

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):

บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายที่จะเป็นบริษัทชั้นนำด้านแฟคตอริงในประเทศ เป็นกำลังสนับสนุนทางการเงินที่สำคัญแรงหนึ่งในการเสริมสร้าง ผลักดันการขยายตัวของภาคเศรษฐกิจ ในภาพรวมระดับประเทศเพิ่มขึ้น โดยการเสริมสร้างศักยภาพและสนับสนุนผู้ประกอบการให้มีทางเลือกในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อสร้างสภาพคล่องได้ง่ายขึ้น โดยเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่บริษัทฯ มีความเข้าใจถึงแนวทางการดำเนินธุรกิจ และส่งเสริมผู้ประกอบการขนาดกลาง ขนาดเล็กให้เติบโตเป็นผู้ประกอบการที่เข้มแข็งต่อไป ภายใต้การบริหารจัดการความเสี่ยงในภาพรวมอย่างมีประสิทธิภาพ มีกระบวนการพิจารณาคุณภาพของลูกค้า และลูกหนี้การค้าอย่างต่อเนื่อง โดยมีความเข้าใจธุรกิจลูกค้า อย่างใกล้ชิดเสมือนเป็นส่วนทางธุรกิจ พร้อมทั้งบริหารต้นทุนทางการเงินอย่างมีประสิทธิภาพ

นอกเหนือจากเป้าหมายการดำเนินธุรกิจข้างต้นแล้ว บริษัทฯ ยังดำเนินธุรกิจภายใต้หลักธรรมาภิบาล และหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อสามารถสร้างกำไรรวมถึงผลตอบแทนที่ดีต่อผู้ถือหุ้น และการเติบโตอย่างมีคุณภาพได้อย่างยั่งยืนในระยะยาวต่อไป

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ประวัติความเป็นมา การเปลี่ยนแปลง และพัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ

1) ประวัติความเป็นมา

บริษัท ไอร่า แฟคตอริง จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) 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 บริษัทฯ ได้จดทะเบียนแปรสภาพจากบริษัทจำกัด เป็นบริษัทมหาชนจำกัด บริษัทฯ ได้จดทะเบียนกับตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ในเดือนสิงหาคม 2547 พร้อมกับเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนจำนวน 4 ล้านหุ้น ทำให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วจำนวน 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 ของจำนวนหุ้นสามัญที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ และต่อมาเดือนกันยายน 2554 บริษัทฯ

ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 100 ล้านบาท เป็น 200 ล้านบาท และได้เปลี่ยนชื่อบริษัทจาก “บริษัท ธนมิตร แฟคตอริง จำกัด (มหาชน)” เป็น “บริษัท ไอร่า แฟคตอริง จำกัด (มหาชน)” ต่อมาเมื่อวันที่ 25 สิงหาคม 2558 บริษัทฯ ได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญจากเดิมหุ้นละ 5 บาท เป็นหุ้นละ 0.25 บาท และเมื่อวันที่ 30 กันยายน 2558 บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 200 ล้านบาท เป็น 400 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,600 ล้านหุ้น

2) การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา

ปี 2556

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

ปี 2558

- สิงหาคม: บริษัทฯ จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญจากเดิมหุ้นละ 5 บาท เป็นหุ้นละ 0.25 บาท
- กันยายน: บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 200 ล้านบาท เป็น 400 ล้านบาท

ปี 2559

- บริษัทฯ เข้าร่วมรางวัลองค์กรนวัตกรรมยอดเยี่ยมประจำปี 2559 ที่จัดขึ้นโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ร่วมกับสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ ภายใต้โครงการส่งเสริมความสามารถทางนวัตกรรมผ่านกระบวนการประเมินความสามารถทางนวัตกรรม

ปี 2561

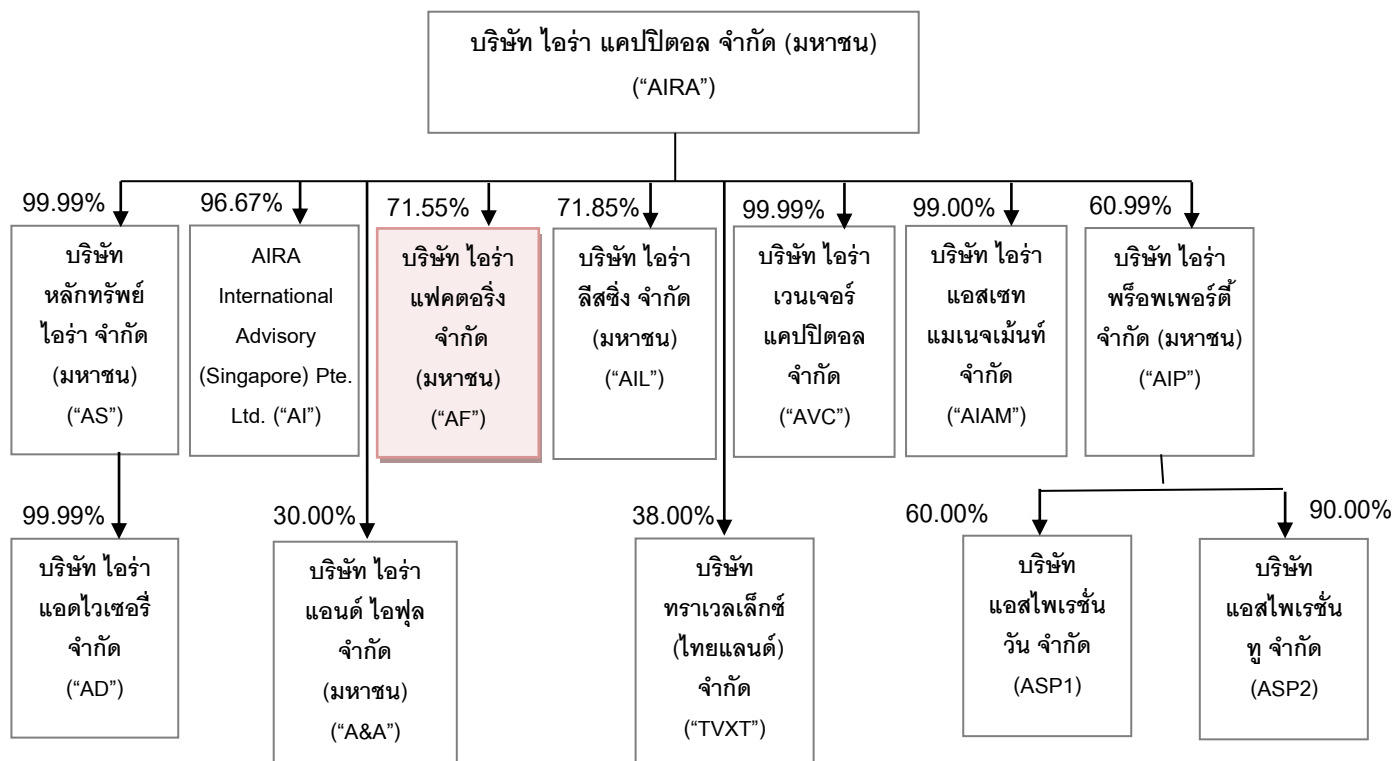
- พฤษภาคม: ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2561 มีมติแต่งตั้งนายสรสิทธิ์ สุนทรเกศ เป็นประธานกรรมการบริษัท โดยให้มีผลตั้งแต่วันที่ 14 พฤษภาคม 2561 เป็นต้นไป
- กรกฎาคม: ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2561 มีมติแต่งตั้งนายอัศววิทย์ สุกใส เป็นกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร โดยให้มีผลตั้งแต่วันที่ 5 กรกฎาคม 2561 เป็นต้นไป

ปี 2563

- มิถุนายน: บริษัทฯ ย้ายสถานประกอบการจากเดิมเลขที่ 319 อาคารจัตุรัสจามจุรี ชั้น 20 ถนนพญาไท แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 เปลี่ยนเป็นเลขที่ 319 อาคารจัตุรัสจามจุรี ชั้น 17 ถนนพญาไท แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
- กันยายน: บริษัทฯ ได้รับการรับรองเป็นสมาชิกของแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย

1.3 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

ธุรกิจแฟคตอริงของบริษัทฯ เป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจในกลุ่ม บริษัท ไอรา แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นผู้ประกอบธุรกิจการลงทุนในบริษัทอื่น (Holding Company) โดยถือหุ้นหลักในบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 ร้อยละ 71.55 ของทุนชำระแล้ว ซึ่งบริษัท ไอรา แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) มีบริษัท เจ เออาร์ เค โฮลดิ้งส์ จำกัด เป็นผู้ถือหุ้นหลักร้อยละ 36.68 ของทุนชำระแล้ว โดยมีโครงสร้างธุรกิจที่สำคัญ ดังนี้



บริษัท ไอรา แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) มีนโยบายให้บริษัทในกลุ่มแต่ละแห่งมีนโยบายและการบริหารงานของตนเอง เนื่องจากบริษัท ไอรา แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) และไม่มีการประกอบธุรกิจโดยตรง ทั้งนี้ รายได้ส่วนใหญ่จึงมาจากบริษัทย่อย ดังรายละเอียดต่อไปนี้

บริษัท ไอรา แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทแกนของกลุ่มธุรกิจหลักของบริษัทฯ ซึ่งประกอบด้วยบริษัทย่อย 7 แห่ง ได้แก่

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

และมีบริษัทร่วมอีก 2 แห่ง ได้แก่

1. บริษัท ไอรา แอนด์ ไลฟ์ จำกัด (มหาชน)

2. บริษัท ทราเวลเเล็กซ์ (ไทยแลนด์) จำกัด

ดังนั้น การประกอบธุรกิจของบริษัทแกนและบริษัทย่อย จึงเป็นที่มาของแหล่งรายได้หลักของ บริษัท ไอร่า แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท ไอรา แฟคตอริง จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจแฟคตอริงภายในประเทศเป็นหลัก (Domestic Factoring) บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้น โดยการรับซื้อลดลูกหนี้การค้าจากการรับโอนสิทธิเรียกร้องในการรับเงินค่าสินค้าหรือบริการ กลุ่มลูกค้าหลักเป็นธุรกิจที่อยู่ในภาคธุรกิจที่มีศักยภาพดี มีอัตราการเจริญเติบโต และขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ลูกค้าของบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจหลากหลายประเภท อาทิเช่น ผู้ผลิต ผู้จำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค ให้กับธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) อุตสาหกรรมชิ้นส่วนเครื่องใช้ไฟฟ้า อิเล็กทรอนิกส์โทรคมนาคม สินค้าอุปโภคบริโภค ภาคบริการ แรงงาน และธุรกิจเกี่ยวข้องกับสุขภาพความงาม เป็นต้น เนื่องจากเป็นภาคอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่สำคัญของประเทศ มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง จัดเป็นอุตสาหกรรมที่มีภาวะธุรกิจอยู่ในเกณฑ์ปกติ เป็นภาคธุรกิจที่มีผู้เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมจำนวนมาก ประกอบกับลักษณะธุรกรรมมีความชัดเจนตรวจสอบได้ ทำให้สามารถบริหารความเสี่ยงได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งคาดว่าจะ

