877.13	33.17
- 49 - 60 เดือน	1,547.03	50.36	1,440.49	50.66	1,313.43	49.67
- มากกว่า 60 เดือน	57.24	1.86	47.97	1.69	38.80	1.47
รวม	3,072.18	100.00	2,843.27	100.00	2,644.13	100.00

นโยบายการรับรู้รายได้

บริษัทบันทึกรายได้จากดอกเบี้ยตามงวดที่ถึงกำหนดชำระสำหรับสัญญาเช่าซื้อที่ทำก่อนวันที่ 1 มกราคม 2551 บริษัทฯ เลือกรับรู้รายได้โดยวิธีผลรวมจำนวนตัวเลข(Sum of the digits)จนสัญญานั้นสิ้นสุดลง และสัญญาเช่าซื้อที่มีวันเริ่มต้นของสัญญาในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2551 เป็นต้นไป บริษัทฯรับรู้รายได้ทางการเงินจากสัญญาเช่าในแต่ละงวดซึ่งได้สุทธิตามต้นทุนทางตรงเริ่มแรกตามวิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง โดยทั้ง 2 วิธีจะรับรู้รายได้โดยรับรู้ในงวดที่ถึงกำหนดชำระค่างวดไม่ว่าจะเก็บค่างวดได้หรือไม่ และจะหยุดรับรู้รายได้เมื่อลูกหนี้ค้างชำระเกิน 4 เดือน นับจากวันที่ครบกำหนดชำระ ส่วนรายได้ก้อนและค่าใช้จ่าย บันทึกตามเกณฑ์คงค้าง

นโยบายการหยุดรับรู้รายได้ที่ทางบริษัทใช้นั้นไม่ตรงกับแนวทางของสมาคมนักบัญชีและผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแห่งประเทศไทยซึ่งปัจจุบันคือ สภาวิชาชีพบัญชีที่ประกาศในเดือนเมษายน 2547 โดยแนวทางดังกล่าวแนะนำให้ธุรกิจสินเชื่อเพื่อการอุปโภคบริโภค Consumer Finance ควรหยุดรับรู้รายได้ดอกเบี้ยคงค้างจากลูกหนี้ที่ค้างชำระเกินกว่า 3 งวด แต่ในทางปฏิบัติ นั้นบริษัทจัดอยู่ในธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ซึ่งมีทะเบียนรถเป็นหลักประกัน ซึ่งมูลค่าของสินเชื่อที่บริษัทให้กับลูกค้านั้นมีมูลค่าน้อยกว่าหลักประกัน (ลูกค้าจะต้องชำระเงินดาวน์ประมาณ 20-30% ของราคารถ) และมูลค่าของดอกเบี้ยเช่าซื้อที่จะทยอยรับรู้

หรือรอดตัดบัญชี อีกทั้งสัญญาเช่าซื้อรถยนต์ยังอยู่ภายใต้การควบคุมดูแลของสำนักคุ้มครองผู้บริโภค (สคบ.) โดยบริษัทจะสามารถยกเลิกสัญญาเช่าซื้อได้เมื่อลูกค้ามีหนี้ค้างชำระเกิน 3 งวดติดต่อกันและทำเรื่องติดตามเพื่อยึดรถต่อไป

นโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ โดยใช้รายงานอายุลูกหนี้เป็นเกณฑ์โดยคำนวณจากลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อหักด้วยดอกผลเช่าซื้อที่ยังไม่ถึงเป็นรายได้ ทั้งนี้การตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญของบริษัทได้นำมาตรวจฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 9 เรื่องเครื่องมือทางการเงิน มาถือปฏิบัติตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2563 ซึ่งกำหนดหลักการเกี่ยวกับวิธีการคำนวณการด้อยค่าของเครื่องมือทางการเงินโดยใช้แนวคิดของผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น โดยค่าเผื่อนี้ขาดทุนจากการด้อยค่าสำหรับลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ นำการวัดมูลค่าของผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุสำหรับลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อทั้งหมด โดยไม่จำเป็นต้องรอให้มีข้อบ่งชี้หรือเกิดเหตุการณ์ด้านเครดิตก่อน และใช้ความน่าจะเป็นถ่วงน้ำหนักเป็นเกณฑ์เพื่อนำมาคำนวณหาอัตราการจัดสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

