

ส่วนที่ 1: การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย หรือกลยุทธ์ในการดำเนินงาน

❖ วิสัยทัศน์ (Vision):

เป็นพันธมิตรของผู้ประกอบการธุรกิจ มุ่งเน้นความเป็นผู้นำในธุรกิจให้บริการสินเชื่อประเภทสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารอย่างยั่งยืน

❖ พันธกิจ (Mission):

ตั้งเป้าหมายในการประยุกต์เทคโนโลยีดิจิทัล ผสมผสานความเชี่ยวชาญในธุรกิจ พัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินสำหรับลูกค้าอย่างครบวงจร ภายใต้การดำเนินธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ สร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนของธุรกิจ เพื่อบรรลุผลตอบแทนที่เหมาะสมแก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ตลอดจนตระหนักถึงความสำคัญในการรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม

❖ เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ (Goal):

บริษัทตั้งเป้าหมายที่จะเป็นบริษัทชั้นนำด้านแฟคตอริงในประเทศ เป็นกำลังสนับสนุนทางการเงินที่สำคัญแรงหนึ่งในการเสริมสร้าง ผลักดันการขยายตัวของภาคเศรษฐกิจ ในภาพรวมระดับประเทศเพิ่มขึ้น โดยการเสริมสร้างศักยภาพและสนับสนุนผู้ประกอบการให้มีทางเลือกในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อสร้างสภาพคล่องได้ง่ายขึ้น โดยเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่บริษัทมีความเข้าใจถึงแนวทางการดำเนินธุรกิจ และส่งเสริมผู้ประกอบการขนาดกลาง ขนาดเล็กให้เติบโตเป็นผู้ประกอบการที่เข้มแข็งต่อไป ภายใต้การบริหารจัดการความเสี่ยงในภาพรวมอย่างมีประสิทธิภาพ มีกระบวนการพิจารณาคุณภาพของลูกค้า และลูกหนี้การค้าอย่างต่อเนื่อง โดยมีความเข้าใจธุรกิจลูกค้า อย่างใกล้ชิดเสมือนเป็นส่วนทางธุรกิจ พร้อมทั้งบริหารต้นทุนทางการเงินอย่างมีประสิทธิภาพ

นอกเหนือจากเป้าหมายการดำเนินธุรกิจข้างต้นแล้ว บริษัทยังดำเนินธุรกิจภายใต้หลักธรรมาภิบาล และหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อสามารถสร้างกำไรรวมถึงผลตอบแทนที่ดีต่อผู้ถือหุ้น และการเติบโตอย่างมีคุณภาพได้อย่างยั่งยืนในระยะยาวต่อไป

1.2 การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญ

ประวัติความเป็นมา การเปลี่ยนแปลง และการพัฒนาที่สำคัญของบริษัท

1) ประวัติความเป็นมา

บริษัท ไอร่า แฟคตอริง จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) จัดทะเบียนก่อตั้งเมื่อวันที่ 6 มกราคม 2540 เดิมใช้ชื่อว่า บริษัท ธนมิตร แฟคตอริง จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 20 ล้านบาท โดยการร่วมทุนระหว่าง บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 50 กลุ่มธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 38 และกลุ่มผู้ถือหุ้นอื่นถือหุ้นร้อยละ 12 โดยมีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้ง เพื่อดำเนินธุรกิจแฟคตอริง และเมื่อวันที่ 2 มีนาคม 2547 บริษัทได้จดทะเบียนแปรสภาพจากบริษัทจำกัด เป็นบริษัทมหาชนจำกัด บริษัทได้จดทะเบียนกับตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ในเดือนสิงหาคม 2547 พร้อมกับเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนจำนวน 4 ล้านหุ้น ทำให้บริษัทมีทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วจำนวน 100 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 20 ล้านหุ้น

ต่อมาเมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2554 กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มจิราธิวัฒน์ และธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) ได้จำหน่ายหุ้นสามัญของกิจการให้กับ บริษัท ไอร่า แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) จำนวน 11,470,200 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 57.35 ของจำนวนหุ้นสามัญที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท และต่อมาเดือนกันยายน 2554 บริษัทได้

เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 100 ล้านบาท เป็น 200 ล้านบาท และได้เปลี่ยนชื่อบริษัทจาก “บริษัท ธนมิตร แฟคตอริง จำกัด (มหาชน)” เป็น “บริษัท ไอรา แฟคตอริง จำกัด (มหาชน)” ต่อมาเมื่อวันที่ 25 สิงหาคม 2558 บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญจากเดิมหุ้นละ 5 บาท เป็นหุ้นละ 0.25 บาท และเมื่อวันที่ 30 กันยายน 2558 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 200 ล้านบาท เป็น 400 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,600 ล้านหุ้น

2) การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา

ปี 2556

- กุมภาพันธ์: มีการเปลี่ยนโครงสร้างผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท โดยบริษัท ชัมมิต คอร์ปอเรชั่น จำกัด ได้ขายหุ้นจำนวน 6,420,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 16.05 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วให้แก่บริษัท ไอรา แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ส่งผลให้บริษัท ไอรา แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) มีหุ้นสามัญของบริษัททั้งหมดจำนวน 29,607,617 คิดเป็นร้อยละ 74.02
- เมษายน: บริษัทย้ายสถานประกอบการจากเดิมเลขที่ 444 อาคารโอลิมเปียไทยทาวเวอร์ ชั้น 6 ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10320 เปลี่ยนเป็นเลขที่ 319 อาคารจัตุรัสจามจุรี ชั้น 20 ถนนพญาไท แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330

ปี 2558

- สิงหาคม: บริษัทจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญจากเดิมหุ้นละ 5 บาท เป็นหุ้นละ 0.25 บาท
- กันยายน: บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 200 ล้านบาท เป็น 400 ล้านบาท

ปี 2559

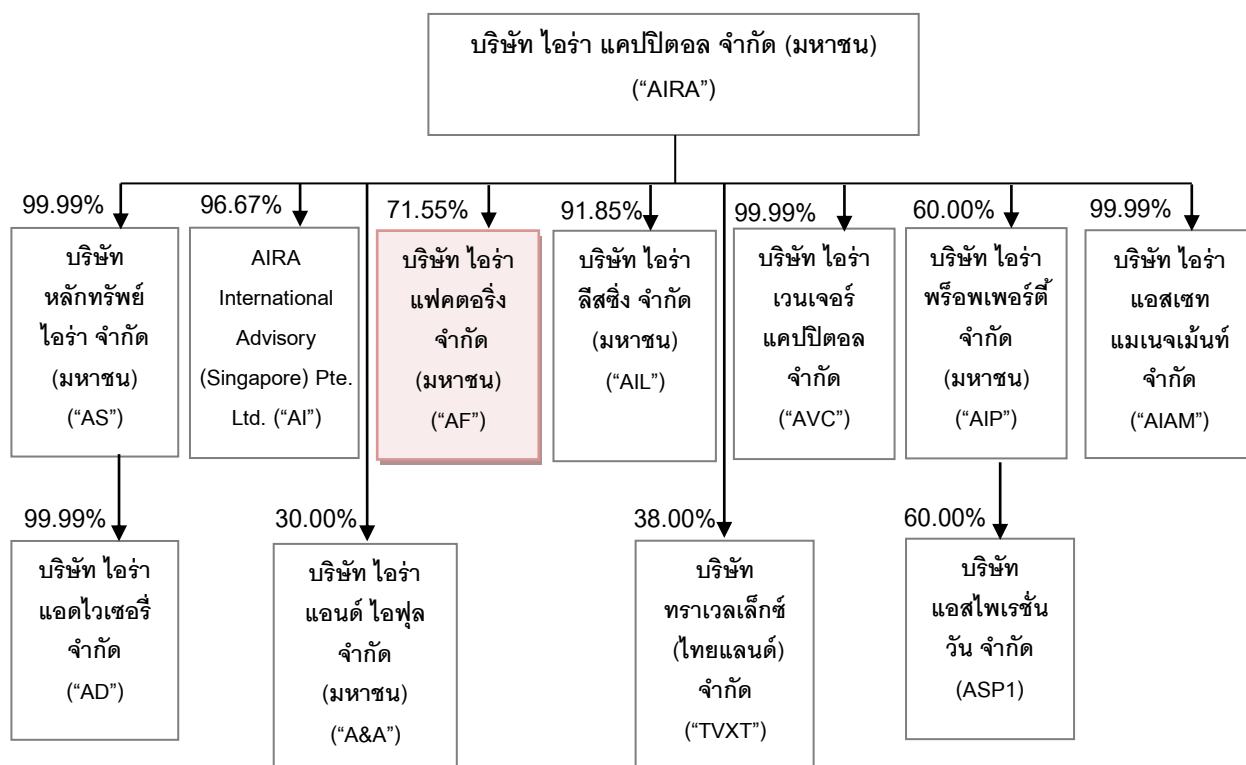
- บริษัทเข้ารับรางวัลองค์กรนวัตกรรมยอดเยี่ยมประจำปี 2559 ที่จัดขึ้นโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ร่วมกับสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ ภายใต้โครงการส่งเสริมความสามารถทางนวัตกรรมผ่านกระบวนการประเมินความสามารถทางนวัตกรรม

ปี 2561

- พฤษภาคม: ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2561 มีมติแต่งตั้งนายสรสิทธิ์ สุนทรเทศ เป็นประธานกรรมการบริษัท โดยให้มีผลตั้งแต่วันที่ 14 พฤษภาคม 2561 เป็นต้นไป
- กรกฎาคม: ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2561 มีมติแต่งตั้งนายอัศวิน สุภักดิ์ เป็นกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร โดยให้มีผลตั้งแต่วันที่ 5 กรกฎาคม 2561 เป็นต้นไป

1.3 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

ธุรกิจแฟคตอริงของบริษัทเป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจในเครือ บริษัท ไอรา แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นผู้ประกอบธุรกิจการลงทุนในบริษัทอื่น (Holding Company) โดยถือหุ้นหลักในบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ร้อยละ 71.55 ของทุนชำระแล้ว ซึ่งบริษัท ไอรา แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) มีบริษัท เจ เอช เค โฮลดิ้งส์ จำกัด เป็นผู้ถือหุ้นหลักร้อยละ 37.56 ของทุนชำระแล้ว โดยมีโครงสร้างธุรกิจที่สำคัญ ดังนี้



บริษัท ไอรา แพลคตอริง จำกัด (มหาชน) มีนโยบายให้บริษัทในเครือแต่ละแห่งมีนโยบายและการบริหารงานของตนเอง เนื่องจากบริษัท ไอรา แพลคตอริง จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) และไม่มีการประกอบธุรกิจโดยตรง ทั้งนี้ รายได้ส่วนใหญ่จึงมาจากบริษัทย่อย ดังรายละเอียดต่อไปนี้

บริษัท ไอรา แพลคตอริง จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทแกนโดยกลุ่มธุรกิจหลักของบริษัทซึ่งประกอบด้วยบริษัทย่อย 7 แห่ง ได้แก่