เป็นโอกาสในการเพิ่มปริมาณธุรกรรมของบริษัทฯ ได้เป็นอย่างดี

จุดเด่นของบริษัทฯ ในการดำเนินธุรกิจ คือ บริษัทฯ ประกอบธุรกิจแฟคตอริงมานานกว่า 23 ปี มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ มีประสบการณ์เป็นที่ยอมรับของวงการ นอกจากนี้ยังได้รับการสนับสนุนจากพันธมิตรและกลุ่มผู้ถือหุ้นเป็นอย่างดี ทำให้การดำเนินธุรกิจมีการเติบโตได้อย่างมั่นคงต่อเนื่อง ในส่วนของการสอบทาน มูลหนี้ที่ลูกค้ามีธุรกรรมทางการค้าที่เกี่ยวข้องกับกิจการของผู้ถือหุ้น รวมทั้งสามารถลดความเสี่ยงในการอำนวยความสะดวกจากการตอบรับการแจ้งโอนสิทธิ และการจดทะเบียนหลักประกันสิทธิเรียกร้องลูกหนี้การค้า ตามพระราชบัญญัติหลักประกันทางธุรกิจ พ.ศ. 2558 ถือเป็นองค์ประกอบสำคัญของการดำเนินธุรกิจแฟคตอริง นอกจากนี้เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และธุรกิจของลูกค้ามีการเติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน บริษัทฯ จึงได้ใช้กลยุทธ์ทั้งในรูปแบบขยายธุรกิจร่วมกับพันธมิตร การนำข้อมูลธุรกรรมเพื่อวิเคราะห์ความต้องการลูกค้า ตลอดจนมีทีมให้คำปรึกษาหรือข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้า อาทิ การบริหารสินค้าคงคลังและวัตถุดิบ การจัดหาแหล่งวัตถุดิบ การบริหารลูกหนี้ รวมถึงการดูแลและอำนวยความสะดวกในการขยายวงเงิน เพื่อเพิ่มโอกาสในการทำธุรกิจให้แก่ลูกค้า เป็นต้น

สำหรับภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ตลอดปี 2563 บริษัทฯ มีรายได้รวมลดลงจากปีก่อน 20.67 ล้านบาท โดยในปี 2563 มีรายได้จากการดำเนินงานรวม 209.94 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 8.96 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันกับปีก่อน โดยปัจจัยที่ทำให้รายได้ในปี 2563 ลดลงจากปีก่อนอันเนื่องมาจากการสถานการณ์โควิด-19

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ แยกตามประเภทธุรกิจที่ให้บริการ มีดังนี้

ประเภทบริการ	ประเภทรายได้	แหล่งที่มาของรายได้
แฟคตอริงในประเทศ	รายได้ส่วนลดรับจากการรับโอนสิทธิเรียกร้อง	ดอกเบี้ยรับ
	ค่าธรรมเนียมและบริการ	ค่าธรรมเนียมการเปิดวงเงิน ค่าธรรมเนียมรับซื้อ

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ ตามงบการเงินปี 2561 - 2563 เป็นดังนี้

รายได้	2563		2562		2561	
	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ
ส่วนลดรับจากการรับโอนสิทธิเรียกร้อง	159,621	76.03	177,199	76.84	179,721	77.86
ค่าธรรมเนียมและบริการ	41,071	19.56	47,756	20.71	47,294	20.49
รายได้อื่น	9,248	4.41	5,650	2.45	3,815	1.65
รวม	209,940	100.00	230,605	100.00	230,830	100.00

การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

ธุรกิจหลักของบริษัทฯ คือ ให้บริการสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้องหรือสินเชื่อแฟคตอริ่ง

● ลักษณะบริการ

บริษัท ไอร่า แฟคตอริ่ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ประกอบธุรกิจแฟคตอริ่ง หรือการโอนและรับโอนสิทธิเรียกร้องภายในประเทศ (Domestic Factoring) บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้น โดยการรับซื้อลดลูกหนี้การค้าจากการรับโอนสิทธิเรียกร้องในการรับค่าสินค้าและบริการ กลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทฯ เป็นกลุ่มลูกค้าในธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ต้องการเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ โดยส่วนใหญ่เป็นธุรกิจที่อยู่ในช่วงเจริญเติบโต หรือช่วงการขยายตัวของกิจการ สินเชื่อแฟคตอริ่งจะช่วยเพิ่มให้กิจการมีสภาพคล่อง สามารถเพิ่มยอดขายให้กิจการลูกค้าเพิ่มมากขึ้น

ด้านการบริหารความเสี่ยง บริษัทฯ มีระบบการบริหารจัดการสินเชื่อและการควบคุมความเสี่ยงในกระบวนการต่าง ๆ อย่างมีประสิทธิภาพ และเป็นมาตรฐานเช่นเดียวกับสถาบันการเงินทั่วไป เพื่อป้องกันความเสี่ยงที่พึงเกิดขึ้น เช่น การให้ความสำคัญในการคัดสรรลูกค้าในแต่ละภาคธุรกิจ เพื่อการบริหารความเสี่ยงอย่างเหมาะสม สนับสนุนกิจการที่อยู่ในภาคธุรกิจที่มีการขยายตัว มีศักยภาพสูง เช่น ปัจจุบันบริษัทฯ พิจารณาลูกค้าเป้าหมายไปยังภาคธุรกิจ อุตสาหกรรมชิ้นส่วนเครื่องใช้ไฟฟ้า อิเล็กทรอนิกส์ โทรคมนาคม สินค้าอุปโภคบริโภค ภาคบริการแรงงาน และธุรกิจเกี่ยวข้องกับสุขภาพ เป็นต้น เนื่องจากเป็นภาคธุรกิจที่มีผู้เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมจำนวนมาก ลักษณะธุรกรรมระหว่างลูกค้าและคู่ค้าในอุตสาหกรรมดังกล่าวสามารถตรวจสอบได้ ทำให้สามารถบริหารความเสี่ยงได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งคาดว่าจะเปิดโอกาสในการเพิ่มปริมาณธุรกรรมของบริษัทฯ ได้เป็นอย่างดี

ทั้งนี้ โดยปกติในธุรกรรมการค้าทั่วไป ลูกค้าจะให้เครดิตในการชำระเงินแก่ลูกหนี้ เมื่อลูกค้าต้องการเงินสดเพื่อนำไปใช้เป็นทุนหมุนเวียนหรือซื้อวัตถุดิบเพิ่ม ก่อนถึงงวดการชำระเงินของลูกหนี้ ลูกค้าสามารถนำเอกสารการค้า ได้แก่ ใบส่งสินค้า ใบสั่งซื้อสินค้า ใบวางบิล มาขายลดพร้อมกับโอนสิทธิการรับเงินให้แก่บริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะจ่ายเงินสดให้แก่ลูกค้าล่วงหน้าก่อนประมาณร้อยละ 80 ของยอดเงินตามเอกสารการค้า และเมื่อถึงกำหนดชำระเงินซึ่งปกติจะมีระยะเวลาไม่เกิน 180 วัน บริษัทฯ จะเป็นผู้ดำเนินการในการเรียกเก็บค่าสินค้าหรือบริการจากลูกหนี้ตามจำนวนเงินที่ปรากฏในเอกสารการค้า และดำเนินการคืนเงินในจำนวนเท่ากับส่วนต่างของยอดรับซื้อกับยอดเงินที่ได้รับจากการเรียกเก็บค่าสินค้าหรือบริการ

แผนภาพแสดงขั้นตอนการให้บริการของบริษัทฯ

วงจรสินเชื่อแฟคตอริง



การตลาดและการแข่งขัน

• ภาพรวมของธุรกิจแฟคตอริงและการแข่งขัน

ภาพรวมของธุรกิจแฟคตอริงในปี 2563 หดตัวลงเล็กน้อย เมื่อเทียบกับปี 2562 ซึ่งเป็นไปตามภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศที่ปรับตัวลดลง โดยเศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่สามของปี 2563 ปรับตัวลดลงร้อยละ 6.4 ต่อเนื่องจากการลดลงร้อยละ 12.1 ในไตรมาสก่อนหน้า ด้านการใช้จ่าย การใช้จ่ายของรัฐบาลและการลงทุนภาครัฐขยายตัวเร่งขึ้น การบริโภคและการลงทุนภาคเอกชน รวมทั้งการส่งออกสินค้าปรับตัวลดลงในอัตราที่ชะลอตัวจากไตรมาสก่อนหน้า ขณะที่การส่งออกบริการลดลงต่อเนื่อง ด้านการผลิต สาขาก่อสร้างขยายตัวเร่งขึ้น ขณะที่สาขาที่พักรวมและบริการด้านอาหาร สาขาอุตสาหกรรม สาขาเกษตรกรรม สาขาการขนส่งและสถานที่เก็บสินค้า สาขาการขายส่งการขายปลีกและการซ่อมฯ และสาขาไฟฟ้าและก๊าซฯ ปรับตัวลดลงในอัตราที่น้อยกว่าการลดลงในไตรมาสก่อนหน้า เมื่อปรับผลของฤดูกาลออกแล้ว เศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่สามของปี 2563 เพิ่มขึ้นจากไตรมาสที่สองของปี 2563 ร้อยละ 6.5 รวม 9 เดือนแรกของปี 2563 เศรษฐกิจไทยปรับตัวลดลงร้อยละ 6.7

• เศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่สามของปี 2563

- **การบริโภคภาคเอกชน** ลดลงร้อยละ 0.6 น้อยกว่าการลดลงร้อยละ 6.8 ในไตรมาสก่อนหน้า โดยเป็นผลจากการผ่อนคลายมาตรการปิดสถานที่ และยกเลิกการจำกัดการเดินทางในประเทศ และการดำเนินมาตรการช่วยเหลือเยียวยาผู้ได้รับผลกระทบและฟื้นฟูเศรษฐกิจ ซึ่งส่งผลให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจและการใช้จ่ายภายในประเทศกลับมาฟื้นตัวตามลำดับ การใช้จ่ายในหมวดสินค้าไม่คงทนขยายตัวร้อยละ 2.7 ต่อเนื่องจากการขยายตัวร้อยละ 1.6 ในไตรมาสก่อนหน้า โดย

