

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท กู๊ปลีส์ จำกัด (มหาชน) หรือ GL จัดทะเบียน ก่อตั้งบริษัท เมื่อวันที่ 6 พฤษภาคม 2529 เพื่อดำเนินธุรกิจในเขตกรุงเทพและปริมณฑล และรวมถึงต่างจังหวัดด้วย ระหว่างปี 2533 กลุ่มผู้ถือหุ้นใหม่ได้เข้ามาซื้อกิจการจากผู้ถือหุ้นเดิม และมุ่งเน้นการขยายธุรกิจให้เข้าซื้อธุรกิจยานยนต์ และชดเชยการให้เข้าซื้อรถยนต์ หลังจากนั้นบริษัทได้มีการขยายกิจการด้านสินเชื่อโดยให้เข้าซื้อสินค้าอื่นๆเพิ่มขึ้น ได้แก่ รถบรรทุก เครื่องจักร แท่นพิมพ์ ตลอดจนธุรกิจด้านสัญญาเช่าการเงิน ธุรกิจรับซื้อบัญชีลูกหนี้การค้า ธุรกิจการจัดหาเงินลงทุนในทรัพย์สินหมุนเวียน และสินเชื่อเงินสดส่วนบุคคล ภายหลังจากต่อมา ตั้งแต่ปี 2547 บริษัทเน้นธุรกิจหลักคือการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อธุรกิจยานยนต์แต่เพียงอย่างเดียว

ในปี 2550 กลุ่มบริษัท เอ.พี.เอฟ. เข้ามาเทคโอเวอร์ ด้วยการซื้อหุ้นในตลาดหลักทรัพย์ ยังผลให้เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่จนถึงปัจจุบัน ในปี 2554 บริษัทฯ มีการปฏิรูปการบริหารจัดการและเริ่มขยายกิจการไปในตลาดอาเซียนอย่างรวดเร็ว และเริ่มทำการสร้างโมเดลธุรกิจใหม่ในกัมพูชา ซึ่งปัจจุบันก็คือ ผู้ให้บริการ “ดิจิทัลไฟแนนซ์แพลตฟอร์ม” ซึ่งสามารถสร้างตลาดใหม่สำหรับผู้จัดจำหน่ายสินค้าและผู้บริโภค ผ่านทางระบบที่ GL ได้พัฒนาขึ้นเอง ซึ่งเป็นการผสมผสานกันแบบดั้งเดิมของระบบเครือข่ายของการขายจุดให้บริการการขาย (POS, Point-of-Sales, Network) และระบบเครือข่าย อี-ไฟแนนซ์ (E-finance System Network)

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์เป้าหมาย หรือกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

ปัจจุบันวิสัยทัศน์ ของบริษัทฯ คือ “ผู้ให้บริการดิจิทัลไฟแนนซ์แพลตฟอร์มสู่ธุรกิจพันล้าน” ในอาเซียน และอาจไกลกว่านั้นในอนาคต

ในปี 2555 บริษัทได้ขยายธุรกิจเข้าไปในประเทศกัมพูชา โดยได้รับใบอนุญาต ประกอบกิจการ ด้านสินเชื่อเช่าซื้อ จากธนาคารแห่งชาติประเทศกัมพูชาเป็นรายแรก และยังได้รับสิทธิในการเป็นผู้ให้สินเชื่อเช่าซื้อ รถจักรยานยนต์ฮอนด้าแต่เพียงผู้เดียวในประเทศกัมพูชาและพม่าด้วยนี้ ยังได้มีการลงนามในบันทึกความเข้าใจและข้อตกลงร่วมกันในทางธุรกิจ กับ บริษัท สยามคูโบต้า จำกัด ซึ่งเป็นผู้ผลิตอุปกรณ์เครื่องจักรทางการเกษตรชั้นนำในประเทศกัมพูชา โมเดลของธุรกิจในกัมพูชาก็คือ “การให้บริการดิจิทัลไฟแนนซ์แพลตฟอร์ม” ซึ่งเป็นการผสมผสานกันของรูปแบบการให้บริการทางเทคโนโลยี (Technology Oriented model) ด้วยซอฟต์แวร์ อีไฟแนนซ์ ที่มีมาแต่ดั้งเดิม กับรูปแบบการเปิดให้มีเครือข่ายของจุดให้บริการการขาย (Site-job Oriented model) ที่หนาแน่นและครอบคลุมพื้นที่ให้กว้างที่สุด จากมุมมองของ GL นั้น อาเซียนเป็นทำเลแห่งการค้าขายที่เกิดขึ้นมาใหม่ (Emerging Volume Zone) หรือที่ซึ่งในปัจจุบันมีการเติบโตของชนชั้นกลางรุ่นใหม่ในพื้นที่ชนบทเพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นกุญแจสำคัญสู่ความสำเร็จ และเป้าหมายในการขยายธุรกิจของเราก็คือกลุ่มลูกค้าที่มาจาก ทำเลการค้าขายที่เกิดขึ้นใหม่นี้ รวมทั้งกลุ่มผู้จัดจำหน่าย