1. บริษัทหลักทรัพย์ ไอรา จำกัด (มหาชน) (มีบริษัท ไอรา แอดไวเซอร์รี จำกัด เป็นบริษัทย่อย)
2. บริษัท ไอรา อินเตอร์เนชั่นแนล แอดไวเซอร์รี (สิงคโปร์) จำกัด
3. บริษัท ไอราแฟคตอริง จำกัด (มหาชน)
4. บริษัท ไอรา ลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน)
5. บริษัท ไอรา เวนเจอร์ แคปปิตอล จำกัด
6. บริษัท ไอรา พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (มีบริษัท แอสไฟแนนซ์ วัน จำกัด เป็นบริษัทย่อย)
7. บริษัท ไอรา แอสเซท แมนเนจเม้นท์ จำกัด

และมีบริษัทร่วมอีก 2 แห่ง ได้แก่

1. บริษัท ไอรา แอนด์ ไลฟ์ จำกัด (มหาชน)
2. บริษัท ทราเวลเล็กซ์ (ไทยแลนด์) จำกัด

ดังนั้น การประกอบธุรกิจของบริษัทแกนและบริษัทย่อย จึงเป็นที่มาของแหล่งรายได้หลักของ บริษัท ไอรา แพลคตอริง จำกัด (มหาชน)

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ไอร่า แฟคตอริง จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจแฟคตอริงภายในประเทศเป็นหลัก (Domestic Factoring) บริษัทเป็นผู้ให้บริการเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้น โดยการรับซื้อลดลูกหนี้การค้าจากการรับโอนสิทธิเรียกร้องในการรับเงินค่าสินค้าหรือบริการ กลุ่มลูกค้าหลักเป็นธุรกิจที่อยู่ในภาคธุรกิจที่มีศักยภาพดี มีอัตราการเจริญเติบโต และขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ลูกค้าของบริษัทดำเนินธุรกิจหลากหลายประเภท อาทิเช่น ผู้ผลิต ผู้จำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค ให้กับธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) อุตสาหกรรมชิ้นส่วนเครื่องใช้ไฟฟ้า อิเล็กทรอนิกส์โทรคมนาคม สินค้าอุปโภคบริโภค ภาคบริการ แรงงาน และธุรกิจเกี่ยวข้องกับสุขภาพความงาม เป็นต้น เนื่องจากเป็นภาคอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่สำคัญของประเทศ มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง จัดเป็นอุตสาหกรรมที่มีภาวะธุรกิจอยู่ในเกณฑ์ปกติ เป็นภาคธุรกิจที่มีผู้เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมจำนวนมาก ประกอบกับลักษณะธุรกิจมีความชัดเจนตรวจสอบได้ ทำให้สามารถบริหารความเสี่ยงได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งคาดว่าจะเป็โอกาสในการเพิ่มปริมาณธุรกรรมของบริษัทได้เป็นอย่างดี

จุดเด่นของบริษัทในการดำเนินธุรกิจ คือ บริษัทประกอบธุรกิจแฟคตอริง มานานกว่า 20 ปี มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ มีประสบการณ์เป็นที่ยอมรับของวงการ นอกจากนี้ยังได้รับการสนับสนุนจากพันธมิตรและกลุ่มผู้ถือหุ้นเป็นอย่างดี ทำให้การดำเนินธุรกิจมีการเติบโตได้อย่างมั่นคงต่อเนื่อง ในส่วนของการสอบทาน มูลหนี้ที่ลูกค้ามีธุรกรรมทางการค้าที่เกี่ยวข้องกับกิจการของผู้ถือหุ้น รวมทั้งสามารถลดความเสี่ยงในการอำนวยความสะดวกจากการตอบรับการแจ้งโอนสิทธิ และการจดทะเบียนหลักประกันสิทธิเรียกร้องลูกหนี้การค้า ตามพระราชบัญญัติหลักประกันทางธุรกิจ พ.ศ. 2558 ถือเป็นองค์ประกอบสำคัญของการดำเนินธุรกิจแฟคตอริง นอกจากนี้เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทและธุรกิจของลูกค้ามีการเติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน บริษัทจึงได้ใช้กลยุทธ์ทั้งในรูปแบบขยายธุรกิจร่วมกับพันธมิตร การนำข้อมูลธุรกรรมเพื่อวิเคราะห์ความต้องการลูกค้า ตลอดจนมีทีมให้คำปรึกษาหรือข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้า อาทิ การบริหารสินค้าคงคลังและวัตถุดิบ การจัดหาแหล่งวัตถุดิบ การบริหารลูกหนี้ รวมถึงการดูแลและอำนวยความสะดวกในการขยายวงเงิน เพื่อเพิ่มโอกาสในการทำธุรกิจให้แก่ลูกค้า เป็นต้น

สำหรับภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัทตลอดปี 2561 บริษัทมีรายได้รวมเพิ่มขึ้นจากปีก่อน 9.90 ล้านบาท โดยในปี 2561 มีรายได้จากการดำเนินงานรวม 227.02 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.62 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันกับปีก่อน โดยปัจจัยที่ทำให้รายได้ในปี 2561 เพิ่มขึ้นจากปีก่อนอันเนื่องมาจากสภาพเศรษฐกิจที่ขยายตัวเพิ่มขึ้นไม่มากนัก ซึ่งเป็นไปตามภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ

โครงสร้างรายได้ของบริษัท

โครงสร้างรายได้ของบริษัทแยกตามประเภทธุรกิจที่ให้บริการ มีดังนี้

ประเภทบริการ	ประเภทรายได้	แหล่งที่มาของรายได้
แฟคตอริงในประเทศ	รายได้ส่วนลดรับจากการรับโอนสิทธิเรียกร้อง	ดอกเบี้ยรับ
	ค่าธรรมเนียมและบริการ	ค่าธรรมเนียมการเปิดวงเงิน
		ค่าธรรมเนียมรับซื้อ

โครงสร้างรายได้ของบริษัทตามงบการเงินปี 2559 - 2561 เป็นดังนี้

รายได้	2561		2560		2559	
	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ
ส่วนลดรับจากการรับโอนสิทธิเรียกร้อง	179,721	77.86	172,274	77.98	149,894	79.06
ค่าธรรมเนียมและบริการ	47,294	20.49	46,805	21.18	37,856	19.97
รายได้อื่น	3,815	1.65	1,850	0.84	1,839	0.97
รวม	230,830	100.00	220,929	100.00	189,589	100.00

การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

ธุรกิจหลักของบริษัท คือ ให้บริการสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้องหรือสินเชื่อแฟคตอริง

● ลักษณะบริการ

บริษัท ไอร่า แฟคตอริง จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ประกอบธุรกิจแฟคตอริง หรือการโอนและรับโอนสิทธิเรียกร้องภายในประเทศ (Domestic Factoring) บริษัทเป็นผู้ให้บริการเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้น โดยการรับซื้อลดลูกหนี้การค้าจากการรับโอนสิทธิเรียกร้องในการรับค่าสินค้าและบริการ กลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทเป็นกลุ่มลูกค้าในธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ต้องการเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ โดยส่วนใหญ่เป็นธุรกิจที่อยู่ในช่วงเจริญเติบโต หรือช่วงการขยายตัวของกิจการ สินเชื่อแฟคตอริงจะช่วยเพิ่มให้กิจการมีสภาพคล่อง สามารถเพิ่มยอดขายให้กิจการลูกค้าเพิ่มมากขึ้น

ด้านการบริหารความเสี่ยง บริษัทมีระบบการบริหารจัดการสินเชื่อและการควบคุมความเสี่ยงในกระบวนการต่าง ๆ อย่างมีประสิทธิภาพ และเป็นมาตรฐานเช่นเดียวกับสถาบันการเงินทั่วไป เพื่อป้องกันความเสี่ยงที่เพิ่งเกิดขึ้น เช่น การให้ความสำคัญในการคุมสัดส่วนลูกค้าในแต่ละภาคธุรกิจ เพื่อการบริหารความเสี่ยงอย่างเหมาะสม สนับสนุนกิจการที่อยู่ในภาคธุรกิจที่มีการขยายตัว มีศักยภาพสูง เช่น ปัจจุบันบริษัทพิจารณาลูกค้าเป้าหมายไปยังภาคธุรกิจ อุตสาหกรรมชิ้นส่วนเครื่องใช้ไฟฟ้า อิเล็กทรอนิกส์ โทรมคมนาคม สินค้าอุปโภคบริโภคภาคบริการแรงงาน และธุรกิจเกี่ยวข้องกับสุขภาพ เป็นต้น เนื่องจากเป็นภาคธุรกิจที่มีผู้เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมจำนวนมาก ลักษณะธุรกรรมระหว่างลูกค้าและคู่ค้าในอุตสาหกรรมดังกล่าวสามารถตรวจสอบได้ ทำให้สามารถบริหารความเสี่ยงได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งคาดว่าจะเป็โอกาสในการเพิ่มปริมาณธุรกรรมของบริษัทได้เป็นอย่างดี

ทั้งนี้ โดยปกติในธุรกรรมการค้าทั่วไป ลูกค้าจะให้เครดิตในการชำระเงินแก่ลูกหนี้ เมื่อลูกค้าต้องการเงินสดเพื่อนำไปใช้เป็นทุนหมุนเวียนหรือซื้อวัตถุดิบเพิ่ม ก่อนถึงงวดการชำระเงินของลูกหนี้ ลูกค้าสามารถนำเอกสารการค้า ได้แก่ ใบส่งสินค้า ใบส่งซื้อสินค้า ใบวางบิล มาขายลดพร้อมกับโอนสิทธิการรับเงินให้แก่บริษัท โดยบริษัทจะจ่ายเงินสดให้แก่ลูกค้าล่วงหน้าก่อนประมาณร้อยละ 80 ของยอดเงินตามเอกสารการค้า และเมื่อถึงกำหนดชำระเงินซึ่งปกติจะมีระยะเวลาไม่เกิน 180 วัน บริษัทจะเป็นผู้ดำเนินการในการเรียกเก็บค่าสินค้าหรือบริการจากลูกหนี้ตามจำนวนเงินที่ปรากฏในเอกสารการค้า และดำเนินการคืนเงินในจำนวนเท่ากับส่วนต่างของยอดรับซื้อกับยอดเงินที่ได้รับจากการเรียกเก็บค่าสินค้าหรือบริการ

แผนภาพแสดงขั้นตอนการให้บริการของบริษัท



2.2 การตลาดและการแข่งขัน

• ภาพรวมอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาพรวมของธุรกิจแฟคตอริงในปี 2561 ยังคงมีอัตราการขยายตัว เช่นเดียวกับปี 2560 ซึ่งเป็นไปตามภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ โดยเศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่สามของปี 2561 ขยายตัวร้อยละ 3.3 ชะลอลงจากการขยายตัวร้อยละ 4.6 ในไตรมาสก่อนหน้าตามการชะลอตัวของอุปสงค์ภาคต่างประเทศ ในขณะที่อุปสงค์ในประเทศปรับตัวดีขึ้นต่อเนื่องในด้านการใช้จ่ายมีปัจจัยสนับสนุนจากการขยายตัวเร่งขึ้นของการบริโภคและการลงทุนภาคเอกชน และการขยายตัวต่อเนื่องของการใช้จ่ายและการลงทุนภาครัฐ ในขณะที่การส่งออกสินค้าชะลอตัวลง ในด้านการผลิต การผลิตสาขาก่อสร้างขยายตัวเร่งขึ้น สาขาการขนส่ง การขายปลีก และการซ่อมแซมขยายตัวในเกณฑ์ดี ส่วนการผลิตภาคเกษตร สาขาอุตสาหกรรม สาขาโรงแรมและภัตตาคาร และสาขาการขนส่ง และการคมนาคม ชะลอตัว เมื่อปรับผลของฤดูกาลออกแล้ว เศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่สามของปี 2561 ทรงตัวเมื่อเทียบกับไตรมาสที่สองของปี 2561 รวม 9 เดือนแรกของปี 2561 เศรษฐกิจไทยขยายตัวร้อยละ 4.3

เศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่สามของปี 2561

- **การบริโภคภาคเอกชน** ขยายตัวในเกณฑ์สูงร้อยละ 5.0 และเร่งขึ้นต่อเนื่องจากร้อยละ 4.5 ในไตรมาสก่อนหน้า และเป็นอัตราการขยายตัวสูงสุดในรอบ 22 ไตรมาส โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากการปรับตัวดีขึ้นของฐานรายได้ในระบบเศรษฐกิจ การดำเนินมาตรการดูแลผู้มีรายได้น้อยของภาครัฐ รวมทั้งอัตราดอกเบี้ยและอัตราเงินเฟ้อที่อยู่ในระดับต่ำ และการปรับตัวเพิ่มขึ้นของความเชื่อมั่นของผู้บริโภค โดยการใช้จ่ายซื้อสินค้าคงทนขยายตัวเร่งขึ้น สอดคล้องกับยอดขายรถยนต์นั่งส่วนบุคคลที่ขยายตัวร้อยละ 27.0 เร่งขึ้นจากร้อยละ 25.1 ในไตรมาสก่อนหน้า ในขณะที่การใช้จ่ายในหมวดสินค้าอื่น ๆ ขยายตัว ในเกณฑ์ดีต่อเนื่อง โดยดัชนีภาวามูลค่าเพิ่มหมวดโรงแรมและภัตตาคาร ดัชนีปริมาณการนำเข้าสินค้าหมวด

สิ่งทอเครื่องนุ่งห่ม และดัชนีปริมาณการค้าปลีก สินค้ากึ่งคงทน ขยายตัวร้อยละ 8.3 ร้อยละ 13.4 และร้อยละ 8.3 ตามลำดับ ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคเกี่ยวกับภาวะเศรษฐกิจโดยรวมอยู่ที่ระดับ 69.6 และเป็นระดับสูงสุดในรอบ 15 ไตรมาส การใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคของรัฐบาลขยายตัวร้อยละ 2.1 ต่อเนื่องจากร้อยละ 2.0 ในไตรมาสก่อนหน้า โดยการใช้จ่ายหมวดค่าใช้สอย และหมวดค่าใช้จ่ายสวัสดิการสังคมเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.5 และร้อยละ 14.5 ตามลำดับ อัตราการเบิกจ่ายงบประมาณรายจ่ายรวม ในไตรมาสนี้อยู่ที่ร้อยละ 20.5 เทียบกับเป้าหมายที่กำหนดไว้ร้อยละ 21.7 รวม 9 เดือนแรกของปี 2561 การบริโภคภาคเอกชน ขยายตัวร้อยละ 4.4 และการใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคของรัฐบาลขยายตัวร้อยละ 2.0

- **การลงทุนรวม** เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.9 เติบโตจากร้อยละ 3.7 ในไตรมาสก่อนหน้า โดยการลงทุนภาคเอกชน ขยายตัวร้อยละ 3.9 (สูงสุดในรอบ 15 ไตรมาส) เติบโตจากการขยายตัวร้อยละ 3.2 ในไตรมาสก่อนหน้า เป็นผลจากการลงทุนในเครื่องมือเครื่องจักรที่ขยายตัวร้อยละ 3.4 ต่อเนื่องจากการขยายตัวร้อยละ 3.3 ในไตรมาสก่อนหน้า และการลงทุนในสิ่งก่อสร้างขยายตัวร้อยละ 5.4 เติบโตจากการขยายตัวร้อยละ 3.0 ในไตรมาสก่อนหน้า การลงทุนภาครัฐขยายตัวร้อยละ 4.2 ต่อเนื่องจากการขยายตัวร้อยละ 4.9 ในไตรมาสก่อนหน้า เป็นผลจากการลงทุนของรัฐวิสาหกิจที่ขยายตัวร้อยละ 9.9 และการลงทุนของรัฐบาลที่ขยายตัวร้อยละ 0.7 รวม 9 เดือนแรกของปี 2561 การลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 3.6 โดยการลงทุนภาครัฐ ขยายตัวร้อยละ 4.3 และการลงทุนภาคเอกชนขยายตัวร้อยละ 3.4

- **การส่งออกสินค้า** มีมูลค่า 63,387 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ขยายตัวร้อยละ 2.6 ชะลอตัวลงจากการขยายตัวร้อยละ 12.3 ในไตรมาสก่อนหน้า ตามการชะลอตัวของเศรษฐกิจประเทศคู่ค้า และการปรับตัวของผู้ประกอบการในต่างประเทศต่อมาตรการกีดกันทางการค้า โดยปริมาณการส่งออกลดลงร้อยละ 0.4 ขณะที่ราคาสินค้าส่งออกเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.0 กลุ่มสินค้าส่งออกที่มีมูลค่าขยายตัว เช่น ข้าว (ร้อยละ 7.6) มันสำปะหลัง (ร้อยละ 2.3) น้ำตาล (ร้อยละ 2.3) ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม (ร้อยละ 32.5) ปิโตรเคมี (ร้อยละ 16.3) เคมีภัณฑ์ (ร้อยละ 12.2) ชิ้นส่วนและอุปกรณ์ยานยนต์ (ร้อยละ 7.8) รถยนต์นั่ง (ร้อยละ 1.5) รถกระบะและรถบรรทุก (ร้อยละ 11.7) ชิ้นส่วนและอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ (ร้อยละ 7.4) และเครื่องจักรและอุปกรณ์ (ร้อยละ 4.1) เป็นต้น กลุ่มสินค้า ส่งออกที่มีมูลค่าลดลง เช่น แผงวงจรรวมและชิ้นส่วน (ร้อยละ -3.9) อุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม (ร้อยละ -0.4) ชิ้นส่วนเครื่องใช้ไฟฟ้า (ร้อยละ -12.2) ยางพารา (ร้อยละ -17.0) และกุ้ง ปู กุ้ง และล็อบสเตอร์ (ร้อยละ -20.4) เป็นต้น การส่งออกไปยังตลาดสหภาพยุโรป (15) ญี่ปุ่น อาเซียน (9) และตะวันออกกลาง (15) ขยายตัว ขณะที่ตลาดสหรัฐอเมริกา จีน และออสเตรเลียปรับตัวลดลง เมื่อหักการส่งออกทองคำที่ยังไม่ขึ้นรูปออกแล้ว มูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.4 เมื่อคิดในรูปของเงินบาท มูลค่าการส่งออกสินค้าเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.3 รวม 9 เดือนแรกของปี 2561 การส่งออกมีมูลค่า 188,189 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา เพิ่มขึ้นร้อยละ 8.1 ปรับตัวดีขึ้นจากการขยายตัวร้อยละ 9.2 ในช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยปริมาณการส่งออกเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.9 และราคาส่งออกเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.1 และเมื่อคิดในรูปของเงินบาท การส่งออกมีมูลค่า 6,051 พันล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.5

- **ภาคเกษตร** ขยายตัวร้อยละ 4.3 ชะลอตัวลงจากการขยายตัวร้อยละ 10.2 ในไตรมาสก่อนหน้า โดยการขยายตัวได้รับปัจจัยสนับสนุนที่สำคัญจากสภาพ อากาศ รวมทั้งปริมาณน้ำชลประทานและปริมาณน้ำฝนที่เอื้ออำนวยต่อการผลิต ซึ่งทำให้ผลผลิตต่อไร่ปรับตัวดีขึ้น รวมทั้งการขยายพื้นที่เพาะปลูกในการผลิตพืชสำคัญ ๆ ผลผลิตสินค้าเกษตรสำคัญที่เพิ่มขึ้น ได้แก่ ข้าวเปลือก (ร้อยละ 9.8) ไม้ผล (ร้อยละ 18.6) ยางพารา (ร้อยละ 4.9) และปาล์มน้ำมัน (ร้อยละ 15.7) เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ผลผลิตกัญชาแวนนาไม สุกร และมันสำปะหลังลดลง ส่วนดัชนีราคาสินค้าเกษตรลดลงร้อยละ 3.3 ตามการลดลง ของราคายางพารา ราคาปาล์มน้ำมัน และราคาข้าวแวนนาไม เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ราคาสินค้าเกษตรหลายรายการปรับตัวเพิ่มขึ้น เช่น ราคามันสำปะหลัง (ร้อยละ 97.0) ราคาข้าวเปลือก (ร้อยละ 10.6) และราคาข้าวโพด (ร้อยละ 15.6) เป็นต้น การเพิ่มขึ้นของดัชนีผลผลิตสินค้าเกษตรและการปรับตัวดีขึ้นของดัชนีราคาสินค้าเกษตรสำคัญ ๆ ส่งผลให้รายได้เกษตรกรโดยรวมเพิ่มขึ้นติดต่อกันเป็นไตรมาสที่ 2 ร้อยละ 1.3 รวม 9 เดือนแรกของปี 2561 การผลิตภาคเกษตรขยายตัวร้อยละ

ละ 7.2 เทียบกับการขยายตัวร้อยละ 10.2 ในช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยดัชนีผลผลิตสินค้าเกษตรเพิ่มขึ้นร้อยละ 10.0 ส่วนดัชนีราคาสินค้าเกษตรลดลงร้อยละ 7.3 และดัชนีรายได้เกษตรกรโดยรวมเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.5

- **สาขาอุตสาหกรรม** ขยายตัวร้อยละ 1.6 สะท้อนจากการขยายตัวร้อยละ 3.2 ในไตรมาสก่อนหน้า สอดคล้องกับการเพิ่มขึ้นของดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมร้อยละ 1.0 เทียบกับการขยายตัวร้อยละ 3.7 ในไตรมาสก่อนหน้า ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมสำคัญ ๆ ที่เพิ่มขึ้น เช่น น้ำตาล (ร้อยละ 91.4) อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ (ร้อยละ 11.2) ยานยนต์ (ร้อยละ 2.6) เครื่องจักรอื่น ๆ ที่ใช้ในงานทั่วไป (ร้อยละ 18.1) ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม (ร้อยละ 10.0) เสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย (ร้อยละ 9.8) ผลิตภัณฑ์คอนกรีตและปูนซีเมนต์ (ร้อยละ 6.4) คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ต่อพ่วง (ร้อยละ 4.4) จักรยานยนต์ (ร้อยละ 2.6) เหล็กและเหล็กกล้า (ร้อยละ 1.0) เป็นต้น ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมที่ลดลง เช่น ผลิตภัณฑ์จากยาสูบ (ร้อยละ -32.3) เครื่องใช้ในครัวเรือน (ร้อยละ -12.9) ผลิตภัณฑ์ยาง (ร้อยละ -4.5) การทอผ้า (ร้อยละ -13.6) เฟอร์นิเจอร์ (ร้อยละ -13.6) การดื่ม การกลั่นและการผสมสุรา (ร้อยละ -19.3) เครื่องดื่มที่ไม่มีแอลกอฮอล์ (ร้อยละ -8.7) การแปรรูปและการถนอมปลา (ร้อยละ -3.3) น้ำมันและไขมันจากพืชและสัตว์ (ร้อยละ -6.6) และการแปรรูปและถนอมเนื้อสัตว์ (ร้อยละ -2.9) เป็นต้น อัตราการใช้กำลังการผลิตเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 66.5 ปรับตัวลดลงจากร้อยละ 67.1 ในไตรมาสเดียวกันของปีก่อน รวม 9 เดือนแรกของปี 2561 การผลิตสาขาอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.9 ปรับตัวดีขึ้นจากการขยายตัวร้อยละ 2.4 ในช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.9 อัตราการใช้กำลังการผลิตเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 68.5