การใช้จ่ายเพื่อซื้ออาหารและเครื่องใช้ที่ไม่มีแอลกอฮอล์ขยายตัวร้อยละ 2.9 การใช้จ่ายในหมวด บริการขยายตัวร้อยละ 3.8 เทียบกับการลดลงร้อยละ 7.6 ในไตรมาสก่อนหน้า โดยการใช้จ่ายกลุ่มการเช่าที่อยู่อาศัย กลุ่มการใช้น้ำ ประปา ไฟฟ้า และพลังงาน การบริการสุขภาพ และกลุ่มการบริการด้านการศึกษายขยายตัวร้อยละ 3.7 ร้อยละ 4.3 และร้อยละ 0.7 ตามลำดับ การใช้จ่ายในหมวดสินค้ากึ่งคงทนลดลงร้อยละ 14.0 เทียบกับการลดลงร้อยละ 15.7 ในไตรมาสก่อนหน้า โดยการใช้จ่ายเพื่อซื้ออุปกรณ์ตกแต่งที่อยู่อาศัยและ การใช้จ่ายเกี่ยวกับเสื้อผ้าและรองเท้าลดลงร้อยละ 5.2 และร้อยละ 20.4 ตามลำดับ และการใช้จ่ายในหมวดสินค้าคงทนลดลงร้อยละ 19.3 เทียบกับการลดลงร้อยละ 30.4 ในไตรมาสก่อนหน้า โดยการซื้อยานพาหนะลดลงร้อยละ 17.6 ส่วนการใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภคของรัฐบาลขยายตัว ร้อยละ 3.4 เติบโตขึ้นจากการขยายตัวร้อยละ 1.3 ในไตรมาสก่อนหน้า ตามการขยายตัวของหมวดการโอนเพื่อสวัสดิการทางสังคมที่ไม่เป็นตัวเงิน สำหรับสินค้าและบริการในระบบตลาดซึ่งขยายตัวร้อยละ 8.0 อัตราการเบิกจ่ายงบประมาณรายจ่ายรวมในไตรมาสนี้อยู่ที่ร้อยละ 21.6 (สูงกว่า อัตราการเบิกจ่ายร้อยละ 21.0 ในไตรมาสเดียวกันของปีก่อน) รวม 9 เดือนแรกของปี 2563 การบริโภคภาคเอกชนลดลงร้อยละ 1.7 และการใช้จ่ายของรัฐบาลขยายตัวร้อยละ 0.7

- **การลงทุนรวม** ลดลงร้อยละ 2.4 ปรับตัวดีขึ้นจากการลดลงร้อยละ 8.0 ในไตรมาสก่อนหน้า โดยการลงทุนภาคเอกชนลดลงร้อยละ 10.7 เทียบกับ การลดลงร้อยละ 15.0 ในไตรมาสก่อนหน้า ตามการลงทุนในเครื่องมือเครื่องจักรที่ลดลงร้อยละ 14.0 เทียบกับการลดลงร้อยละ 18.4 ในไตรมาส ก่อนหน้า ขณะที่การลงทุนในสิ่งก่อสร้างกลับมาขยายตัวร้อยละ 0.3 การลงทุนภาครัฐขยายตัวร้อยละ 18.5 เป็นผลจากการลงทุนรัฐบาลเพิ่มขึ้นที่ ร้อยละ 29.5 ที่การลงทุนรัฐวิสาหกิจเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.9 ส าหรับอัตราการเบิกจ่ายงบประมาณรายจ่ายลงทุนในไตรมาสนี้อยู่ที่ร้อยละ 30.8เทียบกับ อัตราการเบิกจ่ายร้อยละ 19.2 ในไตรมาสก่อนหน้า และร้อยละ 21.6 ในช่วงเดียวกันของปีก่อน รวม 9 เดือนแรกของปี 2563การลงทุนรวมลดลงร้อยละ 5.6 โดยการลงทุนภาคเอกชนลดลงร้อยละ 10.3 ขณะที่การลงทุนภาครัฐขยายตัว ร้อยละ 7.3

- **การส่งออกสินค้า** การส่งออกมีมูลค่า 57,990 ล้านดอลลาร์ สหรัฐ. ลดลงร้อยละ 8.2 น้อยกว่าการลดลงร้อยละ 17.8 ในไตรมาสก่อน หน้า สอดคล้องกับการฟื้นตัวของเศรษฐกิจประเทศคู่ค้า และการขยายตัวของการส่งออกสินค้าบางรายการที่ได้ประโยชน์จากการแพร่ระบาดของ โรคโควิด-19 โดยปริมาณการส่งออกลดลงร้อยละ 7.6 และราคาส่งออกลดลงร้อยละ 0.7 กลุ่มสินค้าส่งออกที่มีมูลค่าขยายตัว เช่น มันส ะปะหลัง (ร้อยละ 27.9) ปลากระป๋องและปลาแปรรูป (ร้อยละ 10.1) ผลิตภัณฑ์ยาง (ร้อยละ 34.1) เตาอบ (ร้อยละ 71.8) ตู้เย็น (ร้อยละ 21.9) เป็นต้น กลุ่มสินค้าส่งออกที่มีมูลค่าลดลงแต่เป็นการลดลงในอัตราที่ช้าลงจากไตรมาสก่อนหน้า เช่น ยางพารา (ลดลงร้อยละ 35.5) ชิ้นส่วน และอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ (ลดลงร้อยละ 1.8) รถยนต์นั่ง (ลดลงร้อยละ 22.9) รถกระบะและรถบรรทุก (ลดลงร้อยละ 29.5) ชิ้นส่วนและอุปกรณ์ ยานยนต์ (ลดลงร้อยละ 16.0) เคมีภัณฑ์ (ลดลงร้อยละ 6.7) เป็นต้น การส่งออกสินค้าไปยังตลาดสหรัฐฯ ขยายตัวต่อเนื่อง ขณะที่ตลาดญี่ปุ่น สหภาพยุโรป (27) ไม่รวมสหราชอาณาจักร อาเซียน (9) ออสเตรเลีย และจีนยังปรับตัวลดลง เมื่อหักการส่งออกทองคำ ที่ยังไม่ขึ้นรูปออกมูลค่า การส่งออกสินค้าลดลงร้อยละ 10.5 และเมื่อคิดในรูปของเงินบาท มูลค่าการส่งออกสินค้าลดลงร้อยละ 6.3 รวม 9 เดือนแรกของปี 2563 การส่งออกสินค้ามีมูลค่า168,644 ล้านดอลลาร์ สหรัฐ. ลดลงร้อยละ 8.2 โดยปริมาณการส่งออกลดลงร้อยละ 7.3 และราคาส่งออกลดลงร้อยละ 1.0 เมื่อคิดในรูปของเงินบาท การส่งออกมีมูลค่า 5,314 พันล้านบาท ลดลงร้อยละ 7.6

- **ภาคเกษตรกรรม การป่าไม้ และการประมง** ลดลงร้อยละ 0.9 ปรับตัวดีขึ้นจากการลดลงร้อยละ 3.3 ในไตรมาสก่อนหน้า ตามการลดลง ของผลผลิตพืชเกษตรส าคัญ เนื่องจากได้รับผลกระทบจากปัญหาสภาพอากาศที่แห้งแล้งและฝนทิ้งช่วง ส่งผลให้ปริมาณน าน้อยกว่าปีที่ ผ่านมา ผลผลิตพืชเกษตรส าคัญที่ลดลงในอัตราที่ชะลอลง ได้แก่ ข้าวเปลือก (ลดลงร้อยละ 4.2) และยางพารา (ลดลงร้อยละ 2.3) ส่วนผลผลิตพืชเกษตรส าคัญที่ลดลงต่อเนื่อง ได้แก่ ปาล์มน้ำมัน (ลดลงร้อยละ 5.6) และมันส ะปะหลัง (ลดลงร้อยละ 0.8) ส่วนผลผลิต พืชเกษตรส าคัญที่ขยายตัว ได้แก่ ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ (เพิ่มขึ้นร้อยละ 22.7) ใ้เกลือ (เพิ่มขึ้นร้อยละ 6.7) กลุ่มไม้ผล (เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.5) ตามล าดับ ด้านหมวดประมงลดลงร้อยละ 1.9

ในขณะที่หมวดปศุสัตว์ขยายตัวต่อเนื่องร้อยละ 2.7 ราคาสินค้าเกษตรโดยรวมกลับมา ขยายตัวร้อยละ 6.4 โดยเฉพาะราคาข้าวเปลือก (เพิ่มขึ้นร้อยละ 6.4) ราคาปาล์ม น้ำมัน (เพิ่มขึ้นร้อยละ 44.2) ราคาผลไม้สด (เพิ่มขึ้นร้อยละ 8.8) ราคาสุกร (เพิ่มขึ้นร้อยละ 11.8) ราคายางพารา (เพิ่มขึ้นร้อยละ 5.0) และราคาโคเนื้อ (เพิ่มขึ้นร้อยละ 6.4) เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ดัชนีราคาสินค้าเกษตรสำคัญบางรายการปรับตัวลดลง เช่น ราคาไก่เนื้อ (ลดลงร้อยละ 6.2) และราคาไข่ไก่ (ลดลงร้อยละ 0.4) เป็นต้น การเพิ่มขึ้นของดัชนีราคาสินค้าเกษตร ส่งผลให้ดัชนีรายได้เกษตรกรโดยรวมกลับมาเพิ่มขึ้นครั้งแรกในรอบ 3 ไตรมาสที่ร้อยละ 6.2 รวม 9 เดือนแรกของปี 2563 การผลิตสาขาเกษตรกรรมฯ ลดลงร้อยละ 5.2 โดยดัชนีผลผลิตสินค้าเกษตรลดลงร้อยละ 7.0 ส่วนดัชนี ราคาสินค้าเกษตรเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.5 และดัชนีรายได้เกษตรกรโดยรวมลดลงร้อยละ 2.9

- **สาขาการผลิตอุตสาหกรรม** ลดลงร้อยละ 5.3 ปรับตัวดีขึ้นจากการลดลงร้อยละ 14.6 ในไตรมาสก่อนหน้า โดยดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรม ที่มีสัดส่วนการส่งออกในช่วงร้อยละ 30 – 60 ลดลงร้อยละ 23.9 ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมการผลิตเพื่อการส่งออก (สัดส่วนส่งออก มากกว่าร้อยละ 60) ลดลงร้อยละ 6.0 และดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมกลุ่มการผลิตเพื่อบริโภคภายในประเทศ (สัดส่วนส่งออกน้อยกว่า ร้อยละ 30) ลดลงร้อยละ 1.6 เทียบกับการลดลงร้อยละ 7.7 ในไตรมาสก่อนหน้า อัตราการใช้กำลังการผลิตเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 60.5 เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 52.9 ในไตรมาสก่อนหน้า แต่ต่ำกว่าร้อยละ 64.8 ในไตรมาสเดียวกันของปีก่อน ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมสำคัญ ๆ ที่ลดลง เช่น การผลิตยานยนต์ (ลดลงร้อยละ 30.2) การผลิตน้ำตาล (ลดลงร้อยละ 65.2) และการผลิตผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม (ลดลงร้อยละ 7.5) เป็นต้น ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมสำคัญ ๆ ที่เพิ่มขึ้น เช่น การผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าในครัวเรือน (ขยายตัวร้อยละ 25.6) การผลิต ปุ๋ยเคมี (ขยายตัวร้อยละ 30.7) และการผลิตเภสัชภัณฑ์เคมีภัณฑ์ที่ใช้รักษาโรค (ขยายตัวร้อยละ 15.5) เป็นต้น รวม 9 เดือนแรกของปี 2563 การผลิตสาขาการผลิตอุตสาหกรรมลดลงร้อยละ 7.4 โดยดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมลดลงร้อยละ 11.4 อัตรา การใช้กำลังการผลิตเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 60.1