สินค้าให้กับคนในกลุ่มนี้ นั่นเอง เครือข่ายการให้บริการทางเทคโนโลยี และ เครือข่ายของการขยายจุดให้บริการการขาย (POS) นี้ สามารถทำได้ด้วยค่าใช้จ่ายที่ต่ำ ไม่ต้องลงทุนในการเปิดสาขา และสามารถขยายได้อย่างรวดเร็ว

ส่วนในประเทศลาว มีการเริ่มดำเนินกิจการ ในเดือนพฤษภาคม 2558 โดยใช้รูปแบบธุรกิจเดียวกันกับในกัมพูชา และหลังจากการดำเนินการเพียงแค่ 4 เดือน ก็สามารถทำกำไรและมีส่วนแบ่งการตลาดในระดับต้น ๆ ยิ่งไปกว่านั้น บริษัทกำลังอยู่ในขั้นตอนการเริ่มต้นธุรกิจในประเทศอินโดนีเซีย ซึ่งเป็นประเทศที่มีจำนวนประชากรมากที่สุดในภูมิภาคอาเซียน

1.2 การเปลี่ยนแปลง และพัฒนาการที่สำคัญ

ในปี 2555 เป็นปีที่บริษัทได้สร้างบันทึกใหม่ของผลประกอบการโดยมียอดกำไรสุทธิสูงสุดเป็นประวัติการณ์เนื่องจากการขยายตัวอย่างรวดเร็วของธุรกิจตั้งแต่ไตรมาสที่สองและต่อเนื่องตลอดมาทั้งปี การเติบโตของพอร์ตสินเชื่อเพิ่มขึ้นทำให้รายได้จากดอกเบี้ยเช่าซื้อพลิกฟื้นขึ้นมามีความสำคัญ ในขณะที่ ปริมาณการตั้งสำรองหนี้สูญยังอยู่ในระดับต่ำหลังจากการเกิดวิกฤตการณ์น้ำท่วม และการเพิ่มปริมาณของลูกหนี้รายใหม่ นอกจากนี้บริษัทยังคงรักษาประสิทธิภาพในการติดตามหนี้สินได้ดี โดยภาพรวมแล้ว บริษัทสามารถทำกำไรได้ดีขึ้นมากเมื่อเปรียบเทียบกับปีที่แล้ว นอกจากนี้ บริษัทได้มีการลงทุนในบริษัทย่อย คือ Group Lease Holdings Pte.Ltd หรือ GLH ซึ่งเป็นบริษัทโฮลดิ้งส์ในประเทศสิงคโปร์เพื่อใช้เป็นฐานในการขยายการลงทุนในประเทศต่าง ๆ

ในปี 2556 บริษัท GL Finance Plc. หรือ GLF ซึ่งประกอบธุรกิจสินเชื่อในการเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ในประเทศกัมพูชาได้ให้บริการในรูปแบบใหม่ คือ “การให้บริการดิจิทัลแพลตฟอร์ม” GLF ได้รับสิทธิแต่เพียงผู้เดียวในการให้บริการเช่าซื้อรถจักรยานยนต์จากผู้ผลิตและจัดจำหน่ายรถจักรยานยนต์ฮอนด้าในประเทศกัมพูชา และปัจจุบันได้เปิดจุดให้บริการสินเชื่อในร้านของตัวแทนจำหน่าย(ดีลเลอร์)ของรถจักรยานยนต์ฮอนด้าและจุดให้บริการสินเชื่อเช่าซื้ออุปกรณ์การเกษตรของคูโบต้า แล้วทั่วประเทศกัมพูชา

ในช่วงต้นปี 2557 เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจอย่างต่อเนื่องบริษัทจึงมีการปรับโครงสร้างองค์กร โดยแยกฝ่ายติดตามหนี้สินออกมาเป็นแผนกใหม่และมีผู้จัดการทั่วไปคอยควบคุมกำกับดูแลการปฏิบัติงานของฝ่ายนี้โดยเฉพาะ