ในปี 2563 บริษัทจะกำหนดอัตราการจัดสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเป็นร้อยละของลูกหนี้เช่าซื้อหลังหักดอกผลเช่าซื้อออกการตัดบัญชีแล้วดังนี้

สภาพบัญชีลูกหนี้	อัตราการสำรองหนี้สูญ (%)
ลูกหนี้ปกติ	0.33
ลูกหนี้ค้างชำระ 1- 3 งวด	1.35-2.45
ลูกหนี้ค้างชำระ 4 งวด	9.18
ลูกหนี้ค้างชำระ 5 - 6 งวด	21.95-36.48
ลูกหนี้ค้างชำระ 7 - 8 งวด	52.80-68.89
ลูกหนี้ค้างชำระ 9 งวด	83.79
ลูกหนี้ค้างชำระเกิน 9 งวด	100
ลูกหนี้ที่ฟ้องร้องดำเนินคดี	100

นโยบายการตัดหนี้สูญ

นโยบายการตัดหนี้สูญ

บริษัทมีนโยบายการตัดหนี้สูญโดยการพิจารณาจากมูลหนี้ที่ลูกหนี้ค้างชำระดังนี้

1. มูลหนี้ไม่เกิน 100,000 บาท ทางบริษัทได้ดำเนินการติดตามทวงถามตามสมควรแก่กรณีอย่างชัดเจนแล้วแต่ไม่ได้รับชำระหนี้หากฟ้องร้องจะต้องเสียค่าใช้จ่ายไม่คุ้มกับหนี้ที่จะได้รับ บริษัทจะส่งเรื่องให้กรรมการหรือกรรมการผู้จัดการอนุมัติลูกหนี้รายนั้นให้เป็นหนี้สูญ

2. มูลหนี้ไม่เกิน 500,000 บาท จะสามารถตัดเป็นหนี้สูญได้ก็ต่อเมื่อบริษัท ได้ดำเนินการตามขั้นตอนดังต่อไปนี้

2.1 ติดตามทวงถามตามสมควรแก่กรณีอย่างชัดเจนแล้วแต่ไม่ได้รับชำระหนี้

2.2 และดำเนินการฟ้องลูกหนี้ในคดีแพ่งและศาลได้มีคำสั่งรับคำฟ้องนั้นแล้ว

2.3 หรือดำเนินการฟ้องลูกหนี้ในคดีล้มละลายหรือยื่นคำขอรับชำระหนี้ในกรณีที่เจ้าหนี้รายอื่นฟ้องล้มละลาย

เมื่อได้ดำเนินการติดตามหนี้อย่างชัดเจนตามขั้นตอนดังกล่าวข้างต้นแล้ว บริษัทจะส่งเรื่องให้กรรมการหรือผู้เป็นหุ้นส่วนผู้จัดการอนุมัติลูกหนี้รายนั้นเป็นหนี้สูญได้หลังจากศาลมีคำสั่งรับคำฟ้องนั้นแล้ว

3. มูลหนี้มากกว่า 500,000 บาท จะสามารถตัดเป็นหนี้สูญได้ก็ต่อเมื่อบริษัท ได้ดำเนินการตามขั้นตอนดังต่อไปนี้

3.1 ติดตามทวงถามตามสมควรแก่กรณีอย่างชัดเจนแล้วแต่ไม่ได้รับชำระหนี้

3.2 และดำเนินการฟ้องลูกหนี้ในคดีแพ่งและศาลได้มีคำสั่งรับคำฟ้องนั้นแล้ว

3.3 หรือดำเนินการฟ้องลูกหนี้ในคดีล้มละลายหรือยื่นคำขอรับชำระหนี้ในกรณีที่เจ้าหนี้รายอื่นฟ้องล้มละลาย

3.4 ได้รับคำพิพากษา

เมื่อได้ดำเนินการติดตามหนี้อย่างขะมัดแน่นตามขั้นตอนดังกล่าวข้างต้นแล้ว บริษัทจะส่งเรื่องให้กรรมการหรือผู้เป็นหุ้นส่วนผู้จัดการอนุมัติลูกหนี้รายนั้นเป็นหนี้สูญได้หลังจากได้รับคำพิพากษาจากศาล

4.2 สินทรัพย์รอการขาย (รถที่ยึดมา)