- **สาขาโรงแรมและภัตตาคาร** ขยายตัวร้อยละ 6.5 สะท้อนจากการขยายตัวร้อยละ 9.4 ในไตรมาสก่อนหน้า ตามการชะลอตัวของจำนวนและรายรับจากนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศ โดยในไตรมาสนี้มีจำนวนนักท่องเที่ยวต่างประเทศ 9.06 ล้านคน เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.9 สะท้อนจากการขยายตัวร้อยละ 8.4 ในไตรมาสก่อนหน้าและรายรับจากนักท่องเที่ยวต่างประเทศ 474.6 พันล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.5 สะท้อนจากการขยายตัวร้อยละ 13.7 ในไตรมาสก่อนหน้า เนื่องจากการปรับตัวลดลงของรายรับจากนักท่องเที่ยวจีนและรัสเซีย รวมทั้งการขยายตัวในเกณฑ์ต่ำของรายรับจากนักท่องเที่ยวยุโรปเป็นสำคัญ ในขณะที่รายรับจากนักท่องเที่ยวจากประเทศสำคัญที่ยังขยายตัวสูงประกอบด้วย รายรับจากนักท่องเที่ยวมาเลเซีย สกอตแลนด์ อินเดีย ญี่ปุ่น และเวียดนาม เป็นสำคัญ อัตราการเข้าพักเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 65.38 เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 63.71 ในไตรมาสเดียวกันของปีก่อน รวม 9 เดือนแรกของปี 2561 การผลิตสาขาโรงแรมและภัตตาคารขยายตัวร้อยละ 9.6 ปรับตัวดีขึ้นจากการขยายตัวร้อยละ 6.3 ในช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยจำนวนนักท่องเที่ยวต่างประเทศเพิ่มขึ้นร้อยละ 8.7 รายรับจากนักท่องเที่ยวต่างประเทศอยู่ที่ 1,490.5 พันล้านบาท และอัตราการเข้าพักเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 70.53

- **สาขาการขนส่งและการคมนาคม** ขยายตัวร้อยละ 6.2 สะท้อนจากการขยายตัวร้อยละ 6.8 ในไตรมาสก่อนหน้า สอดคล้องกับการชะลอตัวของจำนวนนักท่องเที่ยว และการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ รวมทั้งการชะลอตัวของการผลิตสาขาอุตสาหกรรม โดยบริการขนส่งทางบก ทางอากาศ และทางน้ำขยายตัวร้อยละ 2.9 ร้อยละ 8.6 และร้อยละ 6.1 ตามลำดับ นอกจากนี้ บริการโทรคมนาคมขยายตัวเร่งขึ้นร้อยละ 12.1 สอดคล้องกับการเพิ่มขึ้นของผลประกอบการของผู้ให้บริการโทรคมนาคม รวม 9 เดือนแรกของปี 2561 การผลิตสาขาการขนส่ง และการคมนาคมขยายตัวร้อยละ 6.8 ทรงตัวเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยบริการขนส่งขยายตัวร้อยละ 6.7 และบริการโทรคมนาคมขยายตัวร้อยละ 11.1

คาดว่าเศรษฐกิจไทยในปี 2561 จะขยายตัวร้อยละ 4.2 โดยมูลค่าการส่งออกจะขยายตัวร้อยละ 7.2 การบริโภคภาคเอกชน และการลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 4.7 และร้อยละ 3.6 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 1.1 และบัญชีเดินสะพัดเกินดุลร้อยละ 6.4 ของ GDP

แนวโน้มเศรษฐกิจไทยปี 2562 คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 3.5 - 4.0 โดยมีปัจจัยสนับสนุนดังนี้

1. การใช้จ่ายภาคครัวเรือนยังมีแนวโน้มขยายตัวในเกณฑ์ที่ดี และสนับสนุนการขยายตัวทางเศรษฐกิจได้อย่างต่อเนื่อง ตามการปรับตัวดีขึ้นของฐานรายได้และการมีงานทำที่มีความชัดเจนมากขึ้น

2. การลงทุนภาครัฐยังมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้น ตามความคืบหน้าของโครงการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญ ๆ ที่เข้าสู่ขั้นตอนของการก่อสร้างมากขึ้น
3. การลงทุนภาคเอกชนที่คาดว่าจะขยายตัวในเกณฑ์ต่อเนื่อง
4. การปรับตัวดีขึ้นของภาคการท่องเที่ยว
5. การเลือกตั้งตามรัฐธรรมนูญ คาดว่าจะเริ่มส่งผลด้านบวกต่อความมั่นใจนักลงทุน ซึ่งจะส่งผลต่อการเติบโตของเศรษฐกิจไทย

ที่มา : สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.)

ด้วยปัจจัยต่าง ๆ ตามที่กล่าวมา คาดว่าในปี 2562 จะมีการขยายตัวทางเศรษฐกิจเพิ่มขึ้น จะมีอันส่งผลต่อธุรกิจสินเชื่อแฟคตอริ่ง ทั้งนี้ สถานการณ์ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ยังคงมีข้อจำกัดในการเข้าถึงและได้รับการสนับสนุนแหล่งเงินทุนจากธนาคารพาณิชย์ เนื่องจากความเข้มงวดของการปล่อยสินเชื่อและเกณฑ์การใช้หลักประกันในการกู้เงินจากธนาคารพาณิชย์ นอกจากนี้ ในปี 2562 มาตรการบัญชีเดียวของกรมสรรพากร จะส่งผลกระทบต่อ SMEs เริ่มได้รับผลกระทบ เนื่องจากธนาคารแห่งประเทศไทยกำหนดให้ธนาคารพาณิชย์พิจารณาให้สินเชื่อบนพื้นฐานระบบบัญชีเดียวตั้งแต่ปี 2562 เป็นต้นไป ซึ่งจะส่งผลทำให้กลุ่ม SMEs ที่ยังปรับระบบบัญชีไม่ทัน เข้าถึงแหล่งทุนยากขึ้น จึงเป็นโอกาสสำหรับธุรกิจแฟคตอริ่ง ซึ่งเป็นสินเชื่อที่ไม่ใช้หลักประกัน แต่อาศัยการรับโอนสิทธิเรียกร้องในการรับเงินจากลูกหนี้การค้า ตลอดจนการกำหนดให้จดทะเบียนลูกหนี้การค้าที่รับโอนสิทธิเป็นหลักประกันได้ ตามพระราชบัญญัติหลักประกันธุรกิจ ทำให้ผู้ประกอบการ SMEs สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนสินเชื่อแฟคตอริ่งได้ง่ายกว่า ซึ่งเป็นผลดีต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

ทั้งนี้ ตามข้อมูลสมาคมไทยผู้ประกอบการธุรกิจแฟคตอริ่ง พบว่าภาพรวมการปล่อยสินเชื่อแฟคตอริ่งในประเทศไทยมีการเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา

● คู่แข่งขัน

เนื่องจากธุรกิจสินเชื่อแฟคตอริ่งได้รับความนิยมมากขึ้น การแข่งขันจึงมีความรุนแรงขึ้น โดยเฉพาะคู่แข่งที่เป็นกลุ่มธนาคาร หรือบริษัทย่อยต่าง ๆ ของกลุ่มธนาคารหันมาให้ความสนใจการบริการด้านสินเชื่อประเภทนี้มากขึ้น อย่างไรก็ตามบริษัทยังคงมุ่งเน้นการรักษาฐานลูกค้าเก่าของตนเอง รวมถึงการขยายฐานลูกค้าใหม่อย่างสม่ำเสมอโดยมุ่งเน้นกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มที่ดีเป็นหลัก อีกทั้งมุ่งเน้นการให้บริการกับผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ซึ่งมีความต้องการเงินทุนหมุนเวียนเพื่อเพิ่มความคล่องตัวทางกระแสเงินสดและเพื่อการขยายกิจการ ด้วยทีมงานที่มีประสบการณ์ด้านสินเชื่อแฟคตอริ่งมากกว่า 21 ปี ประกอบกับความรวดเร็วและความยืดหยุ่น ในการอำนวยความสะดวก บริษัทจึงมีความเชื่อมั่นว่าจะเป็นหนึ่งในบริษัทผู้นำด้านธุรกิจสินเชื่อแฟคตอริ่งได้

โดยปัจจุบันสามารถแบ่งกลุ่มผู้ประกอบการแฟคตอริ่งได้เป็น 3 กลุ่ม ตามลักษณะการประกอบธุรกิจ ดังนี้

1. กลุ่มผู้ประกอบการแฟคตอริ่งที่เป็นธนาคารพาณิชย์และธนาคารเป็นผู้ถือหุ้น การแข่งขันของผู้ประกอบการกลุ่มนี้ มีความได้เปรียบในด้านเครือข่ายของธนาคารพาณิชย์ในการเข้าถึงลูกค้า ต้นทุนทางการเงินที่ต่ำ แต่ขาดความคล่องตัวหรือมีข้อจำกัดในการพิจารณาสินเชื่อประเภทแฟคตอริ่งเนื่องจากเป็นสินเชื่อที่ไม่มีหลักประกัน
2. กลุ่มผู้ประกอบการแฟคตอริ่งที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ การแข่งขันของผู้ประกอบการกลุ่มนี้จะมีข้อได้เปรียบในเชิงประสบการณ์เนื่องจากดำเนินธุรกิจมาเป็นเวลานานมีความคล่องตัวในการอนุมัติวงเงินและมีแหล่งเงินทุนที่สามารถระดมทุนผ่านตลาดหลักทรัพย์
3. กลุ่มผู้ประกอบการแฟคตอริ่งทั่วไป กลุ่มนี้มีผู้ประกอบการจำนวนมากว่ากลุ่มอื่น การแข่งขันของผู้ประกอบการกลุ่มนี้มีความหลากหลายในรูปแบบของการแข่งขัน เน้นที่สินเชื่อและการตลาดที่มีประสิทธิภาพสามารถเข้าถึง

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายต่าง ๆ ได้ มีความยืดหยุ่นสูงในการให้บริการและหลักเกณฑ์ด้านสินเชื่อ แต่มีข้อจำกัดที่สำคัญคือ เงินทุนและบุคลากรที่มีประสบการณ์