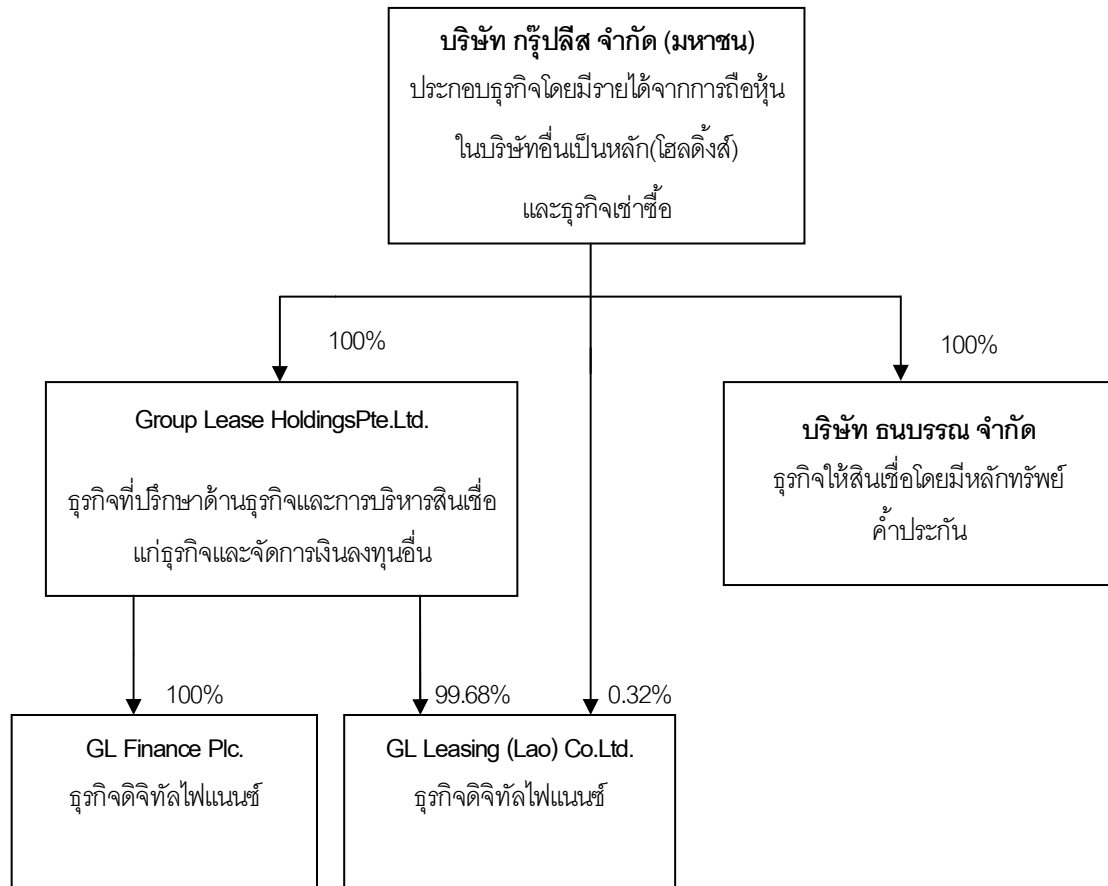
ยิ่งไปกว่านั้นในช่วงกลางปีบริษัทได้ทำการซื้อกิจการของ บริษัท ธนบรรณ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ประกอบกิจการในอุตสาหกรรมแบบเดียวกัน ทำให้บริษัทสามารถเร่งอัตราการขยายธุรกิจเพิ่มขึ้นได้อีกประมาณร้อยละ 30 ภายใต้แผนนโยบายและการบริหารกิจการของบริษัท และเราเชื่อมั่นว่า บริษัทธนบรรณจะเป็นส่วนสำคัญที่ช่วยเสริมศักยภาพในการแข่งขันสำหรับตลาดในประเทศให้กับบริษัทฯ ได้อีกในอนาคต

ในปี 2558 ด้วยการเติบโตและขยายตัวอย่างต่อเนื่องของธุรกิจในกัมพูชา และลาว บริษัทไม่เพียงแต่ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ รถจักรยานยนต์ เท่านั้น แต่ยังมีเครื่องจักรทางการเกษตร เครื่องมือและอุปกรณ์เกี่ยวกับพลังงาน และอื่นๆ บนรูปแบบธุรกิจที่สร้างขึ้นใหม่ นั่นก็คือ “การให้บริการดิจิทัลแพลตฟอร์ม” รูปแบบธุรกิจแบบใหม่นี้ ได้นำรายได้ใหม่มาให้กับบริษัท จากผู้ผลิตสินค้าและผู้แทนจำหน่ายซึ่งเป็นรายได้ค่าธรรมเนียมจากการให้

คำปรึกษาการกระจายสินค้าและการปล่อยสินเชื่อ ผ่านทางดิจิทัลแพลตฟอร์มของเรา ในเดือนพฤษภาคม บริษัทได้เริ่มต้นดำเนินธุรกิจในประเทศลาว โดยใช้โมเดลธุรกิจเดียวกันกับในประเทศกัมพูชา และเพียงในเดือนที่ 4 เท่านั้น ธุรกิจในประเทศลาวก็สามารถสร้างผลกำไรจากการดำเนินการได้แล้ว ด้วยเหตุนี้ จึงทำให้ในปี 2558 บริษัทสามารถสรุปผลการดำเนินงานด้วย การมีรายได้สูงสุด มียอดขายกำไรสุทธิสูงสุด และมีพอร์ตสินเชื่อที่ใหญ่ที่สุดเท่าที่เคยมีมา

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

โครงสร้างกลุ่มบริษัทและการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทสามารถแบ่งได้ดังนี้