สินทรัพย์รอการขายเป็นสินทรัพย์ที่บริษัทยึดคืนจากผู้เช่าซื้อ โดยการบันทึกบัญชีนี้บริษัทแสดงตามราคาบัญชีหรือตามมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับแล้วแต่ราคาใดจะต่ำกว่า

ตารางแสดงจำนวนรถยึดเปรียบเทียบกับจำนวนลูกหนี้ทั้งหมด

ปี	จำนวนรถยึด (คัน)	มูลค่าทรัพย์สิน* (ล้านบาท)	จำนวนลูกหนี้ทั้งหมด (จำนวนสัญญา/ คัน)	ร้อยละ
2561	1,293	188.66	28,707	4.50
2562	1,585	242.26	27,095	5.85
2563	1,432	210.35	25,641	5.58

หมายเหตุ : *มูลค่าทรัพย์สิน = มูลค่ายอดหนี้คงเหลือ - ดอกผลเข้าซื้อที่ยังไม่ถึงเป็นรายได้

นโยบายการตั้งมูลค่ารถยึดเพื่อรอการขาย

บริษัทมีนโยบายตั้งมูลค่ารถยึดเพื่อรอการขายโดยใช้ราคาประเมินจากอนุกรรมการบริหารหนี้ของบริษัท ซึ่งมีการจัดประชุมรถยนต์ในปี 2563 จำนวน 11 ครั้ง โดยจะมีการจัดประชุมที่จังหวัดนครราชสีมา ทั้งนี้ราคาประเมินจะขึ้นอยู่กับสภาพของรถ และภาวะการณ์การซื้อขายของประเภท อายุ และยี่ห้อของรถ หลังจากบริษัทยึดรถจากลูกค้า บริษัทจะใช้เวลาไม่เกิน 2 เดือนในการนำรถไปประมูลขาย

ตารางแสดงรายละเอียดทรัพย์สินที่ยึดคืนและจำหน่ายไป

	ปี 2561				
	ทรัพย์สินที่ยึดคืน และจำหน่ายไป (คัน)	เฉลี่ยอายุรถ (ปี)	มูลค่าทรัพย์สิน* (มูลค่ายึดคืน) (ล้านบาท)	มูลค่าทรัพย์สิน ที่จำหน่ายไป (ล้านบาท)	กำไร (ขาดทุน) จากการจำหน่าย ทรัพย์สิน (ล้านบาท)
สินทรัพย์ที่ยึดได้					
- รถยนต์นั่งส่วนบุคคล	44	10 - 20	8.33	5.80	(2.53)
- รถกระบะ	1,181	10 - 20	169.20	120.06	(49.14)
	1,225	10 - 20	177.53	125.86	(51.67)

	ปี 2562				
	ทรัพย์สินที่ยึดคืน และจำหน่ายไป (คัน)	เฉลี่ยอายุรถ (ปี)	มูลค่าทรัพย์สิน* (มูลค่ายึดคืน) (ล้านบาท)	มูลค่าทรัพย์สิน ที่จำหน่ายไป (ล้านบาท)	กำไร (ขาดทุน) จากการจำหน่าย ทรัพย์สิน (ล้านบาท)
สินทรัพย์ที่ยึดได้					
- รถยนต์นั่งส่วนบุคคล	75	10 - 20	15.06	10.28	(4.77)
- รถกระบะ	1,421	10- 20	204.73	131.56	(73.17)
รวม	1,496	10 - 20	219.79	141.84	(77.94)

	ปี 2563				
	ทรัพย์สินที่ยึดคืน และจำหน่ายไป (คัน)	เฉลี่ยอายุรถ (ปี)	มูลค่าทรัพย์สิน* (มูลค่ายึดคืน) (ล้านบาท)	มูลค่าทรัพย์สิน ที่จำหน่ายไป (ล้านบาท)	กำไร (ขาดทุน) จากการจำหน่าย ทรัพย์สิน (ล้านบาท)
สินทรัพย์ที่ยึดได้					
- รถยนต์นั่งส่วนบุคคล	43	10 - 20	14.79	8.58	(6.20)
- รถกระบะ	1,529	10- 20	217.14	159.16	(57.99)
รวม	1,615	10 - 20	231.93	167.74	(64.19)