- **สาขาที่พักแรมและบริการด้านอาหาร** ลดลงร้อยละ 39.6 ปรับตัวดีขึ้นเมื่อเทียบกับการลดลงร้อยละ 50.2 ในไตรมาสก่อนหน้า เป็น การลดลง 3 ไตรมาสติดต่อกัน ตามการลดลงของจำนวนนักท่องเที่ยวต่างประเทศเป็นสำคัญ โดยในไตรมาสนี้มีจำนวนนักท่องเที่ยว ต่างประเทศ 0 คน ลดลงร้อยละ 100.0 ต่อเนื่องเป็นไตรมาสที่ 2 เนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ยังคงมีการระบาด ในทุกภูมิภาคของโลก ส่งผลให้ในไตรมาสนี้มีรายรับรวมจากการท่องเที่ยว (เป็นรายรับจากนักท่องเที่ยวชาวไทยทั้งหมด) 0.116 ล้านล้านบาท ลดลงร้อยละ 84.3 โดยรายรับจากนักท่องเที่ยวชาวไทยลดลงร้อยละ 55.9 อัตราการเข้าพักเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 26.76 เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 6.51 ในไตรมาสก่อนหน้า แต่ต่ำกว่าร้อยละ 64.03 ในไตรมาสเดียวกันของปีก่อน รวม 9 เดือนแรกของปี 2563 การผลิตสาขาที่พักแรมและบริการด้านอาหารลดลงร้อยละ 37.2 โดยจำนวนนักท่องเที่ยวต่างประเทศลดลง ร้อยละ 77.3 รายรับจากนักท่องเที่ยวต่างประเทศอยู่ที่ 0.332 ล้านล้านบาท และอัตราการเข้าพักเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 28.55

- **สาขาการขนส่งและสถานที่เก็บสินค้า** ลดลงร้อยละ 23.6 ปรับตัวดีขึ้นเมื่อเทียบกับการลดลงร้อยละ 38.8 ในไตรมาสก่อนหน้า โดยบริการขนส่งทางอากาศลดลงร้อยละ 71.9 บริการขนส่งทางบกและท่าเรือ ลดลงร้อยละ 17.2 และบริการขนส่งทางน้ำ ลดลง ร้อยละ 0.6 บริการสนับสนุนการขนส่งลดลงร้อยละ 22.7 ในขณะที่บริการไปรษณีย์ขยายตัวร้อยละ 5.0 สอดคล้องกับรายรับของ ผู้ประกอบการที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น รวม 9 เดือนแรกของปี 2563 การผลิตสาขาการขนส่งและสถานที่เก็บสินค้าลดลงร้อยละ 22.2 โดยบริการขนส่งลดลงร้อยละ 23.6 บริการสนับสนุนการขนส่งลดลงร้อยละ 16.9 ขณะที่บริการไปรษณีย์ขยายตัวร้อยละ 10.7

คาดว่าเศรษฐกิจไทยในปี 2563 จะลดลงร้อยละ 6.0 โดยมูลค่าการส่งออกสินค้าปรับตัวลดลงร้อยละ 7.5 การบริโภคภาคเอกชน และการลงทุน รวมปรับตัวลดลงร้อยละ 0.9 และร้อยละ 3.2 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ -0.9 และดุลบัญชีเดินสะพัดเกินดุลร้อยละ 2.8 ของ GDP

แนวโน้มเศรษฐกิจไทยปี 2564 คาดว่าจะขยายตัวในช่วงร้อยละ 3.5 – 4.5 โดยมีแรงสนับสนุนจาก

- (1) การปรับตัวดีขึ้นของอุปสงค์ภายในประเทศ
- (2) การฟื้นตัวของเศรษฐกิจและปริมาณการค้าโลก
- (3) แรงขับเคลื่อนจากภาครัฐจากการเบิกจ่ายภายใต้กรอบงบประมาณรายจ่ายประจำปีและมาตรการทางเศรษฐกิจ
- (4) สถานการณ์การขยายตัวที่ต่ำผิดปกติในปี 2563

ทั้งนี้ คาดว่ามูลค่าการส่งออกสินค้าจะขยายตัวร้อยละ 4.2 การบริโภค ภาคเอกชน และการลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 2.4 และร้อยละ 6.6 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยอยู่ที่ช่วงร้อยละ 0.7 - 1.7 และดุลบัญชีเดินสะพัดเกินดุลร้อยละ 2.6 ของ GDP

ที่มา : สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.)

● คู่แข่งขัน

เนื่องจากธุรกิจสินเชื่อแฟคตอริ่งประกอบด้วยผู้ให้บริการหลายราย การแข่งขันจึงมีความรุนแรง โดยเฉพาะคู่แข่งที่เป็นกลุ่มธนาคาร หรือบริษัทย่อยต่าง ๆ ของกลุ่มธนาคารหันมาให้ความสนใจการบริการด้านสินเชื่อประเภทนี้มากขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นการรักษาฐานลูกค้าเก่าของตนเอง รวมถึงการขยายฐานลูกค้าใหม่อย่างสม่ำเสมอโดยมุ่งเน้นกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มที่ดีเป็นหลัก อีกทั้งมุ่งเน้นการให้บริการกับผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ซึ่งมีความต้องการเงินทุนหมุนเวียนเพื่อเพิ่มความคล่องตัวทางกระแสเงินสดและเพื่อการขยายกิจการ

โดยปัจจุบันสามารถแบ่งกลุ่มผู้ประกอบการแฟคตอริ่งได้เป็น 3 กลุ่ม ตามลักษณะการประกอบธุรกิจ ดังนี้

1. กลุ่มผู้ประกอบการแฟคตอริ่งที่เป็นธนาคารพาณิชย์และธนาคารเป็นผู้ถือหุ้น การแข่งขันของผู้ประกอบการกลุ่มนี้ มีความได้เปรียบในด้านเครือข่ายของธนาคารพาณิชย์ในการเข้าถึงลูกค้า ต้นทุนทางการเงินที่ต่ำ แต่ขาดความคล่องตัวหรือมีข้อจำกัดในการพิจารณาสินเชื่อประเภทแฟคตอริ่งเนื่องจากเป็นสินเชื่อที่ไม่มีหลักประกัน
2. กลุ่มผู้ประกอบการแฟคตอริ่งที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ การแข่งขันของผู้ประกอบการกลุ่มนี้จะมีข้อได้เปรียบในเชิงประสิทธิภาพเนื่องจากดำเนินธุรกิจมาเป็นเวลานานมีความคล่องตัวในการอนุมัติวงเงินและมีแหล่งเงินทุนที่สามารถระดมทุนผ่านตลาดหลักทรัพย์
3. กลุ่มผู้ประกอบการแฟคตอริ่งทั่วไป กลุ่มนี้มีผู้ประกอบการจำนวนมากกว่ากลุ่มอื่น การแข่งขันของผู้ประกอบการกลุ่มนี้มีความหลากหลายในรูปแบบของการแข่งขัน เน้นที่สินเชื่อและการตลาดที่มีประสิทธิภาพสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายต่าง ๆ ได้ มีความยืดหยุ่นสูงในการให้บริการและหลักเกณฑ์ด้านสินเชื่อ แต่มีข้อจำกัดที่สำคัญคือ เงินทุนและบุคลากรที่มีประสิทธิภาพ

● เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ มีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ คือ การเสริมสร้างศักยภาพและสนับสนุนผู้ประกอบการให้มีทางเลือกในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อสร้างสภาพคล่องได้ง่ายขึ้น นอกเหนือจากสถาบันการเงินหลักอื่น ๆ โดยเน้นกลุ่มผู้ประกอบการขนาดกลาง และขนาดเล็ก ที่ต้องการสภาพคล่องในการดำเนินงาน อยู่ระหว่างพัฒนาเพื่อนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้กับธุรกิจ เพื่อสามารถตอบสนองความต้องการเร่งด่วนให้แก่ลูกค้า เช่น ระบบ E-Document และ E-Factoring ซึ่งจะทำให้การบริการมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น เช่น ลดเวลาเมื่อนำเอกสารมาขายโอนสิทธิจากเดิม 2-3 วัน เหลือเพียง 1-1.5 วันทำการ ลดธุรกรรมขั้นตอนต่าง ๆ รองรับปริมาณธุรกรรมและลดความเสี่ยงในการปล่อยสินเชื่อ

นอกจากเป้าหมายการดำเนินธุรกิจข้างต้นแล้ว บริษัทฯ ยังดำเนินธุรกิจภายใต้หลักธรรมาภิบาล และหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อสามารถสร้างกำไรรวมถึงผลตอบแทนที่ดีต่อผู้ถือหุ้น และการเติบโตอย่างมีคุณภาพได้อย่างยั่งยืนในระยะยาวต่อไป

ในปี 2562 บริษัทฯ ได้จัดทำแผนพัฒนาธุรกิจปี 2563 - 2565 ขึ้นเพื่อเป็นกรอบในการดำเนินธุรกิจและเตรียมความพร้อมเข้าสู่เทคโนโลยีดิจิทัล ทั้งด้านการพัฒนาระบบและด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงิน ดังนี้

1. โครงการ e-Factoring เป็นช่องทางการให้บริการออนไลน์ โดยการพัฒนากระบวนการรับโอนสิทธิทางการค้า เพื่อลดขั้นตอนในการโอนสิทธิและลดความเสี่ยงในการรับซื้อ รวมถึงอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการขอเอกสาร โดยลูกค้าสามารถทำการผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ต
2. ปรับเปลี่ยนโครงสร้างอำนาจอนุมัติ โดยเพิ่มระดับอำนาจอนุมัติในรูปของคณะกรรมการสินเชื่อ โดยการกำหนดระดับอำนาจอนุมัติในรูปของคณะกรรมการสินเชื่อ จะส่งผลให้เกิดความคล่องตัวในการทำธุรกิจ และลด Turnaround Time ในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อได้ โดยไม่ต้องรอระยะเวลาการจัดประชุมคณะกรรมการสินเชื่อ และสอดคล้องกับเป้าหมายของมาตรฐานการให้บริการ (Service Level Agreement : SLA) ภายใต้ความเสี่ยงที่ยอมรับได้
3. โครงการเพิ่มประสิทธิภาพในการพัฒนาเครดิต และการพัฒนากระบวนการอนุมัติเครดิตออนไลน์ด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล เพื่อเพิ่มความเร็วในการอนุมัติเครดิต
4. โครงการเพิ่มผลิตภัณฑ์ทางการเงิน เช่น Supply Chain Financing ซึ่งจะเป็นผลิตภัณฑ์ที่จะเข้ามาเพิ่มรายได้ให้แก่บริษัทฯ ในปี 2564