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ลักษณะการประกอบธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัท คือ ผู้ให้บริการ ดิจิทัลแพลตฟอร์ม เพื่อให้เกิดความสะดวกในการให้บริการสินเชื่อ ระหว่างผู้บริโภคสินค้ากับ ผู้ผลิต/ผู้แทนจำหน่าย (ดีลเลอร์) สินค้าที่มีความจำเป็นต่อการดำเนินชีวิตประจำวัน เช่น รถจักรยานยนต์ เครื่องจักรการเกษตร อุปกรณ์เกี่ยวกับภาคพลังงานและสินค้าอื่นๆ ที่สามารถให้สินเชื่อได้ สำหรับลูกค้า การใช้บริการขอสินเชื่อจะเป็นเรื่องง่ายและสะดวกสบายมาก เนื่องจากจะมีการอำนวยความสะดวกให้ครบทั้งกระบวนการ ตั้งแต่การขออนุมัติสินเชื่อ จนถึงการผ่อนชำระค่างวดประจำเดือน ด้วยวิธี e-Payment สำหรับผู้ผลิต / ตัวแทนจำหน่าย นั้น ระบบของเราจะให้ ประสิทธิภาพ และความเชื่อมั่น เนื่องจากระบบจะสามารถอำนวยความสะดวกได้อย่างครบถ้วนทั้งกระบวนการของการขายสินค้า ตั้งแต่การตลาด การประเมินลูกค้า (ซึ่งเป็นความรู้ที่ทางผู้ผลิต หรือตัวแทนจำหน่ายไม่มี) จนกระทั่งถึงการเก็บเงิน โดยผ่านทางเครือข่ายจุดให้บริการสินเชื่อทั้งหลายและระบบอี-ไฟแนนซ์ซึ่งมีการบูรณาการมาแต่ดั้งเดิม ด้วยเหตุนี้ รายได้ของบริษัทจึงมาจากทั้งจากลูกค้า เป็นรายได้จากดอกเบี้ยเช่าซื้อ และจากผู้ผลิต/ผู้แทนจำหน่าย เป็นรายได้จากการให้บริการ ค่าปรึกษาและดอกเบี้ยจากการให้สินเชื่อ

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท

รายได้ของบริษัท	ปี 2558		ปี 2557		ปี 2556	
	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ
รายได้ดอกเบี้ยเช่าซื้อและขายผ่อนชำระ	1,898.44	76.28	1,676.42	90.02	1,258.28	85.51
รายได้ดอกเบี้ยจากสินเชื่อแก่ผู้บริโภค โดยมีทรัพย์สินค้ำประกัน	25.48	1.03	-	-	-	-
รายได้อื่น*	564.78	22.69	185.93	9.98	213.26	14.49
รวม	2,488.70	100.00	1,862.35	100.00	1,471.54	100.00

*รายได้อื่นประกอบด้วย หนี้สูญปรับคืน, เบี้ยปรับสัญญาเช่าซื้อและขายผ่อนชำระ, ค่าบริการงานทะเบียน, ค่าบริการงานด้านประกันภัย, ค่าติดตาม, ดอกเบี้ยรับ, รายได้บริการค่าที่ปรึกษา และอื่นๆ

2.1 ลักษณะของบริการ

1. รูปแบบการบริการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์

การบริการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ เป็นอีกรูปแบบหนึ่งของการให้บริการทางการเงิน โดยมีผู้เกี่ยวข้อง 3 ฝ่ายคือลูกค้าหรือผู้เช่าซื้อ, ร้านค้าหรือผู้จัดจำหน่ายและบริษัท หรือผู้ให้บริการสินเชื่อ โดยลูกค้าสามารถผ่อนชำระค่างวดได้ ตั้งแต่ 12 ถึง 36 เดือนและเมื่อลูกค้าชำระค่าสินค้ายรวมทั้งปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญาเช่าซื้อโดยครบถ้วนแล้ว กรรมสิทธิ์ในสินค้าจะตกเป็นของลูกค้าอย่างสมบูรณ์ ลูกค้าสามารถใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อได้จากร้านค้าคู่ค้าของบริษัทซึ่งมีทั้งสิ้นกว่า 200 แห่งทั่วเขตกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด

ปัจจัยในการกำหนดวงเงินสินเชื่อและระยะเวลาในการผ่อนชำระค่างวดนั้นขึ้นอยู่กับความสามารถในการชำระเงินของลูกค้า ยี่ห้อ รุ่น ราคาของรถจักรยานยนต์แต่ละยี่ห้อจากข้อมูลลูกค้าของบริษัท สามารถที่จะจัดแบ่งแยกประเภทยี่ห้อรถจักรยานยนต์เป็นส่วนส่วนดังต่อไปนี้

ตารางแสดงสัดส่วนจำนวนรถจักรยานยนต์ที่บริษัทให้เช่าซื้อซึ่งสัดส่วนยอดการให้เช่าซื้อจะเรียงจากมากไปน้อยตาม
ส่วนแบ่งการตลาดของยี่ห้อรถได้แก่ ฮอนด้า ยามาฮ่า คาวาซากิและซูซูกิ