- **เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ**

บริษัทมีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ คือ การเสริมสร้างศักยภาพและสนับสนุนผู้ประกอบการให้มีทางเลือกในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อสร้างสภาพคล่องได้ง่ายขึ้น นอกเหนือจากสถาบันการเงินหลักอื่น ๆ โดยเน้นกลุ่มผู้ประกอบการขนาดกลาง และขนาดเล็ก ที่ต้องการสภาพคล่องในการดำเนินงาน และการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้กับธุรกิจ เพื่อสามารถตอบสนองความต้องการเร่งด่วนให้แก่ลูกค้า เช่น ระบบ E-factoring ซึ่งจะทำให้การบริการมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น เช่น ลดเวลาเมื่อนำเอกสารมาขายโอนสิทธิจากเดิม 2-3 วัน เหลือเพียง 1-1.5 วันทำการ ลดธุรกรรมขั้นตอนต่าง ๆ รองรับปริมาณธุรกรรมและลดความเสี่ยงในการปล่อยสินเชื่อ

นอกจากเป้าหมายการดำเนินธุรกิจข้างต้นแล้ว บริษัทยังดำเนินธุรกิจภายใต้หลักธรรมาภิบาล และหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อสามารถสร้างกำไรรวมถึงผลตอบแทนที่ดีต่อผู้ถือหุ้น และการเติบโตอย่างมีคุณภาพได้อย่างยั่งยืนในระยะยาวต่อไป

- **กลยุทธ์ในการแข่งขัน**

1. บริษัทมีกลยุทธ์ในการแข่งขันโดยเน้นการขยายฐานธุรกิจในรูปแบบ B2B คือ การสร้างฐานลูกค้าจากการแสวงหาพันธมิตร หรือลูกหนี้การค้า (Sponsor) ที่ลูกหนี้ให้ความร่วมมือในการตอบรับการโอนสิทธิการรับเงิน โดยพันธมิตรจะแนะนำ Supplier ให้บริการกับบริษัท เพื่อเสริมความแข็งแกร่งในด้าน Supply Chain ซึ่งจะส่งผลดีให้บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงด้านเครดิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ เนื่องจากฐานการเงินลูกหนี้การค้ามีศักยภาพ ตลอดจนให้ความร่วมมือในการตรวจสอบมูลหนี้ที่ขยายลด ทำให้ความเสี่ยงในการปล่อยสินเชื่อลดลงและสามารถสอบทานความถูกต้อง ได้

2. บริษัทมีนโยบายที่จะขยายฐานลูกค้าในภาคอุตสาหกรรมที่จะขยายตัวในอนาคต เช่น เอกชนที่รับงานโครงการภาครัฐ ธุรกิจเกี่ยวกับอุปกรณ์การแพทย์ ตลอดจนพลังงานทดแทน รวมถึงการขยายฐานลูกค้าในจังหวัดที่มีศักยภาพ เป็นต้น

3. นำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ เช่น มีโครงการพัฒนาระบบ E-factoring เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริการให้รวดเร็ว และลดความเสี่ยงในการทำธุรกรรม เพื่อให้การบริการครอบคลุมมากขึ้น นอกจากนี้ บริษัทให้ความสำคัญกับ Digital Transformation ในหลายด้าน เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี พฤติกรรมลูกค้า และลูกหนี้การค้า เพื่อให้มั่นใจได้ว่าขีดความสามารถในการดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างสอดคล้องสถานการณ์

ทั้งนี้ จุดเด่นในการดำเนินธุรกิจของบริษัทมีดังนี้

1. บริษัทดำเนินธุรกิจมานานกว่า 21 ปี มีประสบการณ์ สามารถนำมาพัฒนากระบวนการทำงานและให้บริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ ลดต้นทุนดำเนินงานลง

2. บริษัทมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายชัดเจน เน้นลูกค้าที่มีความเสี่ยงต่ำ ที่สามารถสอบทานความถูกต้อง ตลอดจนให้ความสำคัญกับลูกหนี้ที่มีความน่าเชื่อถือ และโอนสิทธิการรับเงิน ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงในการเรียกเก็บหนี้ต่ำ

3. บริษัทมีกลุ่มผู้ถือหุ้นที่มีความมั่นคงสูง สามารถให้การสนับสนุนทั้งในเรื่องฐานธุรกิจและแหล่งเงินทุน และนอกจากนี้ยังได้รับการสนับสนุนเป็นอย่างดีจากกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท

4. บริษัทมีระบบอำนวยการสินเชื่อมีมาตรฐาน เชื่อถือได้ มีกระบวนการกลั่นกรอง พิจารณาความเสี่ยงอย่างเป็นระบบ รวมทั้งมีการติดตามสถานะลูกค้าอย่างต่อเนื่อง สามารถลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจได้

5. บริษัทให้ยึดหลักการ Customer Centrix มีการบริหารจัดการความสัมพันธ์ของลูกค้า (CRM) โดยยึดลูกค้าเป็นศูนย์กลาง สามารถให้คำปรึกษา หรือข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้า และเน้นการให้บริการลูกค้าที่สะดวกรวดเร็ว ใกล้เคียง มีความยืดหยุ่นในการพิจารณาประเด็นต่าง ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าภายใต้เงื่อนไขที่เหมาะสม

6. การนำเทคโนโลยี ด้านอิเล็กทรอนิกส์ มาปรับใช้กับธุรกิจแฟคตอริ่ง เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการบริการ ซึ่งเป็นทิศทางต่อไปในอนาคตของธุรกรรมทางการเงิน

- **นโยบายด้านราคา**

รายได้หลักของบริษัทประกอบด้วย รายได้ส่วนลดรับจากการรับโอนสิทธิเรียกร้อง รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ (ค่าธรรมเนียมในการเปิดวงเงินและรายได้จากค่าธรรมเนียมรับซื้อ) ทั้งนี้ การกำหนดอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมดังกล่าวข้างต้น บริษัทจะพิจารณาจากปัจจัยต่าง ๆ ดังนี้

1. คุณสมบัติและฐานะการเงินของลูกค้าและผู้ค้ำประกัน ขนาดของกิจการ/ประเภทของธุรกิจ ฐานะการเงินของลูกค้า ประสิทธิภาพในการดำเนินกิจการ และในธุรกิจของผู้บริหาร
2. คุณสมบัติของลูกค้าหนี้การค้า ระยะเวลาที่ลูกหนี้การค้าได้รับเครดิตจากลูกค้า ฐานะการเงินของลูกค้าหนี้
3. ต้นทุนการดำเนินงานอื่น ๆ เช่น ต้นทุนในการบริหารจัดการรับชำระหนี้จากลูกหนี้การค้า การจัดทำรายงานต่าง ๆ เป็นต้น
4. ต้นทุนทางการเงินของบริษัท

หลักเกณฑ์ข้างต้นจะนำมาประกอบกับอัตราดอกเบี้ยในตลาด และภาวะการแข่งขันในตลาด รวมทั้งความเสี่ยงในการรับชำระหนี้ รวมทั้งความยากง่ายในการบริหารจัดการเก็บหนี้ เพื่อหาอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่เหมาะสมเสนอให้กับลูกค้าต่อไป

- **การตลาด**

บริษัทได้มีการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่าง ๆ เช่น เว็บไซต์ของบริษัท แผ่นป้ายโฆษณา Digital Media และในปี 2562 บริษัทมีแผนประชาสัมพันธ์ให้ครอบคลุมสื่อหลากหลายยิ่งขึ้น เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้น

โดยการขอใช้บริการสินเชื่อ ลูกค้าสามารถติดต่อขอใช้บริการแฟคตอริ่งของบริษัทได้หลายช่องทาง อาทิ ลูกค้าติดต่อเข้ามายังบริษัทโดยตรงตามคำแนะนำ โดยการบอกต่อกันของกลุ่มลูกค้าเดิมของบริษัท จากความร่วมมือของสมาคมธุรกิจต่าง ๆ และกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทแนะนำ หรือจากการที่เจ้าหน้าที่ของบริษัทไปเสนอบริการแก่ลูกค้าโดยตรง

- **ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย**

บริษัทมีนโยบายการให้สินเชื่อแก่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) ที่ขาดแหล่งเงินทุนสนับสนุน ซึ่งอยู่ในภาคอุตสาหกรรม พาณิชยกรรม และธุรกิจบริการที่มีแนวโน้มธุรกิจดี มีศักยภาพในการชำระหนี้ โดยปัจจุบันลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นผู้จำหน่ายสินค้าประเภท ชิ้นส่วนยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม และอาหารและเครื่องดื่ม เป็นต้น

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.3.1 แหล่งที่มาของเงินทุน

แหล่งที่มาของเงินทุนของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 – 2561 เป็นดังนี้

(หน่วย: พันบาท)

แหล่งที่มาของเงินทุน	2561		2560		2559	
	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้น	1,817,000	72.60	2,107,000	75.79	1,545,000	68.83
หนี้สินหมุนเวียน	148,969	5.95	117,834	4.24	145,964	6.50
หนี้สินไม่หมุนเวียน	10,429	0.42	9,747	0.35	14,210	0.63
รวมหนี้สิน	1,976,399	78.97	2,234,581	80.38	1,705,174	75.97
ส่วนของผู้ถือหุ้น	526,220	21.03	545,297	19.62	539,462	24.03
รวม	2,502,619	100.00	2,779,878	100.00	2,244,636	100.00

แหล่งที่มาของเงินทุนในปี 2561 มีสัดส่วนมาจากส่วนของผู้ถือหุ้นร้อยละ 21 และมาจากส่วนของหนี้สินร้อยละ 79 โดยแหล่งเงินทุนของบริษัทมาจากเงินกู้จากสถาบันการเงินในประเทศ ซึ่งเป็นวงเงินเบิกเกินบัญชีและวงเงินกู้ยืมระยะสั้น รวม 1,817 ล้านบาท

สำหรับการจัดหาเงินทุนในอนาคต บริษัทมีนโยบายจัดหาเงินทุนให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การใช้เงิน โดยคำนึงถึงต้นทุนของเงินทุนที่ระดมได้ และระยะเวลาการชำระคืนที่สอดคล้องกับระยะเวลาการให้สินเชื่อแฟคตอริง

2.3.2 นโยบายการให้สินเชื่อ

2.3.2.1 บริษัทมีนโยบายการให้สินเชื่อโดยเน้นคุณภาพของลูกค้าและลูกหนี้เป็นสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทได้กำหนดหลักเกณฑ์ต่าง ๆ ในการให้สินเชื่อ ดังนี้