● กลยุทธ์ในการแข่งขัน

1. บริษัทฯ มีกลยุทธ์ในการแข่งขันโดยเน้นการขายฐานธุรกิจในรูปแบบ B2B คือ การสร้างฐานลูกค้าจากการแสวงหาพันธมิตร หรือลูกหนี้การค้า (Sponsor) ที่ลูกหนี้ให้ความร่วมมือในการตอบรับการโอนสิทธิการรับเงิน โดยพันธมิตรจะแนะนำ Supplier ให้บริการกับบริษัทฯ เพื่อเสริมความแข็งแกร่งในด้าน Supply Chain ซึ่งจะส่งผลดีให้บริษัทฯ มีการบริหารความเสี่ยงด้านเครดิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ เนื่องจากฐานการเงินลูกหนี้การค้ามีศักยภาพ ตลอดจนให้ความร่วมมือในการตรวจสอบมูลหนี้ที่มาขายลด ทำให้ความเสี่ยงในการปล่อยสินเชื่อลดลงและสามารถสอบทานความถูกต้องได้
2. ในปี 2563 บริษัทฯ มีนโยบายที่จะขยายฐานลูกค้าในภาคอุตสาหกรรมที่จะขยายตัวในอนาคต เช่น เอกชนที่รับงานโครงการภาครัฐ, อุปกรณ์การแพทย์และสุขภาพ, พลังงานทดแทน และสตาร์ทอัพ (Startup) เป็นต้น
3. นำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ เช่น มีโครงการพัฒนาระบบ e-Document, e-Factoring และ Digital Marketing เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการหาลูกค้า ให้บริการที่รวดเร็ว และลดความเสี่ยงในการทำธุรกรรม เพื่อให้การบริการครอบคลุมมากขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับ Digital Transformation ในหลายด้าน เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีพฤติกรรมลูกค้า และลูกหนี้การค้า เพื่อให้มั่นใจได้ว่าขีดความสามารถในการดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างสอดคล้องสถานการณ์

4. บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะขยายฐานลูกค้าโดยมุ่งไปในพื้นที่ธุรกิจที่มีศักยภาพ EEC ได้แก่ ชลบุรี ระยอง เป็นต้น โดยนำโครงการที่พัฒนาสำเร็จ เช่น โครงการ e-Document และ e-Factoring มาประยุกต์ใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการกับลูกค้าที่อยู่ในต่างจังหวัด

5. บริษัทฯ มีแผนพัฒนาเพิ่มความหลากหลายของการให้บริการ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ครบวงจร จึงมีบริการเสริมเป็นสินเชื่อรูปแบบต่าง ๆ เช่น Supplier Chain Financing, สินเชื่อสำหรับผู้ส่งออก รวมถึง Revolving Credit เป็นต้น

ทั้งนี้ จุดเด่นในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ มีดังนี้

1. บริษัทฯ มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายชัดเจน เน้นลูกค้าที่มีความเสี่ยงต่ำ ที่สามารถสอบถามความถูกต้อง ตลอดจนให้ความสำคัญกับลูกหนี้ที่มีความน่าเชื่อถือ และโอนสิทธิการรับเงิน ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงในการเรียกเก็บหนี้ต่ำ

2. บริษัทฯ มีกลุ่มผู้ถือหุ้นที่มีความมั่นคงสูง สามารถให้การสนับสนุนทั้งในเรื่องฐานธุรกิจและแหล่งเงินทุน และนอกจากนี้ยังได้รับการสนับสนุนเป็นอย่างดีจากกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ

3. บริษัทฯ มีระบบอำนวยการสินเชื่อมาตรฐาน เชื่อถือได้ มีกระบวนการกลั่นกรอง พิจารณาความเสี่ยงอย่างเป็นระบบ รวมทั้งมีการติดตามสถานะลูกค้าอย่างต่อเนื่อง สามารถลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจได้

4. บริษัทฯ ให้ยึดหลักการ Customer Centrix มีการบริหารจัดการความสัมพันธ์ของลูกค้า (CRM) โดยยึดลูกค้าเป็นศูนย์กลาง สามารถให้คำปรึกษา หรือข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้า และเน้นการให้บริการลูกค้าที่สะดวก รวดเร็ว ใกล้เคียง มีความยืดหยุ่นในการพิจารณาประเด็นต่าง ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าภายใต้เงื่อนไขที่เหมาะสม

5. บริษัทฯ เตรียมความพร้อมด้านเทคโนโลยี โดยการนำเทคโนโลยี ด้านอิเล็กทรอนิกส์ มาปรับใช้กับธุรกิจแฟคตอริง เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการบริการ ซึ่งเป็นทิศทางต่อไปในอนาคตของธุรกรรมทางการเงิน

6. บริษัทฯ มีบุคลากรที่มีประสบการณ์ ความรู้ และความเชี่ยวชาญในธุรกิจมานานกว่า 20 ปี สามารถให้คำแนะนำ คำปรึกษา และบริการเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างเหมาะสม

● นโยบายด้านราคา

รายได้หลักของบริษัทฯ ประกอบด้วย รายได้ส่วนลดรับจากการรับโอนสิทธิเรียกร้อง รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ (ค่าธรรมเนียมในการเปิดวงเงินและรายได้จากค่าธรรมเนียมรับซื้อ) ทั้งนี้ การกำหนดอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมดังกล่าวข้างต้น บริษัทฯ จะพิจารณาจากปัจจัยต่าง ๆ ดังนี้

1. คุณสมบัติและฐานะการเงินของลูกค้าและผู้ค้ำประกัน ขนาดของกิจการ/ประเภทของธุรกิจ ประสบการณ์ในการดำเนินกิจการ และในธุรกิจของผู้บริหาร

2. คุณสมบัติของลูกหนี้การค้า ระยะเวลาที่ลูกหนี้การค้าได้รับเครดิตจากลูกค้า ฐานะการเงินของลูกหนี้

3. ต้นทุนการดำเนินงานอื่น ๆ เช่น ต้นทุนในการบริหารจัดการรับชำระหนี้จากลูกหนี้การค้า การจัดทำรายงานต่าง ๆ เป็นต้น

4. ต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ

หลักเกณฑ์ข้างต้นจะนำมาประกอบกับอัตราดอกเบี้ยในตลาด และภาวะการแข่งขันในตลาด รวมทั้งความเสี่ยงในการรับชำระหนี้ รวมทั้งความยากง่ายในการบริหารจัดการเก็บหนี้ เพื่อหาอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่เหมาะสมเสนอให้กับลูกค้าต่อไป

• **การตลาด**

บริษัทฯ ได้มีการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่าง ๆ เช่น เว็บไซต์ของบริษัทฯ แผ่นป้ายโฆษณา Digital Media และในปี 2563 บริษัทฯ มีแผนประชาสัมพันธ์ให้ครอบคลุมสื่อหลากหลายยิ่งขึ้น เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้น

โดยการขอใช้บริการสินเชื่อ ลูกค้าสามารถติดต่อขอใช้บริการแฟคตอริงของบริษัทฯ ได้หลายช่องทาง อาทิ ผ่านช่องทาง Digital Media (Facebook) , ลูกค้าติดต่อเข้ามายังบริษัทฯ โดยตรงตามคำแนะนำ โดยการบอกต่อกันของกลุ่มลูกค้าเดิมของบริษัทฯ จากความร่วมมือของสมาคมธุรกิจต่าง ๆ และกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ แนะนำ หรือจากการที่เจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ ไปเสนอบริการแก่ลูกค้าโดยตรง

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.3.1 แหล่งที่มาของเงินทุน

แหล่งที่มาของเงินทุนของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 - 2563 เป็นดังนี้

(หน่วย: พันบาท)

แหล่งที่มาของเงินทุน	2563		2562		2561	
	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้น	1,523,000	69.96	1,852,000	72.44	1,817,000	72.60
หนี้สินหมุนเวียน	113,112	5.20	161,966	6.34	148,969	5.95
หนี้สินไม่หมุนเวียน	19,486	0.90	14,120	0.55	10,429	0.42
รวมหนี้สิน	1,655,598	76.06	2,028,086	79.33	1,976,399	78.97
ส่วนของผู้ถือหุ้น	521,239	23.94	528,378	20.67	526,220	21.03
รวม	2,176,837	100.00	2,556,464	100.00	2,502,619	100.00

แหล่งที่มาของเงินทุนในปี 2563 มีสัดส่วนมาจากส่วนของผู้ถือหุ้นร้อยละ 24 และมาจากส่วนของหนี้สิน ร้อยละ 76 โดยแหล่งเงินทุนของบริษัทฯ มาจากเงินกู้จากสถาบันการเงินในประเทศ ซึ่งเป็นวงเงินเบิกเกินบัญชีและวงเงินกู้ยืมระยะสั้น รวม 1,523 พันล้านบาท

สำหรับการจัดหาเงินทุนในอนาคต บริษัทฯ มีนโยบายจัดหาเงินทุนให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การใช้เงิน โดยคำนึงถึงต้นทุนของเงินทุนที่ระดมได้ และระยะเวลาการชำระคืนที่สอดคล้องกับระยะเวลาการให้สินเชื่อแฟคตอริง

2.3.2 นโยบายการให้สินเชื่อ

2.3.2.1 บริษัทฯ มีนโยบายการให้สินเชื่อโดยเน้นคุณภาพของลูกค้าและลูกหนี้เป็นสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดหลักเกณฑ์ต่าง ๆ ในการให้สินเชื่อ ดังนี้

การกำหนดวงเงินสินเชื่อ

บริษัทฯ มีการพิจารณากำหนดวงเงินสินเชื่อใน 2 ลักษณะ ได้แก่

❖ **วงเงินลูกค้า (Client Credit Line)** หมายถึง วงเงินสูงสุดที่กำหนดให้ผู้กู้แต่ละราย สามารถกู้ยืมได้ และเมื่อภาระหนี้ลดลงแล้ว ผู้กู้สามารถกลับมาใช้ใหม่ได้ ทั้งนี้ ในการกำหนดวงเงินดังกล่าว บริษัทฯ จะพิจารณาจากยอดขายของลูกค้า ระยะเวลา เครดิตการค้า คุณภาพของผลการติดต่อระหว่างลูกค้าและลูกหนี้ เอกสารที่รับซื้อฐานะกิจการของลูกค้า และความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าและลูกหนี้ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ใช้ระบบ Credit Rating เป็นเครื่องมือในการพิจารณาอนุมัติวงเงินเพื่อการบริหารความเสี่ยงและการอำนวยความสะดวกมีประสิทธิภาพมากขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ มีนโยบายในการกำหนด

Single Lending Limit และ Single Lending Group สำหรับลูกค้า และได้นำไปปฏิบัติเพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายการบริหารความเสี่ยง และการกระจายฐานลูกค้าที่มีความเหมาะสมกับโครงสร้างเงินทุนของบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะพิจารณาความเสี่ยงแล้วแต่กรณี โดยให้อยู่ในดุลยพินิจของคณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณา

❖ **วงเงินลูกหนี้ (Customer Credit Line)** หมายถึง วงเงินสูงสุดของลูกหนี้ แต่ละรายที่ผู้กู้รายเดียวหรือหลายราย สามารถนำสิทธิในการรับชำระสินค้าและบริการมาขายลดได้ ทั้งนี้ ในการพิจารณาวงเงินของลูกหนี้ บริษัทฯ จะวิเคราะห์จากฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของลูกหนี้รวมทั้งประวัติการชำระหนี้ และเนื่องจากกลุ่มลูกหนี้ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่ ในขณะที่วงเงินลูกหนี้ต่อรายและต่อกลุ่ม ในปัจจุบันยังอยู่ในระดับที่ไม่สูงมากเมื่อเปรียบเทียบกับฐานะกิจการของลูกหนี้แต่ละราย ประกอบกับบริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการปล่อยสินเชื่อที่เน้นลูกหนี้รายใดรายหนึ่งเป็นสำคัญ ดังนั้น การกำหนดวงเงินลูกหนี้ต่อรายและต่อกลุ่ม จึงกำหนดเพื่อใช้เป็นเครื่องมือบริหารความเสี่ยงเท่านั้น โดยบริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการกำหนด Single Lending Limit และ Single Lending Group สำหรับลูกหนี้

การกำหนดอำนาจในการอนุมัติวงเงินสินเชื่อ

การพิจารณาอนุมัติวงเงินสินเชื่อต้องผ่านการพิจารณาและอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท และเป็นไปตามนโยบายสินเชื่อของบริษัทฯ ที่กำหนดไว้ โดยได้กำหนดกรอบอำนาจในการอนุมัติวงเงินสินเชื่อ

2.3.2.2 ยอดลูกหนี้สิทธิเรียกร้องในการรับชำระหนี้

(1) ยอดลูกหนี้สิทธิเรียกร้องในการรับชำระหนี้ คือ การที่ลูกค้าโอนสิทธิเรียกร้องในการรับชำระหนี้จากลูกหนี้ให้แก่บริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มียอดหนี้รวมทั้งสิ้น 2,408 ล้านบาท โดยลูกค้ารายใหญ่ 10 อันดับแรกตามยอดหนี้คงค้างมีจำนวน 652 ล้านบาท หรือร้อยละ 27.06 โดยสัดส่วนลูกค้ารายใหญ่ 10 อันดับแรกตามยอดหนี้คงค้างในระหว่างปี 2561 ถึงปี 2563 มีดังนี้

(หน่วย: ล้านบาท)

ลูกค้า	2563		2562		2561	
	ยอดหนี้คงค้าง	ร้อยละ	ยอดหนี้คงค้าง	ร้อยละ	ยอดหนี้คงค้าง	ร้อยละ
10 อันดับแรก	652	27.06	860	27.44	857	29.56
ส่วนที่เหลือ	1,756	72.94	2,219	72.06	2,041	70.44
ณ 31 ธันวาคม	2,408	100.0	3,080	100.00	2,898	100.00
จำนวนราย	420		445		435	

(2) การกระจุกตัวของยอดลูกหนี้สิทธิเรียกร้องในการรับชำระหนี้แต่ละประเภทธุรกิจเนื่องจากบริษัทฯ มีนโยบายการบริหารความเสี่ยงจากการกระจุกตัวของลูกหนี้ โดยการทบทวนฐานะการเงินและผลการดำเนินงานอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งการติดตามผลการติดต่อระหว่างลูกค้าและลูกหนี้อย่างใกล้ชิด เพื่อให้สามารถปรับเปลี่ยนเงื่อนไขการให้สินเชื่อได้ทันเวลาที่ โดยยอดหนี้คงค้างของลูกค้าแยกตามประเภทธุรกิจ 3 อันดับแรก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ได้แก่ อาหารและเครื่องดื่ม, กลุ่มอุปกรณ์ชิ้นส่วนรถยนต์และชิ้นส่วนโลหะ, กลุ่มธุรกิจบริการ

2.3.2.3 ยอดลูกหนี้เงินให้กู้ยืม

บริษัทฯ มียอดลูกหนี้เงินให้กู้ยืม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 จำนวน 274.31 ล้านบาท

(หน่วย: ล้านบาท)

	2563	2562	2561
ลูกหนี้เงินให้กู้ยืมที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	169.19	53.12	41.79
ลูกหนี้เงินให้กู้ยืม – สหกิจ	75.64	9.16	27.28
รวม	244.83	62.28	69.07

บริษัทฯ มีลูกหนี้เงินให้กู้ยืมสหกิจหลังหักค่าสำรองเผื่อหนี้สูญจำนวน 244.83 ล้านบาท ณ วันที่

31 ธันวาคม 2563

3. ปัจจัยความเสี่ยง

การดำเนินธุรกิจแฟคตอริง เป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการบริหารความเสี่ยงโดยตรง ความสามารถในการบริหารความเสี่ยงจึงเป็นปัจจัยสำคัญต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

ในปี 2555 บริษัทฯ ได้จัดตั้งสำนักบริหารความเสี่ยงเพื่อรองรับการขยายตัวทางธุรกิจ เพื่อวิเคราะห์และติดตามดูแลการดำเนินการให้เป็นไปตามแผนงาน และบริหารความเสี่ยงในการปฏิบัติงาน ให้เป็นไปตามนโยบายสินเชื่อ เพื่อช่วยให้ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นมีการบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ และควบคุมให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้

นอกจากบริหารความเสี่ยงทางด้านสินเชื่อแล้ว บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารความเสี่ยงภายใต้การเปลี่ยนแปลงที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจทั้งจากปัจจัยภายในและภายนอก โดยถือว่าการบริหารความเสี่ยงเป็นองค์ประกอบที่สำคัญของทุกกระบวนการในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และจะต้องมีความเชื่อมโยงกันทุกระดับ และถือเป็นหน้าที่รับผิดชอบของทุกหน่วยงานในการจัดการและควบคุมความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้

การลงทุนในหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ผู้ลงทุนควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงหลักที่เกิดจากลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ทั้งนี้ นอกเหนือจากปัจจัยความเสี่ยงที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ อาจมีความเสี่ยงอื่น ๆ ซึ่งบริษัทฯ ไม่อาจทราบได้ในขณะนี้ หรือเป็นความเสี่ยงที่บริษัทฯ พิจารณาในขณะนี้ว่าไม่มีผลกระทบในสาระสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ดังนั้นในการลงทุนผู้ลงทุนจึงควรพิจารณาอย่างรอบคอบ โดยปัจจัยความเสี่ยง สามารถจำแนกได้ดังนี้

1. โครงสร้างการกำกับดูแลความเสี่ยง

ในปี 2558 เพื่อให้การบริหารความเสี่ยงทุกด้านมีประสิทธิภาพมากขึ้นบริษัทฯ ได้เปลี่ยน สำนักบริหารความเสี่ยง เป็นสายงานบริหารความเสี่ยงและแก้ไขหนี้ และเพิ่มฝ่ายงานอีก 2 ฝ่ายงาน คือ ฝ่ายกลั่นกรองสินเชื่อ และฝ่ายแก้ไขหนี้

ในปี 2562 เพื่อให้มีกระบวนการภายในบริษัทฯ ในการพิจารณาข้อเท็จจริง เมื่อพบว่ามีผลกระทบความผิด หรือข้อผิดพลาดใด ๆ ที่ทำให้เกิดความเสียหายแก่บริษัทฯ จึงได้แบ่งฝ่ายบริหารความเสี่ยงออกเป็น 2 ด้าน ได้แก่ ด้านสินเชื่อ และด้านปฏิบัติการ โดยเริ่มดำเนินการตั้งแต่ปี 2563 ดังนั้น สายงานบริหารความเสี่ยงและแก้ไขหนี้ ประกอบด้วย 4 ฝ่ายงาน คือ

1. ฝ่ายบริหารความเสี่ยงด้านสินเชื่อ
2. ฝ่ายบริหารความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ
3. ฝ่ายกลั่นกรองสินเชื่อ
4. ฝ่ายแก้ไขหนี้

2. กระบวนการบริหารความเสี่ยง

บริษัทฯ บริหารความเสี่ยงผ่านทางกระบวนการสำคัญ 3 ด้าน คือ

1. การระบุความเสี่ยง บริษัทฯ จำแนกความเสี่ยงหลัก ที่อาจเกิดขึ้นออกเป็น 7 ด้าน คือ
 - 1.1 ความเสี่ยงทางด้านสินเชื่อ
 - 1.2 ความเสี่ยงจากการจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อการขายสินเชื่อ
 - 1.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้า และลูกหนี้รายใหญ่
 - 1.4 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย
 - 1.5 ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขัน
 - 1.6 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นมากกว่าร้อยละ 50 ของทุนจดทะเบียน
 - 1.7 ความเสี่ยงทางด้านการปฏิบัติการ

2. การติดตามและควบคุมความเสี่ยง

บริษัทฯ มีการจัดให้มีระบบการเตือนภัยล่วงหน้า (Early Warning Signs) สำหรับความเสี่ยงด้านสินเชื่อ เพื่อเป็นหนึ่งในเครื่องมือที่ช่วยตรวจหาลูกค้าที่มีแนวโน้มอาจมีผลประกอบการหรือคุณภาพที่เสื่อมถอย ประกอบกับบริษัทฯ มีนโยบายในการทบทวนวงเงินสินเชื่อของลูกค้าและลูกหนี้ทุกปี เพื่อดูแนวโน้มผลการดำเนินงานของลูกค้าและลูกหนี้ว่ามีคุณภาพที่ดีขึ้นหรือเสื่อมถอยลง เพื่อเป็นแนวทางในการควบคุมดูแลการใช้วงเงินของลูกค้าและลูกหนี้ต่อไป

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้มีการจัดทำนโยบายและระเบียบปฏิบัติงาน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารความเสี่ยงของ บริษัทฯ ได้แก่

- 2.1 นโยบายการจัดชั้นสินทรัพย์และการตั้งสำรอง
- 2.2 นโยบายการปรับปรุงโครงสร้างหนี้
- 2.3 ระเบียบปฏิบัติงาน เรื่อง กระบวนการกลั่นกรองสินเชื่อ
- 2.4 ระเบียบปฏิบัติงาน เรื่อง การแก้ไขหนี้
- 2.5 ระเบียบปฏิบัติการติดตามสินเชื่อที่มีปัญหา และการบังคับคดี
- 2.6 ระเบียบปฏิบัติงาน เรื่อง กระบวนการรายงานเหตุการณ์ผิดปกติ

3. การรายงานความเสี่ยง

บริษัทฯ มีการรายงานสถานะของความเสี่ยงด้านต่าง ๆ ตลอดจนการดำเนินการต่าง ๆ ที่ได้ดำเนินการไปแล้ว และกำลังจะดำเนินการไปยังผู้ที่เกี่ยวข้อง และผู้บริหารระดับสูงอย่างสม่ำเสมอ อีกทั้งมีการรายงานผลการติดตามแก้ไขหนี้ ต่อคณะกรรมการบริหาร เป็นประจำทุกเดือน