หน่วย: ร้อยละ

ลำดับ	ยี่ห้อ	ปี 2558	ปี2557	ปี2556	ปี2555
1	ฮอนด้า	84.19	83.18	76.06	73.22
2	ยามาฮ่า	14.45	14.88	22.64	25.45
3	คาวาซากิ	1.10	1.34	0.60	0.40
4	ซูซูกิ	0.26	0.59	0.70	0.93
รวม		100.00	100.00	100.00	100.00

ที่มา : จำนวนรถจักรยานยนต์ที่บริษัทให้เช่าซื้อ

การดำเนินธุรกิจการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์นั้นไม่มีข้อจำกัดจากหน่วยงานใด ๆ ของภาครัฐ และเป็นธุรกิจที่ไม่อยู่ภายใต้กฎหมายพิเศษ ดังนั้น ในการขยายธุรกิจของผู้ประกอบการในธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์จึงสามารถทำได้อย่างเต็มที่ตามศักยภาพของบริษัท

2. ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์

การเลือกใช้บริการการให้สินเชื่อเพื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ของผู้บริโภค ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ (Dealer) มีความสำคัญอย่างยิ่งในการแนะนำบริษัทผู้ให้เช่าซื้อ ต่อลูกค้าผู้ขอสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ ดังนั้นการสร้าง ความพึงพอใจในการบริการให้แก่ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ จึงเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งในการเพิ่มฐานลูกค้าและขยายธุรกิจ บริษัทจึงคิดค้นระบบการตรวจสอบข้อมูลการให้สินเชื่อที่รวดเร็ว ภายใต้ระบบสารสนเทศที่ครอบคลุมการดำเนินงานของบริษัท ประกอบกับบุคลากรซึ่งมีความเชี่ยวชาญ ทำให้บริษัทสามารถดำเนินการอนุมัติสินเชื่อได้อย่างรวดเร็ว ด้วยขั้นตอนการควบคุม ภายในที่รัดกุมเพียงพอ

นอกจากนั้นบริษัทยังมีกลยุทธ์เพื่อสร้างแรงจูงใจอื่น ๆ เช่น การให้ค่าส่งเสริมการขาย ซึ่งรายละเอียดและสัดส่วน ในการเสนอขายให้แก่ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ ขึ้นอยู่กับสภาวะการแข่งขันในแต่ละพื้นที่ ซึ่งมีความหลากหลายและอาจมี การปรับเปลี่ยนได้ในแต่ละช่วงเวลา อย่างไรก็ตามบริษัทจะมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้แทนจำหน่ายจำนวนมากจากการ ดำเนินธุรกิจมาเป็นระยะเวลายาวนาน แต่บริษัทยังคงยึดมั่นในนโยบายซึ่งเน้นความเป็นอิสระ ไม่ยึดติดในสังกัดของผู้ผลิตและ ให้ความสำคัญกับการกระจายยอดการให้สินเชื่อผ่านผู้แทนจำหน่ายที่หลากหลาย โดยไม่มีผู้แทนจำหน่ายรายใดมีสัดส่วนยอด เช่าซื้อเกินกว่าร้อยละ 30 จากยอดเช่าซื้อทั้งหมดซึ่งจะช่วยบรรเทาความเสี่ยงจากอิทธิพลของผู้แทนจำหน่ายรายใหญ่ที่มีต่อการ ดำเนินธุรกิจ

3. นโยบายการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์

บริษัทได้มีการกำหนดคุณสมบัติของลูกค้าที่ต้องการขอสินเชื่อสำหรับการเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ว่าต้องมีแหล่งรายได้ที่เพียงพอต่อการเช่าซื้อรถจักรยานยนต์โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก ได้แก่ บุคคลธรรมดาทั่วไปซึ่งมีรายได้ที่มั่นคงและเพียงพอสำหรับการชำระคืนการกู้ยืมดังกล่าว โดยพิจารณาจากเอกสารที่ใช้ประกอบการขอสินเชื่อ เช่น สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาทะเบียนบ้าน สำเนาสิทธิเงินเดือน และให้นำหลักฐานตัวจริงแสดงต่อเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อทั้งผู้ขอสินเชื่อและ ผู้ค้ำประกันพร้อมทั้งกรอกใบคำขอเช่าซื้อ กรอกใบรับรองผู้ค้ำประกัน และหนังสือยินยอมให้ตรวจสอบข้อมูลเครดิต ส่วนกลุ่มลูกค้าที่ไม่มีเอกสารทางการเงินส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพอิสระ เช่น ค้าขาย รับเหมาทั่วไป ขับรถจักรยานยนต์รับจ้าง โดยลูกค้าและ ผู้ค้ำประกันจะมีเอกสารประกอบการพิจารณา คือ สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาทะเบียนบ้าน พร้อมทั้งแสดงหลักฐานตัวจริงต่อเจ้าหน้าที่ และเจ้าหน้าที่สินเชื่ออาจต้องไปตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล ณ ที่พักอาศัยหรือที่ทำงานของลูกค้าตามที่ลูกค้าได้ให้ข้อมูล