4.3 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ – สุทธิ

หน่วย:บาท

	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ปี 2562	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ปี 2563
ที่ดิน	76,335,477	76,335,477
อาคาร	8,423,316	7,482,889
ส่วนปรับปรุงอาคาร	312,674	209,122
ยานพาหนะ (กรรมสิทธิ์เป็นของบริษัท-ปลอดภาระ)	14,254,095	11,938,422
เครื่องตกแต่ง,ระบบปรับอากาศ	754,109	627,698
เครื่องใช้และระบบคอมพิวเตอร์	1,294,612	998,123
รวม	101,374,283	97,591,731

บริษัทจดจำนองที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างซึ่งมีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 จำนวน 83.86 ล้านบาท เพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อที่ได้รับจากสถาบันการเงินในประเทศแห่งหนึ่ง

4.4 สัญญาเช่า

สัญญาเช่าอาคารสำหรับสาขาต่างๆ

บริษัทดำเนินการสาขาโดยการเช่าอาคารพาณิชย์ รวม 15 สาขา มีรายละเอียดดังนี้

สาขา	ผู้ให้เช่า	ระยะเวลาเช่า
1. นครปฐม	นางสุรีย์ กาบทอง	3 ปี ตั้งแต่ 15 ส.ค. 2562 – 14 ส.ค. 2565
2. นครสวรรค์	นางสุธีรา วัฒนกุล	3 ปี ตั้งแต่ 1 ส.ค. 2563 – 31 ก.ค. 2566
3. ระยอง	นางดวงกมล อิมสมัย	3 ปี ตั้งแต่ 1 มี.ค. 2562 – 28 ก.พ. 2565
4. ชุมพร	นางชะจิตต์ นวลละออง	3 ปี ตั้งแต่ 1 มี.ค. 2562 – 28 ก.พ. 2565
5. อุตรธานี	นางที มายสกุล	3 ปี ตั้งแต่ 1 ต.ค. 2561 – 30 ก.ย. 2564
6. พิษณุโลก	นางกิตติมา อ่อนแก้ว	3 ปี ตั้งแต่ 1 ธ.ค. 2562 – 30 พ.ย. 2565
7. เชียงใหม่	นายวรศักดิ์ เกษมธนกุล	3 ปี ตั้งแต่ 1 ต.ค. 2562 – 30 ก.ย. 2565
8. อุบลราชธานี	นางหอมจันทร์ จันกันธรรม	3 ปี ตั้งแต่ 11 ม.ค. 2563 – 11 ม.ค. 2566
9. ขอนแก่น	นายเศรษฐ หงษ์ประเสริฐ	3 ปี ตั้งแต่ 1 มิ.ย. 2563 – 31 พ.ค. 2566
10. สุราษฎร์ธานี	นางศิริวิญญู สอนสง	3 ปี ตั้งแต่ 15 ม.ค. 2562 – 14 ม.ค. 2565
11. กระบี่	นางสาวเบญญาภา เทือกเถาว์	3 ปี ตั้งแต่ 1 เม.ย. 2562 - 31 มี.ค. 2565
12. หาดใหญ่	นายทศพร วาสสถิตย์	3 ปี ตั้งแต่ 1 มี.ค. 2563 – 28 ก.พ. 2566
13. เชียงราย	นางสาวจันทร์แรม นันท	3 ปี ตั้งแต่ 1 พ.ย. 2561 – 31 พ.ย. 2564
14. เพชรบุรี	นายทง ม่อมเหมาะ	3 ปี ตั้งแต่ 1 ธ.ค. 2563 – 30 พ.ย. 2566
15. สุรินทร์	นางสาวสิริปริญา เจียรพัฒน์พงษ์	3 ปี ตั้งแต่ 1 เม.ย. 2561 – 31 มี.ค. 2564

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	:	0107547000532
โทรศัพท์	:	0-2574-6901
โทรสาร	:	0-2574-6902
ทุนจดทะเบียน	:	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,064,797,263 หุ้น เป็นทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว 1,064,797,263 หุ้น เป็นเงิน 532,398,631.50 บาท ราคาพาร์หุ้นละ 0.50 บาท
นายทะเบียนหลักทรัพย์	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 93 ชั้น 14 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
ผู้สอบบัญชี	:	นายณรินทร์ จุระมงคล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 8593 บริษัท แกรนท์ ธอนด์ จำกัด ชั้น 18 อาคารเคบีทีทอลล์ ทาวเวอร์ ออลซีซั่นเพลส เลขที่ 87/1 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330