3. ปัจจัยความเสี่ยงหลัก

3.1 ความเสี่ยงทางด้านสินเชื่อ

ในการดำเนินธุรกิจแฟคตอริ่ง จะมีผู้ที่เกี่ยวข้อง 3 ฝ่าย คือ

1. บริษัทฯ ในฐานะบริษัทแฟคเตอร์ซึ่งเป็นผู้รับซื้อบัญชีลูกหนี้
2. ลูกค้า (CLIENT) ซึ่งเป็นผู้ขายบัญชีลูกหนี้
3. บริษัทลูกหนี้ (CUSTOMER) ซึ่งเป็นผู้ซื้อสินค้าเงินเชื่อ

โดยลูกค้าจะทำการโอนสิทธิการรับชำระเงินในหนี้ให้แก่บริษัทแฟคเตอร์ ดังนั้นในการวิเคราะห์ความเสี่ยงทางด้านสินเชื่อของบริษัทฯ จึงต้องพิจารณาทั้งความเสี่ยงด้านของลูกหนี้ และลูกค้า ทั้งนี้ ความเสี่ยงด้านสินเชื่อของธุรกิจแฟคตอริ่งประกอบด้วย

ก. ความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า/ลูกหนี้ บริษัทแฟคเตอร์ในฐานะผู้รับโอนสิทธิรับเงินค่าสินค้าจากลูกค้า (ผู้ขายสินค้า) เมื่อถึงกำหนดระยะเวลาชำระค่าสินค้า หากไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้ (ผู้ซื้อสินค้า) ได้ บริษัทแฟคเตอร์สามารถเรียกร้องให้ลูกค้าชำระหนี้แทนได้ ยกเว้นในบางกรณีที่มีการรับแจ้งโอนสิทธิเรียกร้องแบบไม่มีเงื่อนไข เช่น การรับโอนสิทธิเรียกร้องแบบไม่มีสิทธิไล่เบี้ยจากลูกค้า (Without Recourse) ดังนั้น บริษัทแฟคเตอร์ จึงต้องพิจารณาฐานะกิจการของทั้งลูกค้าและลูกหนี้เป็นสำคัญ ซึ่งบริษัทฯ มีระบบข้อมูลการบริหารสินเชื่อที่มีประสิทธิภาพ ทำให้สามารถดูแลทบทวนสถานะของลูกค้าและลูกหนี้ได้อย่างรวดเร็วโดยมีการติดตามรายงานหนี้คงค้างอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งช่วยให้บริษัทฯ สามารถทราบปัญหา และแก้ไขปัญหาได้อย่างรวดเร็วในกรณีที่ลูกค้าผิดนัดชำระหนี้ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังเน้นการให้สินเชื่อแก่ลูกหนี้ที่มีฐานะทางการเงินมั่นคง และให้ความร่วมมือในการตอบรับการโอนสิทธิ โดยเฉพาะอย่างยิ่งลูกหนี้ในกลุ่มห้างสรรพสินค้า และธุรกิจค้าปลีกที่มีเครดิตดี และให้ความร่วมมือในการตรวจสอบมูลหนี้ก่อนการรับซื้อได้ ซึ่งสามารถลดความเสี่ยงด้านสินเชื่อลงได้อย่างมากใน

อดีตที่ผ่านมาในปี 2561, 2562 และในปี 2563 บริษัท มีหนี้สินที่จัดชั้นสงสัยจะสูญ (ค้างชำระมากกว่า 6 เดือน) จำนวนเพียงร้อยละ 3.07, 2.95 และ 4.07 ของจำนวนลูกหนี้สิทธิเรียกร้องในการชำระหนี้ทั้งหมดตามลำดับ

ข. ความเสี่ยงอันเกิดจากการหักลดหนี้ระหว่างลูกค้า และลูกหนี้ หรือผู้ขายและผู้ซื้อสินค้า เนื่องจากเป็นไปตามข้อตกลงการค้าระหว่างกัน ซึ่งอาจเกิดขึ้นได้ในกรณีที่สินค้ามีตำหนิ สินค้าล้าสมัย การหักค่าใช้จ่ายทางการค้า เช่น ค่าขนส่งสินค้า ผลตอบแทนจากการขายสินค้า เป็นต้น ทำให้ผู้ซื้อสินค้ามีสิทธิจะหักค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นดังกล่าวได้ ก่อนจะชำระเงินค่าสินค้าให้แก่ผู้ขายสินค้า ซึ่งเป็นความเสี่ยงของธุรกิจแฟคตอริง เนื่องจากบริษัทแฟคตอริงจะเป็นผู้ชำระเงินค่าสินค้าล่วงหน้าแทนผู้ซื้อสินค้า (ลูกหนี้) ให้แก่ผู้ขายสินค้า (ลูกค้า) ไปก่อน ทำให้มีโอกาสที่บริษัทแฟคตอริงได้รับชำระหนี้ไม่ครบตามจำนวนในกรณีที่เกิดเหตุการณ์ดังกล่าว อย่างไรก็ตามบริษัท มีนโยบายป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวโดยการตรวจสอบผลการติดต่อระหว่างลูกค้า และลูกหนี้ย้อนหลังอย่างน้อย 6 เดือน การพิจารณาประเภทของสินค้า เช่น ต้องไม่เป็นสินค้าที่ล้าสมัยง่าย หรือมีโอกาสในการคืนสินค้ามาก การกำหนดให้มีอัตราส่วนรับซื้อเอกสารทางการค้า (มูลค่ารับซื้อคิดเป็นร้อยละเมื่อเปรียบเทียบกับมูลค่าเอกสารทางการค้า) ที่เหมาะสม กรณีที่อาจมีการจ่ายค่าสินค้าไม่ครบตามมูลค่าเอกสาร รวมทั้งการกำหนดให้มีเงินประกันวงเงินสินเชื่อด้วยในบางกรณี

ทั้งนี้ ทางบริษัท มีการจัดทำเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงด้านสินเชื่อ คือ Credit scoring ซึ่งเป็นเครื่องมือในการกลั่นกรองและแยกแยะระดับความเสี่ยงของทั้งลูกค้าและลูกหนี้

3.2 ความเสี่ยงจากการจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อการขยายสินเชื่อ

เนื่องจากธุรกิจแฟคตอริงเป็นการให้สินเชื่อระยะสั้นโดยเฉลี่ยไม่เกิน 180 วัน ดังนั้นแหล่งเงินทุนสำหรับธุรกิจจึงควรเป็นแหล่งเงินทุนระยะสั้น ปัจจุบันบริษัท มีสถาบันการเงินที่ให้ความสนับสนุนในด้านการเงินหลายแห่ง โดยมีวงเงินรวมทั้งสิ้นกว่า 2,740 ล้านบาท ทั้งนี้วงเงินดังกล่าวประกอบด้วยวงเงินเบิกเกินบัญชี และวงเงินกู้ยืมระยะสั้น ซึ่งอาจมีความเสี่ยงในการถูกเรียกให้ชำระคืนเงินก่อนการได้รับชำระหนี้คืนได้ อย่างไรก็ตามบริษัท ได้มีการบริหารสภาพคล่องเพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวโดยการกู้ยืมเงินให้มีระยะเวลาที่สอดคล้องกับระยะเวลาในการรับซื้อลูกหนี้ เนื่องจากลูกหนี้ส่วนใหญ่เป็นกลุ่ม Modern Trade ซึ่งมีวันกำหนดชำระเงินที่แน่นอน ทำให้บริษัท สามารถบริหารสภาพคล่องได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีความยืดหยุ่นมากขึ้นในเรื่องของแหล่งเงินทุนในการปล่อยสินเชื่อในอนาคต ณ สิ้นปี 2561, 2562 และ 2563 บริษัท มีสัดส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 3.75, 3.84 และ 3.18 เท่า ตามลำดับ

3.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้า และลูกหนี้รายใหญ่

สำหรับการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ ในปี 2562 และในปี 2563 บริษัท มีสัดส่วนรายได้จากลูกค้า 10 รายแรก คิดเป็นร้อยละ 25.12 และ 25.48 ของรายได้รวมของบริษัท ตามลำดับ ซึ่งบริษัท มีการพึ่งพิงกลุ่มลูกค้าในกลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่มเป็นหลัก โดย ณ สิ้นปี 2562 บริษัท มีมูลค่ายอดคงค้างของลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมดังกล่าว (2 รายจากลูกค้า 10 รายแรก) ทั้งสิ้น 154.40 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 4.93 ของสัดส่วนยอดคงค้างลูกค้าคงค้าง และมีมูลค่ายอดคงค้างของลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมดังกล่าว (3 รายจากลูกค้า 10 รายแรก) ทั้งสิ้น 240.45 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 9.98 ของสัดส่วนลูกค้าคงค้างสำหรับสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2563

สำหรับการพึ่งพิงลูกหนี้รายใหญ่ ในปี 2562 และในปี 2563 บริษัท มีมูลค่ายอดคงค้างของลูกหนี้ 10 รายแรก คิดเป็นร้อยละ 42.96 และ 39.54 ของยอดคงค้างของลูกหนี้รวม ตามลำดับ ซึ่งลูกหนี้ดังกล่าวส่วนใหญ่มาจากกลุ่มลูกหนี้ในอุตสาหกรรมค้าปลีกและค้าส่ง โดยบริษัท มีมูลค่ายอดคงค้างของลูกหนี้กลุ่มดังกล่าว (2 รายจากลูกหนี้ 10 รายแรก) ทั้งสิ้น 521.73 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 16.67 ของสัดส่วนลูกหนี้คงค้างสำหรับสิ้นสุดปี 2562 และมีมูลค่า (4 รายจากลูกหนี้ 10 รายแรก) 571.81 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 23.74 ของสัดส่วนยอดหนี้คงค้างสำหรับสิ้นสุดปี 2563 และบริษัท มีการพึ่งพิง

ลูกหนี้รายใหญ่รายหนึ่งซึ่งอยู่ในธุรกิจค้าปลีก ซึ่งมียอดคงค้างคิดเป็นร้อยละ 12.51 และ 11.50 ของยอดคงค้างของลูกหนี้ ณ สิ้นสุดปี 2562 และสิ้นสุดปี 2563 ตามลำดับ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีนโยบายในการดำเนินธุรกิจ โดยการกำหนดลูกค้าย่อยเป้าหมายที่มีขนาดกลาง และขนาดเล็กให้เพิ่มมากขึ้น สำหรับกลุ่มลูกหนี้บริษัทฯ มีนโยบายในการดำเนินธุรกิจโดยให้ความสำคัญกับกลุ่มลูกหนี้ที่มีฐานะการเงินที่มั่นคง หรือมีประวัติการชำระหนี้ที่ดี ตลอดจนให้ความร่วมมือในการตอบรับการโอนสิทธิเรียกร้อง ซึ่งเป็นฐานธุรกิจที่สำคัญ ทำให้ยังคงมีการกระจุกตัวของลูกหนี้อยู่ในอนาคต