โดยบริษัทเป็นสมาชิกของ บริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด และ สมาคมธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ไทย จึงเป็นข้อได้เปรียบของบริษัทในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อได้อย่างรวดเร็วถูกต้องและมีคุณภาพ

4. หลักประกันในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์

รถจักรยานยนต์ที่บริษัทให้เช่าซื้อถือเป็นหลักประกันในการให้สินเชื่อในกรณีที่ลูกค้าค้างค่างวด 2 งวดติด ๆ กัน บริษัทจะทำการบอกเลิกสัญญา หากลูกค้ายังไม่ชำระค่างวดภายในระยะเวลา 30 วันบริษัทจะทำการติดตามยึดรถจักรยานยนต์คืนเพื่อทำการขายทอดตลาดต่อไป หากบริษัทไม่สามารถยึดรถคืนได้บริษัทยังสามารถติดตามหนี้ได้จากผู้ค้ำประกัน

5. การบริหารความเสี่ยง

สำหรับการป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ บริษัทได้กำหนดให้มีขั้นตอนในการพิจารณาสินเชื่อ และตรวจสอบข้อมูลของลูกค้าจากกระบวนการฐานข้อมูลที่ได้จัดทำขึ้นอย่างเคร่งครัดและกำหนดให้ต้องมีบุคคลค้ำประกัน (ยกเว้นสินเชื่อรถจักรยานยนต์กลุ่มอัตราดอกเบี้ยพิเศษไม่ต้องมีบุคคลค้ำประกันเนื่องจากเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ประจำคงที่ต่อเดือนและมีเอกสารทางการเงินมาแสดง เช่น สลิปเงินเดือนและสำเนาใบแจ้งยอดบัญชีธนาคาร) รวมถึงการกำหนดเงินดาวน์ที่เหมาะสมกับความเสี่ยงของลูกค้าและหลักประกันแต่ละรายด้วย นอกจากนี้ บริษัทยังได้จัดวางระบบการควบคุมแบบถ่วงดุล (Check and Balance) เพื่อให้เป็นไปตามขั้นตอนและมาตรฐานการอนุมัติสินเชื่อของบริษัท รวมทั้งระบบจัดทำรายงานที่มีประสิทธิภาพเพื่อให้ทราบถึงสถานะปัจจุบันของสินเชื่อและสามารถบริหารสินเชื่อได้อย่างมีประสิทธิภาพ จึงได้กำหนดผลตอบแทนในรูปแบบเงินรางวัล (Incentive) แก่เจ้าหน้าที่สินเชื่อ เจ้าหน้าที่ตรวจสอบ และเจ้าหน้าที่บริหารหนี้โดยพิจารณาจากปริมาณและคุณภาพของลูกค้าเป็นหลัก อีกทั้งจัดให้มีการทำประกันภัยรถจักรยานยนต์หายและความสูญเสียจากอุบัติเหตุเกินกว่าร้อยละ 60 หรือร้อยละ 80 ของมูลค่ารถจักรยานยนต์เพื่อลดความเสี่ยงลง

6. การควบคุมดูแลการอนุมัติสินเชื่อและการติดตามลูกหนี้

6.1 ขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อเบื้องต้น

เมื่อลูกค้าแสดงความประสงค์ในการขอสินเชื่อต่อเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อ เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อแจ้งรายละเอียดการให้สินเชื่อแก่ลูกค้า ได้แก่ เงินดาวน์ ยอดจัดสินเชื่ออัตราผ่อนชำระค่าทะเบียน พ.ร.บ. ค่าเบี้ยประกันภัย และอื่น ๆ เป็นต้น