การกำหนดวงเงินสินเชื่อ

บริษัทมีการพิจารณากำหนดวงเงินสินเชื่อใน 2 ลักษณะ ได้แก่

❖ **วงเงินลูกค้า (Client Credit Line)** หมายถึง วงเงินสูงสุดที่กำหนดให้ผู้กู้แต่ละราย สามารถกู้ยืมได้ และเมื่อภาระหนี้ลดลงแล้ว ผู้กู้สามารถกลับมาใช้ใหม่ได้ ทั้งนี้ ในการกำหนดวงเงินดังกล่าว บริษัทจะพิจารณาจากยอดขายของลูกค้า ระยะเวลา เครดิตการค้า คุณภาพของผลการติดต่อระหว่างลูกค้าและลูกหนี้ เอกสารที่รับซื้อฐานะกิจการของลูกค้า และความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าและลูกหนี้ ทั้งนี้ บริษัทได้ใช้ระบบ Credit Rating เป็นเครื่องมือในการพิจารณาอนุมัติวงเงินเพื่อให้การบริหารความเสี่ยงและการอำนวยความสะดวกมีประสิทธิภาพมากขึ้น นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายในการกำหนด Single Lending Limit และ Single Lending Group สำหรับลูกค้า และได้นำไปปฏิบัติเพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายการบริหารความเสี่ยง และการกระจายฐานลูกค้าที่มีความเหมาะสมกับโครงสร้างเงินทุนของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทจะพิจารณาความเสี่ยงแล้วแต่กรณี โดยให้อยู่ในดุลยพินิจของคณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณา

❖ **วงเงินลูกหนี้ (Customer Credit Line)** หมายถึง วงเงินสูงสุดของลูกหนี้ แต่ละรายที่ผู้กู้รายเดียวหรือหลายราย สามารถนำสิทธิในการรับชำระสินค้าและบริการมาขายลดได้ ทั้งนี้ ในการพิจารณาวงเงินของลูกหนี้ บริษัทจะวิเคราะห์จากฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของลูกหนี้รวมทั้งประวัติการชำระหนี้ และเนื่องจากกลุ่มลูกหนี้ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่ ในขณะที่วงเงินลูกหนี้ต่อรายและต่อกลุ่ม ในปัจจุบันยังอยู่ในระดับที่ไม่สูงมากเมื่อเปรียบเทียบกับฐานะกิจการของลูกค้าแต่ละราย ประกอบกับบริษัทไม่มีนโยบายในการปล่อยสินเชื่อที่เน้นลูกหนี้รายใดรายหนึ่งเป็นสำคัญ ดังนั้น การกำหนดวงเงินลูกหนี้ต่อรายและต่อกลุ่ม จึงกำหนดเพื่อใช้เป็นเครื่องมือบริหารความเสี่ยงเท่านั้น โดยบริษัทไม่มีนโยบายในการกำหนด Single Lending Limit และ Single Lending Group สำหรับลูกหนี้

การกำหนดอำนาจในการอนุมัติวงเงินสินเชื่อ

การพิจารณาอนุมัติวงเงินสินเชื่อต้องผ่านการพิจารณาและอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท และเป็นไปตามนโยบายสินเชื่อของบริษัทที่กำหนดไว้ โดยได้กำหนดกรอบอำนาจในการอนุมัติวงเงินสินเชื่อ

2.3.2.2 ยอดลูกหนี้สิทธิเรียกร้องในการรับชำระหนี้

(1) ยอดลูกหนี้สิทธิเรียกร้องในการรับชำระหนี้ คือ การที่ลูกค้าโอนสิทธิเรียกร้องในการรับชำระหนี้จากลูกหนี้ให้แก่บริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมียอดหนี้รวมทั้งสิ้น 2,898 ล้านบาท โดยลูกค้ารายใหญ่ 10 อันดับแรกตามยอดหนี้คงค้างมีจำนวน 857 ล้านบาท หรือร้อยละ 29.56 โดยสัดส่วนลูกค้ารายใหญ่ 10 อันดับแรกตามยอดหนี้คงค้างในระหว่างปี 2559 ถึงปี 2561 มีดังนี้

(หน่วย: ล้านบาท)

ลูกค้า	2561		2560		2559	
	ยอดหนี้คงค้าง	ร้อยละ	ยอดหนี้คงค้าง	ร้อยละ	ยอดหนี้คงค้าง	ร้อยละ
10 อันดับแรก	857	29.56	943	28.17	743	28.55
ส่วนที่เหลือ	2,041	70.44	2,404	71.83	1,859	71.45
ณ 31 ธันวาคม	2,898	100.00	3,347	100.00	2,602	100.00
จำนวนราย	435		400		414	

(2) การกระจุกตัวของยอดลูกหนี้สิทธิเรียกร้องในการรับชำระหนี้แต่ละประเภทธุรกิจเนื่องจากบริษัทมีนโยบายการบริหารความเสี่ยงจากการกระจุกตัวของลูกหนี้ โดยการทบทวนฐานะการเงินและผลการดำเนินงานอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งการติดตามผลการติดต่อระหว่างลูกค้าและลูกหนี้อย่างใกล้ชิด เพื่อให้สามารถปรับเปลี่ยนเงื่อนไขการให้สินเชื่อได้ทันทั่วถึง โดยยอดหนี้คงค้างของลูกค้าแยกตามประเภทธุรกิจ 3 อันดับแรก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ได้แก่ กลุ่มอุปกรณ์ชิ้นส่วนรถยนต์และชิ้นส่วนโลหะ กลุ่มธุรกิจบริการ และกลุ่มธุรกิจเครื่องใช้ไฟฟ้า

2.3.2.3 ยอดลูกหนี้เงินให้กู้ยืม

บริษัทมียอดลูกหนี้เงินให้กู้ยืม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 จำนวน 84.58 ล้านบาท

(หน่วย: ล้านบาท)

	2561	2560	2559
ลูกหนี้เงินให้กู้ยืมที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	41.79	15.69	6.03
ลูกหนี้เงินให้กู้ยืม - สหกิจ	27.28	22.76	24.63
รวม	69.07	38.45	30.66

บริษัทมีลูกหนี้เงินให้กู้ยืมสหกิจหลังหักค่าสำรองเผื่อนี้สูญจำนวน 69.07 ล้านบาท ณ วันที่

31 ธันวาคม 2561

3. ปัจจัยความเสี่ยง

การดำเนินธุรกิจแฟคตอริ่ง เป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการบริหารความเสี่ยงโดยตรง ความสามารถในการบริหารความเสี่ยงจึงเป็นปัจจัยสำคัญต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

ในปี 2555 บริษัทได้จัดตั้งสำนักบริหารความเสี่ยงเพื่อรองรับการขยายตัวทางธุรกิจ เพื่อวิเคราะห์และติดตามดูแลการดำเนินการให้เป็นไปตามแผนงาน และบริหารความเสี่ยงในการปฏิบัติงาน ให้เป็นไปตามนโยบายสินเชื่อ เพื่อช่วยให้ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นมีการบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ และควบคุมให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้

นอกจากบริหารความเสี่ยงทางด้านสินเชื่อแล้ว บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารความเสี่ยงภายใต้การเปลี่ยนแปลงที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจทั้งจากปัจจัยภายในและภายนอก โดยถือว่าการบริหารความเสี่ยงเป็นองค์ประกอบที่สำคัญของทุกกระบวนการในการดำเนินธุรกิจของบริษัท และจะต้องมีความเชื่อมโยงกันทุกระดับ และถือเป็นหน้าที่รับผิดชอบของทุกหน่วยงานในการจัดการและควบคุมความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้

การลงทุนในหลักทรัพย์ของบริษัท ผู้ลงทุนควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงหลักที่เกิดจากลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัท ทั้งนี้ นอกเหนือจากปัจจัยความเสี่ยงที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ อาจมีความเสี่ยงอื่น ๆ ซึ่งบริษัทไม่อาจทราบได้ในขณะนี้ หรือเป็นความเสี่ยงที่บริษัทพิจารณาในขณะนี้ว่าไม่มีผลกระทบในสาระสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท ดังนั้นในการลงทุนผู้ลงทุนจึงควรพิจารณาอย่างรอบคอบ โดยปัจจัยความเสี่ยง สามารถจำแนกได้ดังนี้

3.1 โครงสร้างการกำกับดูแลความเสี่ยง

ในปี 2558 เพื่อให้การบริหารความเสี่ยงทุกด้านมีประสิทธิภาพมากขึ้น บริษัทได้เปลี่ยน สำนักบริหารความเสี่ยง เป็น สายงานบริหารความเสี่ยงและแก้ไขหนี้ และเพิ่มฝ่ายงานอีก 2 ฝ่ายงาน คือ ฝ่ายกลั่นกรองสินเชื่อ และฝ่ายแก้ไขหนี้ ดังนั้นสายงานบริหารความเสี่ยงและแก้ไขหนี้ ประกอบด้วย 3 ฝ่ายงาน คือ

1. ฝ่ายบริหารความเสี่ยง
2. ฝ่ายกลั่นกรองสินเชื่อ
3. ฝ่ายแก้ไขหนี้

3.2 กระบวนการบริหารความเสี่ยง

บริษัทบริหารความเสี่ยงผ่านทางกระบวนการสำคัญ 3 ด้าน คือ

1. การระบุความเสี่ยง บริษัทจำแนกความเสี่ยงหลัก ที่อาจเกิดขึ้นออกเป็น 8 ด้าน คือ
 - 1.1 ความเสี่ยงทางด้านสินเชื่อ
 - 1.2 ความเสี่ยงจากการจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อการขยายสินเชื่อ
 - 1.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้า และลูกหนี้รายใหญ่
 - 1.4 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย
 - 1.5 ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขัน
 - 1.6 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นมากกว่าร้อยละ 50 ของทุนจดทะเบียน
 - 1.7 ความเสี่ยงทางด้านการปฏิบัติการ

2. การติดตามและควบคุมความเสี่ยง

บริษัทมีการจัดให้มีระบบการเตือนภัยล่วงหน้า (Early Warning Signs) สำหรับความเสี่ยงด้านสินเชื่อ เพื่อเป็นหนึ่งในเครื่องมือที่ช่วยตรวจหาลูกค้าที่มีแนวโน้มอาจมีผลกระทบหรือคุณภาพที่เสื่อมถอย ประกอบกับบริษัทมีนโยบายในการทบทวนวงเงินสินเชื่อของลูกค้าและลูกหนี้ทุกปี เพื่อดูแนวโน้มผลการดำเนินงานของลูกค้าและลูกหนี้ว่ามีคุณภาพที่ดีขึ้นหรือเสื่อมถอยลง เพื่อเป็นแนวทางในการควบคุมดูแลการใช้วงเงินของลูกค้าและลูกหนี้ต่อไป

ทั้งนี้ บริษัทได้มีการจัดทำนโยบายและระเบียบปฏิบัติงาน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารความเสี่ยงของบริษัท ได้แก่

- 2.1 นโยบายการจัดชั้นหนี้ และการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ
- 2.2 นโยบายการปรับปรุงโครงสร้างหนี้
- 2.3 ระเบียบปฏิบัติงาน เรื่อง กระบวนการกลั่นกรองสินเชื่อ
- 2.4 ระเบียบปฏิบัติงาน เรื่อง การแก้ไขหนี้
- 2.5 ระเบียบปฏิบัติการติดตามสินเชื่อที่มีปัญหา และการบังคับคดี

3. การรายงานความเสี่ยง

บริษัท มีการรายงานสถานะของความเสี่ยงด้านต่าง ๆ ตลอดจนการดำเนินการต่าง ๆ ทั้งที่ได้ดำเนินการไปแล้ว และกำลังจะดำเนินการไปยังผู้ที่เกี่ยวข้อง และผู้บริหารระดับสูงอย่างสม่ำเสมอ อีกทั้งมีการรายงานผลการติดตามแก้ไขหนี้ ต่อคณะกรรมการบริหาร เป็นประจำทุกเดือน