3.4 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ซึ่งเป็นต้นทุนหลักของบริษัทฯ แปรผันตามภาวะอัตราดอกเบี้ยในตลาด และมีผลต่อการกำหนดอัตราดอกเบี้ยที่คิดกับลูกค้าและความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งในตลาด การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยจึงอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีมาตรการในการลดความเสี่ยงดังกล่าวโดยการจัดหาแหล่งเงินกู้ยืมกับเงินให้กู้จากการโอนสิทธิเรียกร้องให้มีความสอดคล้องกัน เพื่อให้บริษัทฯ สามารถรักษาสวนต่าง (Spread) เฉลี่ยสะสมของอัตราดอกเบี้ยไว้ได้ตามนโยบายของบริษัทฯ รวมถึงวิเคราะห์ระยะเวลาการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยของลูกหนี้สิทธิเรียกร้องในการรับชำระหนี้และเงินกู้ยืมประเภทเพื่อเรียก และประเภทมีระยะเวลา 1 ถึง 3 เดือน และบริษัทฯ ยังสามารถปรับอัตราดอกเบี้ยที่เรียกเก็บจากลูกค้าได้ในกรณีที่อัตราดอกเบี้ยเปลี่ยนแปลง ซึ่งทำให้บริษัทฯ มีความยืดหยุ่นในการปรับตัวในภาวะที่อัตราดอกเบี้ยมีความผันผวน ดังนั้น ความเสี่ยงทางด้านอัตราดอกเบี้ยจึงไม่มีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างเป็นสาระสำคัญ

3.5 ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขัน

ปัจจุบันมีบริษัทและธนาคารที่ประกอบธุรกิจแฟคตอริงและธุรกิจใกล้เคียงในประเทศไทยประมาณ 15 ราย โดยแต่ละรายต่างมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่แตกต่างกัน ซึ่งการแข่งขันมีผลต่อส่วนต่าง (Spread) ของอัตราดอกเบี้ยบ้างแต่ส่งผลให้อัตราการขยายตัวของสินเชื่อเพิ่มขึ้น เนื่องจากทำให้ผู้ประกอบการรู้จักและเข้าใจธุรกิจแฟคตอริงและสนใจเข้ามาใช้บริการมากขึ้น สำหรับบริษัทฯ มุ่งเน้นการให้บริการแฟคตอริงภายในประเทศเพียงอย่างเดียว โดยเน้นกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็น Supplier ของกลุ่มลูกหนี้ในระบบค้าปลีกและค้าส่งสมัยใหม่ (Modern Trade) ซึ่งบริษัทฯ มีความชำนาญเป็นพิเศษ ได้แก่ กลุ่มห้างสรรพสินค้ารายใหญ่ ซูเปอร์มาร์เก็ต รวมทั้งร้านสะดวกซื้อต่าง ๆ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นลูกหนี้ที่ให้ความร่วมมือในการตอบรับการแจ้งโอนสิทธิการรับเงินและให้ความร่วมมือในการตรวจสอบมูลหนี้ก่อนที่บริษัทฯ จะรับซื้อ อันเป็นการช่วยลดความเสี่ยงให้แก่บริษัทฯ ปัจจุบันดังกล่าวข้างต้นทำให้บริษัทฯ มีจุดเด่นในการให้บริการ ประกอบกับบริษัทฯ มีความใกล้ชิดกับลูกค้า มีสัมพันธ์ภาพที่ดี มีข้อมูลเพียงพอที่จะให้คำปรึกษาหรือข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อธุรกิจของลูกค้า มีระบบข้อมูลการบริหารสินเชื่อที่มีประสิทธิภาพ มีต้นทุนการดำเนินงานที่ต่ำ ทำให้บริษัทฯ มีความโดดเด่นในด้านความสามารถในการแข่งขัน

3.6 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นมากกว่าร้อยละ 50 ของทุนจดทะเบียน

เนื่องจากบริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่คือ บริษัท ไอร่า แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ซึ่งถือหุ้นในบริษัทจำนวน 1,144,751,099 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 71.55 ของทุนชำระแล้วของบริษัทฯ และ บริษัท ชัมมิต คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งมีผู้ถือหุ้นกลุ่มเดียวกับ บริษัท ไอร่า แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) คือ ตระกูลจุฬารัตน ถือหุ้นในบริษัทฯ จำนวน 46,672,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 2.92 ของทุนชำระแล้วของบริษัทฯ ทำให้สามารถที่จะควบคุมการลงมติผู้ถือหุ้นเกือบทั้งหมดในเรื่องสำคัญ ต่าง ๆ ได้ เช่น การแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่น ๆ อาจไม่สามารถถ่วงดุลกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ได้ (ข้อมูลรายชื่อผู้ถือหุ้นจากบริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2563)

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้แต่งตั้งกรรมการที่เป็นกรรมการอิสระจำนวน 5 ท่าน ซึ่งทั้ง 3 ท่านเป็นกรรมการตรวจสอบด้วย โดยคณะกรรมการตรวจสอบทำหน้าที่ตรวจสอบ และพิจารณาเพื่อให้รายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผล และเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ อีกทั้งยังทำให้การบริหารของบริษัทฯ มีความโปร่งใสและตรวจสอบได้

3.7 ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ

ในปี 2563 บริษัทฯ ยังคงพัฒนาระบบงานของบริษัทฯ เป็นระบบ Core System ซึ่งระบบดังกล่าวทำให้การดำเนินการต่าง ๆ ภายในบริษัทฯ มีความถูกต้องรัดกุม รวดเร็วมากขึ้น ลดความผิดพลาดที่เกิดจาก Human Error และสามารถตรวจสอบความผิดปกติของข้อมูลได้ทันเหตุการณ์

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ตามมูลค่าทางบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีรายละเอียดดังนี้

4.1 สัญญาเช่า (อาคาร)

รายการ	คู่สัญญา	ระยะเวลาการเช่า	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
สัญญาเช่าพื้นที่ และ สาธารณูปโภค ชั้น 17	บมจ.หลักทรัพย์ไอร่า จำกัด (มหาชน) (กิจการที่เกี่ยวข้องกัน)	1 ปี 10 เดือน ตั้งแต่ 1 กรกฎาคม 2563 ถึง 30 เมษายน 2565	-	- ไม่มี -
ค่าเช่ารถยนต์ รุ่นวียอส	บริษัท เกตรา จำกัด (กิจการที่ไม่เกี่ยวข้องกัน)	4 ปี ตั้งแต่ 1 กรกฎาคม 2562 ถึง 30 มิถุนายน 2566	-	- ไม่มี -
ค่าเช่ารถยนต์ รุ่น ออลติส	บริษัท เกตรา จำกัด (กิจการที่ไม่เกี่ยวข้องกัน)	4 ปี ตั้งแต่ 1 ตุลาคม 2562 ถึง 30 กันยายน 2566	-	- ไม่มี -

บริษัทฯ ได้มีการทำสัญญาเช่า เพื่อใช้ในการประกอบกิจการดังนี้

1. การเช่าพื้นที่: บริษัทฯ ได้ทำสัญญาเช่าพื้นที่และสาธารณูปโภคกับบมจ.หลักทรัพย์ไอร่า ซึ่งมีความเกี่ยวข้องกับกิจการ จำนวน 1 ชั้น มีรายละเอียดดังนี้

- เช่าพื้นที่อาคารชั้น 17 เนื้อที่รวม 596.63 ตารางเมตร เป็นระยะเวลาทั้งสิ้น 1 ปี 10 เดือน โดยบอกเลิกสัญญาไม่ได้ (อัตราค่าเช่าพื้นที่และค่าบริการส่วนกลางสำหรับปี 2563 จำนวน 372,666.13 บาทต่อเดือน ระยะเวลา 6 เดือน เป็นเงินรวม 2,235,996.79 บาท ต่อ ปี)

2. การเช่ารถยนต์: บริษัทฯ ได้ทำสัญญาเช่ารถยนต์กับ บริษัท เกตรา จำกัด ซึ่งไม่มีความเกี่ยวข้องกับกิจการ จำนวน 5 คัน มีรายละเอียดดังนี้

- รถยนต์ ยี่ห้อ Toyota รุ่น Vios 1.5 High จำนวน 3 คัน เป็นระยะเวลาทั้งสิ้น 4 ปี โดยบอกเลิกสัญญาไม่ได้ (อัตราค่าเช่าเดือนละ 44,940.00 เป็นเงินรวม 539,280 บาทต่อปี)
- รถยนต์ ยี่ห้อ Toyota รุ่น Altis 1.6 G A/T จำนวน 2 คัน เป็นระยะเวลาทั้งสิ้น 4 ปี โดยบอกเลิกสัญญาไม่ได้ (อัตราค่าเช่าเดือนละ 33,812.00 เป็นเงินรวม 405,744 บาทต่อปี)

ทั้งนี้ ในปี 2563 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการเช่าพื้นที่สำนักงานเพื่อประกอบธุรกิจเป็นเงินทั้งสิ้น 6,246,231.43 บาท และค่าใช้จ่ายในการเช่ารถยนต์เพื่อประกอบธุรกิจเป็นเงินทั้งสิ้น 945,024.00 บาท

4.2 อุปกรณ์ - สำนักงาน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีสินทรัพย์อุปกรณ์ ประกอบด้วยรายการดังนี้

รายการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน (ล้านบาท)
1. เครื่องคอมพิวเตอร์	เป็นเจ้าของ	0.56	-
2. เครื่องตกแต่งและติดตั้งสำนักงาน	เป็นเจ้าของ	0.30	-
3. อุปกรณ์สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	0.21	-
4. ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	0.32	-
5. สินทรัพย์ไม่มีตัวตน - โปรแกรมคอมพิวเตอร์	เป็นเจ้าของ	8.31	-
6. สิทธิการเช่า	เป็นเจ้าของ	8.02	-
รวม		17.72	-

4.3 ยอดลูกหนี้สิทธิเรียกร้องในการรับชำระหนี้

(รายละเอียดตามที่ปรากฏในหัวข้อ 2.3.2.2 อยู่ในส่วนที่ 1 หน้า 14)

4.4 ยอดลูกหนี้เงินให้กู้ยืม

(รายละเอียดตามที่ปรากฏในหัวข้อ 2.3.2.3 อยู่ในส่วนที่ 1 หน้า 15)

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ ไม่ได้เป็นคู่ความหรือคู่กรณี ในคดีดังต่อไปนี้

1. คดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ (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 17 ถนนพญาไท แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ธุรกิจแฟคตอริง หรือการให้บริการเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้นโดยการรับซื้อลด ลูกหนี้การค้า 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	: 0.25 บาทต่อหุ้น
จำนวนหุ้นสามัญ	: 1,600,000,000 หุ้น

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 นายยงยุทธ เลิศสุริยกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 6770 หรือ นางนิสากร ทรงมณี ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5035
-------------	---

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

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

-ไม่มี-