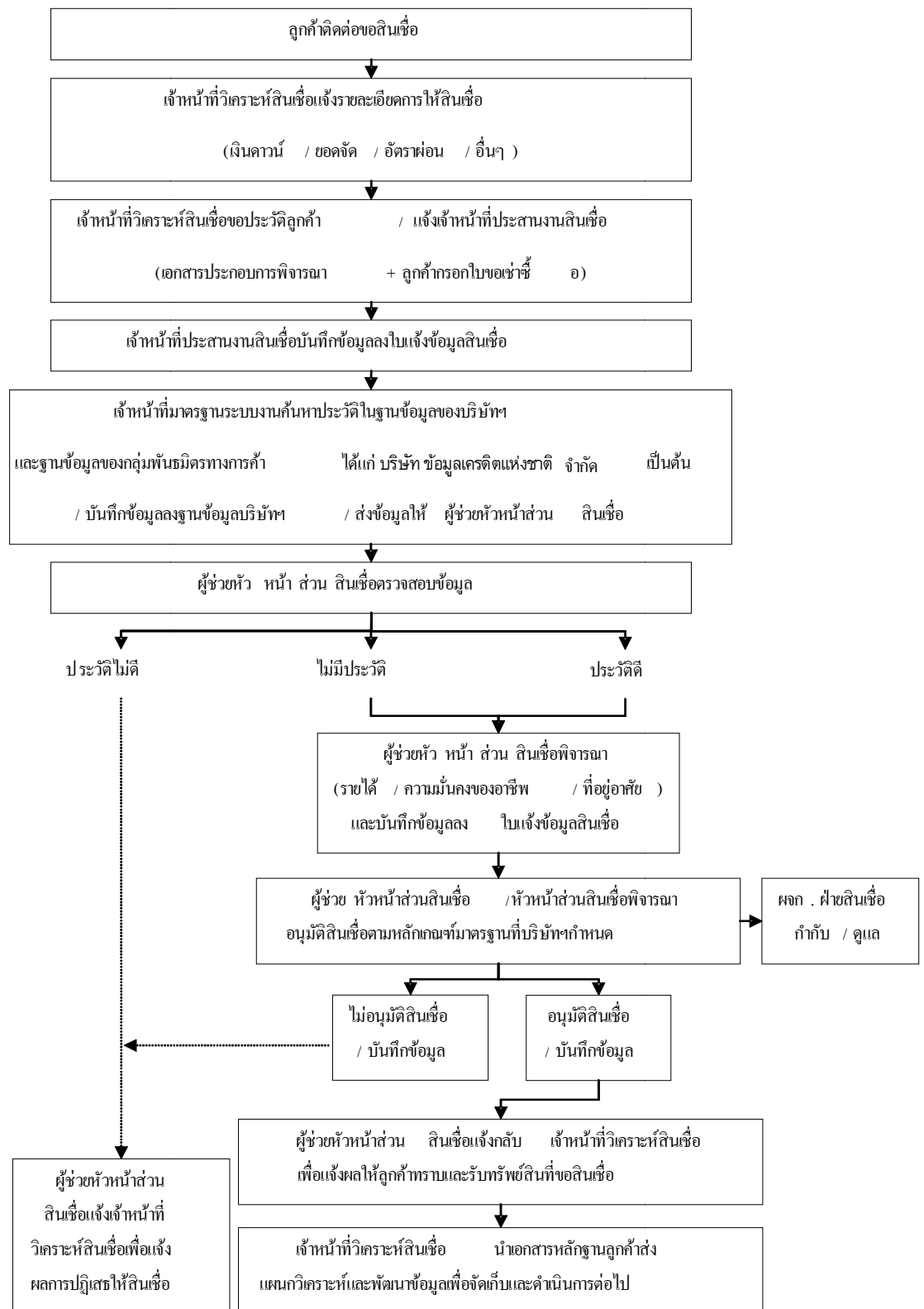
หลังจากที่ลูกค้าได้รับทราบจากผู้จำหน่ายรถจักรยานยนต์แล้ว ต่อจากนั้นเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะขอประวัติ และเอกสารประกอบการพิจารณา คือ สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาทะเบียนบ้าน สำเนาสมุดเงินเดือน และแสดงหลักฐานตัวจริงต่อเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อ ทั้งผู้ขอสินเชื่อและผู้ค้ำประกัน พร้อมทั้งกรอกใบคำขอเช่าซื้อ กรอกใบรับรอง ผู้ค้ำประกัน และหนังสือยินยอมการให้ตรวจสอบข้อมูลเครดิต

ในการพิจารณาสินเชื่อของบริษัทนั้น ลูกค้าจะได้รับการพิจารณาจากพนักงานอนุมัติสินเชื่อซึ่งจะทำการพิจารณาคุณสมบัติตามเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด และทำการตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลโดยส่งข้อมูลเพื่อให้เจ้าหน้าที่มาตรฐานระบบงานทำการตรวจสอบสินเชื่อและประวัติการชำระเงินจากฐานข้อมูล ได้แก่ ข้อมูลของบริษัท ข้อมูลของสมาคมเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ไทย และบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด ชื่อผู้จดทะเบียนขอใช้โทรศัพท์ตามหมายเลขโทรศัพท์ที่ผู้ขอสินเชื่อแจ้งไว้ในใบคำขอสินเชื่อและจากการตรวจสอบสิทธิผู้ประกันตนจากสำนักงานประกันสังคม กรณีลูกค้าแจ้งว่าเป็นพนักงานบริษัท หลังจากนั้นจะส่งข้อมูลที่ผ่านการตรวจสอบเบื้องต้นแล้วให้เจ้าหน้าที่ประสานงานสินเชื่อดำเนินการต่อ รวมทั้งการยืนยันความถูกต้องโดยการโทรศัพท์สอบถาม ทั้งที่บ้านและที่ทำงาน หากยังมีข้อสงสัยก็จะส่งพนักงานตรวจสอบไปตรวจสอบที่บ้านและที่ทำงานเป็นการเพิ่มเติม อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีมาตรการป้องกันการทุจริตของพนักงานอนุมัติสินเชื่อ โดยจัดให้มีสำนักตรวจสอบภายในคอยดูแลตรวจสอบและกำหนดแนวทางปฏิบัติให้แก่ผู้บริหารและพนักงานในระดับหัวหน้าของฝ่ายสินเชื่อและการตลาด ทำการสุ่มตรวจสอบการอนุมัติสินเชื่อที่ได้รับการพิจารณาจากพนักงานอนุมัติสินเชื่อว่าเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่บริษัทได้กำหนดไว้ เมื่อสินเชื่อได้รับการอนุมัติแล้วเจ้าหน้าที่ประสานงานสินเชื่อจะแจ้งผลการตรวจสอบให้แก่เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อเพื่อแจ้งผลการพิจารณาพร้อมทั้งวงเงินสินเชื่อให้แก่ลูกค้าทราบ หากสินเชื่อดังกล่าวได้รับการพิจารณาวงเงินรายละเอียดและหลักฐานของลูกค้าจะถูกบันทึกโดยแผนกวิเคราะห์และพัฒนาข้อมูลเพื่อการดำเนินงานในขั้นตอนต่อไป