3.3 ปัจจัยความเสี่ยงหลัก

1. ความเสี่ยงทางด้านสินเชื่อ

ในการดำเนินธุรกิจแฟคตอริ่ง จะมีผู้ที่เกี่ยวข้อง 3 ฝ่าย คือ

1. บริษัทในฐานะบริษัทแฟคเตอร์ซึ่งเป็นผู้รับซื้อบัญชีลูกหนี้
2. ลูกค้า (CLIENT) ซึ่งเป็นผู้ขายบัญชีลูกหนี้ และ
3. บริษัทลูกหนี้ (CUSTOMER) ซึ่งเป็นผู้ซื้อสินค้าเงินเชื่อ

โดยลูกค้าจะทำการโอนสิทธิการรับชำระเงินในหนี้ให้แก่บริษัทแฟคเตอร์ ดังนั้นในการวิเคราะห์ความเสี่ยงทางด้านสินเชื่อของบริษัทจึงต้องพิจารณาทั้งความเสี่ยงด้านของลูกหนี้ และลูกค้า ทั้งนี้ ความเสี่ยงด้านสินเชื่อของธุรกิจแฟคตอริ่งประกอบด้วย

ก. ความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า/ลูกหนี้ บริษัทแฟคเตอร์ในฐานะผู้รับโอนสิทธิรับเงินค่าสินค้าจากลูกค้า (ผู้ขายสินค้า) เมื่อถึงกำหนดระยะเวลาชำระค่าสินค้า หากไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้ (ผู้ซื้อสินค้า) ได้ บริษัทแฟคเตอร์สามารถเรียกร้องให้ลูกค้าชำระหนี้แทนได้ ยกเว้นในบางกรณีที่มีการรับแจ้งโอนสิทธิเรียกร้องแบบมีเงื่อนไข เช่น การรับโอนสิทธิเรียกร้องแบบไม่มีสิทธิไล่เบี้ยจากลูกค้า (Without Recourse) ดังนั้นบริษัทแฟคเตอร์ จึงต้องพิจารณาฐานะกิจการของทั้งลูกค้าและลูกหนี้เป็นสำคัญ ซึ่งบริษัทมีระบบข้อมูลการบริหารสินเชื่อที่มีประสิทธิภาพ ทำให้สามารถดูแลทบทวนสถานะของลูกค้าและลูกหนี้ได้อย่างรวดเร็ว โดยมีการติดตามรายงานหนี้คงค้างอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งช่วยให้บริษัทสามารถทราบปัญหา และแก้ไขปัญหได้อย่างรวดเร็วในกรณีที่ลูกค้าผิวนัดชำระหนี้ นอกจากนี้บริษัทยังเน้นการให้สินเชื่อแก่ลูกหนี้ที่มีฐานะทางการเงินมั่นคง และให้ความร่วมมือในการตอบรับการโอนสิทธิ โดยเฉพาะอย่างยิ่งลูกหนี้ในกลุ่มห้างสรรพสินค้า และธุรกิจค้าปลีกที่มีเครดิตดี และให้ความร่วมมือในการตรวจสอบมูลหนี้ก่อนการรับซื้อได้ ซึ่งสามารถลดความเสี่ยงด้านสินเชื่อลงได้อย่างมาก ใน

อดีตที่ผ่านมาในปี 2559 – 2560 และในปี 2561 บริษัทมีหนี้สินที่จัดชั้นสงสัยจะสูญ (ค้างชำระมากกว่า 6 เดือน) จำนวนเพียงร้อยละ 2.08, 2.50 และ 3.07 ของจำนวนลูกหนี้สิทธิเรียกร้องในการชำระหนี้ทั้งหมดตามลำดับ

ข. ความเสี่ยงอันเกิดจากการหักลดหนี้ระหว่างลูกค้า และลูกหนี้ หรือผู้ขายและผู้ซื้อสินค้า เนื่องจากเป็นไปตามข้อตกลงการค้าระหว่างกัน ซึ่งอาจเกิดขึ้นได้ในกรณีที่สินค้ามีตำหนิ สินค้าล้าสมัย การหักค่าใช้จ่ายทางการค้า เช่น ค่าขนส่งสินค้า ผลตอบแทนจากการขายสินค้า เป็นต้น ทำให้ผู้ซื้อสินค้ามีสิทธิจะหักค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นดังกล่าวได้ ก่อนจะชำระเงินค่าสินค้าให้แก่ผู้ขายสินค้า ซึ่งเป็นความเสี่ยงของธุรกิจแฟคตอริ่ง เนื่องจากบริษัทแฟคตอริ่งจะเป็นผู้ชำระเงินค่าสินค้าล่วงหน้าแทนผู้ซื้อสินค้า (ลูกหนี้) ให้แก่ผู้ขายสินค้า (ลูกค้า) ไปก่อน ทำให้มีโอกาสที่บริษัทแฟคตอริ่งได้รับชำระหนี้ไม่ครบตามจำนวนในกรณีที่เกิดเหตุการณ์ดังกล่าว อย่างไรก็ตามบริษัทมีนโยบายป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวโดยการตรวจสอบผลการติดต่อระหว่างลูกค้า และลูกหนี้อย่างน้อย 6 เดือน การพิจารณาประเภทของสินค้า เช่น ต้องไม่เป็นสินค้าที่ล้าสมัยง่าย หรือมีโอกาสในการคืนสินค้ามาก การกำหนดให้มีอัตราส่วนรับซื้อเอกสารทางการค้า (มูลค่ารับซื้อคิดเป็นร้อยละเมื่อเปรียบเทียบกับมูลค่าเอกสารทางการค้า) ที่เหมาะสม กรณีที่อาจมีการจ่ายค่าสินค้าไม่ครบตามมูลค่าเอกสาร รวมทั้งการกำหนดให้มีเงินประกันวงเงินสินเชื่อด้วยในบางกรณี

ทั้งนี้ ทางบริษัทมีการจัดเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงด้านสินเชื่อ คือ Credit scoring ซึ่งเป็นเครื่องมือในการกลั่นกรองและแยกแยะระดับความเสี่ยงของทั้งลูกค้าและลูกหนี้

2. ความเสี่ยงจากการจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อการขยายสินเชื่อ

เนื่องจากธุรกิจแฟคตอริ่งเป็นการให้สินเชื่อระยะสั้นโดยเฉลี่ยไม่เกิน 180 วัน ดังนั้นแหล่งเงินทุนสำหรับธุรกิจจึงควรเป็นแหล่งเงินทุนระยะสั้น ปัจจุบันบริษัทมีสถาบันการเงินที่ให้ความสนับสนุนในด้านการเงินหลายแห่ง โดยมีวงเงินรวมทั้งสิ้นกว่า 2,107 ล้านบาท ทั้งนี้วงเงินดังกล่าวประกอบด้วยวงเงินเบิกเกินบัญชี และวงเงินกู้ยืมระยะสั้น ซึ่งอาจมีความเสี่ยงในการถูกเรียกให้ชำระคืนเงินก่อนการได้รับชำระหนี้คืนได้ อย่างไรก็ตามบริษัทได้มีการบริหารสภาพคล่องเพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวโดยการกู้ยืมเงินให้มีระยะเวลาที่สอดคล้องกับระยะเวลาในการรับซื้อลูกหนี้ เนื่องจากลูกหนี้เกือบทั้งหมดเป็นกลุ่ม Modern Trade และกลุ่มธุรกิจชิ้นส่วนยานยนต์ขนาดใหญ่ซึ่งมีวันกำหนดชำระหนี้ที่แน่นอน ทำให้บริษัทสามารถบริหารสภาพคล่องได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีความยืดหยุ่นมากขึ้นในเรื่องของแหล่งเงินทุนในการปล่อยสินเชื่อในอนาคต ณ สิ้นปี 2559 - 2560 และ 2561 บริษัทมีสัดส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 3.16, 4.1 และ 3.75 เท่า ตามลำดับ

3. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้า และลูกหนี้รายใหญ่

สำหรับการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ ในปี 2560 และในปี 2561 บริษัทมีสัดส่วนรายได้จากลูกค้า 10 รายแรก คิดเป็นร้อยละ 23.89 และ 27.80 ของรายได้รวมของบริษัทตามลำดับ ซึ่งบริษัทมีการพึ่งพิงกลุ่มลูกค้าในกลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมอุปกรณ์ชิ้นส่วนยานยนต์และชิ้นส่วนโลหะเป็นหลัก โดย ณ สิ้นปี 2560 บริษัทมีมูลค่ายอดคงค้างของลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมดังกล่าว (4 รายจากลูกค้า 10 รายแรก) ทั้งสิ้น 461.89 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 13.80 ของสัดส่วนยอดลูกค้าคงค้าง และมีมูลค่ายอดคงค้างของลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมดังกล่าว (3 รายจากลูกค้า 10 รายแรก) ทั้งสิ้น 244.19 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 8.43 ของสัดส่วนลูกค้าคงค้างสำหรับสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2561

สำหรับการพึ่งพิงลูกหนี้รายใหญ่ ในปี 2560 และในปี 2561 บริษัทมีมูลค่ายอดคงค้างของลูกหนี้ 10 รายแรกคิดเป็นร้อยละ 41.21 และ 51.17 ของยอดคงค้างของลูกหนี้รวม ตามลำดับ ซึ่งลูกหนี้ดังกล่าวส่วนใหญ่มาจากกลุ่มลูกหนี้ในอุตสาหกรรมค้าปลีก โดยบริษัทมีมูลค่ายอดคงค้างของลูกหนี้กลุ่มดังกล่าว (5 รายจากลูกหนี้ 10 รายแรก) ทั้งสิ้น 838.06 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 25.04 ของสัดส่วนลูกหนี้คงค้าง สำหรับสิ้นสุดปี 2560 และมีมูลค่า (6 รายจากลูกหนี้ 10 รายแรก) 825.71 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 28.49 ของสัดส่วนยอดหนี้คงค้างสำหรับสิ้นสุดปี 2561 และบริษัทมีการพึ่งพิงลูกหนี้ราย

ใหญ่รายหนึ่งซึ่งอยู่ในธุรกิจค้าปลีก ซึ่งมียอดคงค้างคิดเป็นร้อยละ 13.28 และ 16.49 ของยอดคงค้างของลูกค้า ณ สิ้นสุดปี 2560 และสิ้นสุดปี 2561 ตามลำดับ

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายในการดำเนินธุรกิจ โดยการกำหนดลูกค้าย่อยเป้าหมายที่มีขนาดกลาง และขนาดเล็กให้เพิ่มมากขึ้น สำหรับกลุ่มลูกหนี้บริษัทมีนโยบายในการดำเนินธุรกิจโดยให้ความสำคัญกับกลุ่มลูกหนี้ที่มีฐานะการเงินที่มั่นคง หรือมีประวัติการชำระหนี้ที่ดี ตลอดจนให้ความร่วมมือในการตอบรับการโอนสิทธิเรียกร้อง ซึ่งเป็นฐานธุรกิจที่สำคัญ ทำให้ยังคงมีการกระจุกตัวของลูกหนี้อยู่ในอนาคต

4. ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ซึ่งเป็นต้นทุนหลักของบริษัทแปรผันตามภาวะอัตราดอกเบี้ยในตลาด และมีผลต่อการกำหนดอัตราดอกเบี้ยที่คิดกับลูกค้าและความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งในตลาด การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยจึงอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีมาตรการในการลดความเสี่ยงดังกล่าวโดยการจัดหาแหล่งเงินกู้ยืมกับเงินให้กู้จากการโอนสิทธิเรียกร้องให้มีความสอดคล้องกัน เพื่อให้บริษัทสามารถรักษาส່วนต่าง (Spread) เฉลี่ยสะสมของอัตราดอกเบี้ยไว้ได้ตามนโยบายของบริษัท รวมถึงวิเคราะห์ระยะเวลาการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยของลูกค้า สิทธิเรียกร้องในการรับชำระหนี้และเงินกู้ยืมประเภทเพื่อเรียก และประเภทมีระยะเวลา 1 ถึง 3 เดือน และบริษัทยังสามารถปรับอัตราดอกเบี้ยที่เรียกเก็บจากลูกค้าได้ในกรณีที่อัตราดอกเบี้ยเปลี่ยนแปลง ซึ่งทำให้บริษัทมีความยืดหยุ่นในการปรับตัวในภาวะที่อัตราดอกเบี้ยมีความผันผวน ดังนั้นความเสี่ยงทางด้านอัตราดอกเบี้ยจึงไม่มีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างเป็นสาระสำคัญ

5. ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขัน

ปัจจุบันมีบริษัทและธนาคารที่ประกอบธุรกิจแฟคตอริ่งและธุรกิจใกล้เคียงในประเทศไทยประมาณ 15 ราย โดยแต่ละรายต่างมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่แตกต่างกัน ซึ่งการแข่งขันมีผลต่อส่วนต่าง (Spread) ของอัตราดอกเบี้ยบ้างแต่ส่งผลให้อัตราการขยายตัวของสินเชื่อเพิ่มขึ้น เนื่องจากทำให้ผู้ประกอบการรู้จักและเข้าใจธุรกิจแฟคตอริ่งและสนใจเข้ามาใช้บริการมากขึ้น สำหรับบริษัทมุ่งเน้นการให้บริการแฟคตอริ่งภายในประเทศเพียงอย่างเดียว โดยเน้นกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็น Supplier ของกลุ่มลูกหนี้ในระบบค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) และกลุ่มบริษัทขึ้นส่วนยานยนต์ ซึ่งบริษัทมีความชำนาญเป็นหลัก ได้แก่ กลุ่มห้างสรรพสินค้ารายใหญ่ ซูเปอร์มาร์เก็ต รวมทั้งร้านสะดวกซื้อต่าง ๆ และกลุ่มลูกค้าธุรกิจผลิตขึ้นส่วนยานยนต์ เป็นต้น ซึ่งส่วนใหญ่เป็นลูกหนี้ที่ให้ความร่วมมือในการตอบรับการแจ้งโอนสิทธิการรับเงินและให้ความร่วมมือในการตรวจสอบมูลหนี้ก่อนที่บริษัทจะรับซื้อ อันเป็นการช่วยลดความเสี่ยงให้แก่บริษัท ปัจจุบันดังกล่าวข้างต้นทำให้บริษัทมีจุดเด่นในการให้บริการ ประกอบกับบริษัทมีความใกล้ชิดกับลูกค้า มีสัมพันธ์ภาพที่ดี มีข้อมูลเพียงพอที่จะให้คำปรึกษาหรือข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อธุรกิจของลูกค้า มีระบบข้อมูลการบริหารสินเชื่อที่มีประสิทธิภาพ มีต้นทุนการดำเนินงานที่ต่ำ ทำให้บริษัทมีความโดดเด่นในด้านความสามารถในการแข่งขัน

6. ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นมากกว่าร้อยละ 50 ของทุนจดทะเบียน

เนื่องจากบริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่คือ บริษัท ไอร่า แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ซึ่งถือหุ้นในบริษัทจำนวน 1,144,751,099 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 71.55 ของทุนชำระแล้วของบริษัท และบริษัท ชัมมิต คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งมีผู้ถือหุ้นกลุ่มเดียวกับ บริษัท ไอร่า แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) คือ ตระกูลจุฬารัตน ถือหุ้นในบริษัทจำนวน 46,672,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 2.92 ของทุนชำระแล้วของบริษัท ทำให้สามารถที่จะควบคุมการลงมติผู้ถือหุ้นเกือบทั้งหมดในเรื่องสำคัญต่าง ๆ ได้ เช่น การแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่น ๆ อาจไม่

สามารถถ่วงดุลกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ได้ (ข้อมูลรายชื่อผู้ถือหุ้นจากบริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด ณ วันที่ 28 ธันวาคม 2561)

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้แต่งตั้งกรรมการที่เป็นกรรมการอิสระจำนวน 4 ท่าน ซึ่งทั้ง 3 ท่านเป็นกรรมการตรวจสอบ ด้วย โดยคณะกรรมการตรวจสอบทำหน้าที่ตรวจสอบ และพิจารณาเพื่อให้รายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และ ตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผล และเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท อีกทั้งยังทำให้ การบริหารของบริษัทมีความโปร่งใสและตรวจสอบได้

7. ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ

ในปี 2561 บริษัทอยู่ระหว่างพัฒนาระบบงานของบริษัททั้งหมด เป็น ระบบ CORE SYSTEM ซึ่งระบบดังกล่าวจะทำให้การดำเนินการต่าง ๆ ภายในบริษัทมีความถูกต้องรัดกุม รวดเร็วมมากขึ้น ลดความผิดพลาดที่เกิดจาก Human Error และสามารถตรวจสอบความผิดปกติของข้อมูลได้ทันเหตุการณ์

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัท ตามมูลค่าทางบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีรายละเอียดดังนี้

4.1 สัญญาเช่า (อาคาร)

รายการ	คู่สัญญา	ระยะเวลาการเช่า	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
สัญญาเช่าพื้นที่ และ สาธารณูปโภค ชั้น 20	สำนักงานจัดการทรัพย์สิน จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (กิจการที่ไม่เกี่ยวข้องกัน)	9 ปี ตั้งแต่ 1 พฤษภาคม 2556 ถึง 30 เมษายน 2565	-	-ไม่มี-
สัญญาเช่าพื้นที่ และ สาธารณูปโภค ชั้น 12	สำนักงานจัดการทรัพย์สิน จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (กิจการที่ไม่เกี่ยวข้องกัน)	3 ปี ตั้งแต่ 1 พฤศจิกายน 2559 ถึง 31 ตุลาคม 2562	-	-ไม่มี-

ด้วยในปัจจุบันบริษัทได้ทำสัญญาเช่าพื้นที่และสาธารณูปโภคกับสำนักงานจัดการทรัพย์สินจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยจำนวน 2 ชั้น มีรายละเอียดดังนี้

1. เช่าพื้นที่อาคารชั้น 20 เนื้อที่รวม 540 ตารางเมตร เป็นระยะเวลาทั้งสิ้น 9 ปี โดยบอกเลิกสัญญาไม่ได้ (อัตราค่าเช่าพื้นที่และค่าบริการส่วนกลางสำหรับปี 2561 จำนวน 362,529.00 บาทต่อเดือน เป็นเงินรวม 4,350,348.00 บาทต่อปี)

2. เช่าพื้นที่อาคารชั้น 12 เนื้อที่รวม 211.70 ตารางเมตร เป็นระยะเวลาทั้งสิ้น 3 ปี โดยบอกเลิกสัญญาไม่ได้ นอกจากนี้ผู้ให้เช่าได้ให้สิทธิต่อสัญญาเช่าอีก 3 ปี รวมระยะเวลาเช่าทั้งสิ้น 6 ปี (อัตราค่าเช่าพื้นที่และค่าบริการส่วนกลางสำหรับปี 2561 จำนวน 159,304.25 บาทต่อเดือน เป็นเงินรวม 1,911,651 บาทต่อปี)

ทั้งนี้ ในปี 2561 บริษัทได้เสียค่าใช้จ่ายในการเช่าพื้นที่สำนักงานเพื่อประกอบธุรกิจเป็นเงินทั้งสิ้น 6,367,934 บาท

4.2 อุปกรณ์ - สำนักงาน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีสินทรัพย์อุปกรณ์ ประกอบด้วยรายการ ดังนี้

รายการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน (พันบาท)
1. เครื่องคอมพิวเตอร์	เป็นเจ้าของ	2.22	-
2. เครื่องตกแต่งและติดตั้งสำนักงาน	เป็นเจ้าของ	2.16	-
3. อุปกรณ์สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	0.27	-
4. ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	1.04	-
รวม		5.69	-

4.3 ยอดลูกหนี้สิทธิเรียกร้องในการรับชำระหนี้

(รายละเอียดตามที่ปรากฏในหัวข้อ 2.3.2.2 อยู่ในส่วนที่ 1 หน้า 14)

4.4 ยอดลูกหนี้เงินให้กู้ยืม

(รายละเอียดตามที่ปรากฏในหัวข้อ 2.3.2.3 อยู่ในส่วนที่ 1 หน้า 14)

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทไม่ได้เป็นคู่ความหรือคู่กรณี ในคดีดังต่อไปนี้

1. คดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัท (คดีที่มีจำนวนทุนทรัพย์สูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันสิ้นปีบัญชีล่าสุด)
2. คดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ แต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้
3. คดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติ

6. ข้อมูลทั่วไป และข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	: บริษัท ไอร่า แฟคตอริง จำกัด (มหาชน)
ชื่อบริษัทภาษาอังกฤษ	: "AIRA Factoring Public Company Limited" ชื่อย่อ "AF"
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 319 อาคารจัตุรัสจามจุรี ชั้น 20 ถนนพญาไท แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ธุรกิจแฟคตอริง หรือการให้บริการเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้นโดยการรับซื้อลดลูกหนี้การค้า โดยการรับโอนสิทธิเรียกร้องในการรับเงิน
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107547000141
เว็บไซต์	: www.airafactoring.co.th
โทรศัพท์	: 0 2657 6222
โทรสาร	: 0 2657 6244, 0 2657 6245
ทุนจดทะเบียน	: 400,000,000 บาท
ทุนที่เรียกชำระแล้ว	: 400,000,000 บาท
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น	: 1,600,000,000 หุ้น
จำนวนหุ้นสามัญ	: 0.25 บาทต่อหุ้น

บุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 0 2009 9000 โทรสาร 0 2009 9991
----------------------	---

ผู้สอบบัญชี	: นายวัลลภ วิไลวรวิทย์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 6797 หรือ นายชวลา เทียนประเสริฐกิจ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4301 หรือ ดร. สุวัจชัย เมฆะอำนวยชัย ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 6638 หรือ นางนิสากร ทรงมณี ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5035
-------------	--

บริษัท ดีลรอยท์ ทัช โรแมนติก ไชยยศ สอบบัญชี จำกัด
 อาคารเอไอเอ สาทรร ทาวเวอร์ ชั้น 23-27
 11/1 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120
 โทรศัพท์ 0 2034 0000 โทรสาร 0 2034 0100

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น ๆ

-ไม่มี-