นอกจากบริษัทจะสามารถควบคุมการทำงานของพนักงานพิจารณาอนุมัติสินเชื่อได้จากข้อมูลของลูกค้าที่ถูกบันทึกในระบบแล้วนั้น บริษัทยังสามารถทำการตรวจสอบการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อได้จากรายงานของฝ่ายบริการเรียกเก็บที่จัดส่งให้แก่ผู้บริหารฝ่ายการตลาดและฝ่ายตรวจสอบภายในซึ่งทำการตรวจสอบรายละเอียดของลูกหนี้ค้างชำระและหาสาเหตุว่าเกิดจากความไม่ถูกต้องในการอนุมัติสินเชื่อหรือไม่

ความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นกับบริษัท นอกจากความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นจากการอนุมัติสินเชื่อของพนักงานอนุมัติสินเชื่อแล้วนั้น บริษัทยังอาจมีความเสียหายที่เกิดจากการที่ผู้ขอสินเชื่อแจ้งข้อมูลเท็จในการขอสินเชื่อซึ่งทำให้บริษัทไม่สามารถติดตามหนี้จากผู้ขอสินเชื่อรายดังกล่าวได้ และบริษัทก็จะต้องทำการตัดจำหน่ายหนี้ดังกล่าวเป็นหนี้สูญในที่สุด

ขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อ



ในการดำเนินงานเพื่อพิจารณาปล่อยสินเชื่อของบริษัทนั้นจำเป็นต้องอาศัยระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์มากกว่าร้อยละ 90 ในการตรวจสอบข้อมูลของลูกค้าและการปฏิบัติงานอื่น ๆ ดังนั้น บริษัทจึงต้องทำการเก็บรักษาข้อมูลของลูกค้าเป็นจำนวนมาก ซึ่งหากระบบคอมพิวเตอร์ขัดข้องหรือเกิดเหตุการณ์อื่นจะทำให้ข้อมูลเสียหายหรือรั่วไหล ก็จะมีผลกระทบต่อการทำงานของของบริษัทเป็นอย่างมากดังนั้นบริษัทจึงได้กำหนดให้มีระบบการเก็บสำรองข้อมูลทุกวันด้วยการสำรองข้อมูลซึ่งเชื่อมโยงระหว่างเครือข่ายคอมพิวเตอร์ซึ่งหากเครื่องคอมพิวเตอร์หลักขัดข้องเสียหายก็จะไม่ทำให้ข้อมูลของลูกค้าสูญหายหรือเสียหายไปด้วยและสามารถนำข้อมูลสำรองกลับมาใช้งานต่อในเวลาอันสั้น นอกจากการสำรองข้อมูลในทุกวันแล้ว บริษัทยังได้มีการสำรองข้อมูลเป็นประจำทุกเดือน เพื่อป้องกันความผิดพลาดใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้

ด้วยระบบที่รัดกุมดังกล่าว จึงทำให้การดำเนินงานซึ่งต้องพึ่งพาเครือข่ายคอมพิวเตอร์นั้น เป็นไปได้ อย่างราบรื่น ปลอดภัย และเอื้ออำนวยให้เกิดความสะดวกในการดำเนินธุรกิจเป็นอย่างมาก

6.2 ขั้นตอนการตรวจสอบข้อมูลและเอกสารประกอบการพิจารณาสินเชื่อ

เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อ จะประสานงานไปยังเจ้าหน้าที่ประสานงานสินเชื่อโดยแจ้งรายละเอียดของลูกค้าเบื้องต้นให้เจ้าหน้าที่ประสานงานสินเชื่อทราบ เพื่อบันทึกข้อมูลลงในใบแจ้งข้อมูลสินเชื่อ แล้วส่งต่อให้เจ้าหน้าที่มาตรฐานระบบงานทำการค้นหาประวัติในฐานข้อมูลของบริษัทฐานข้อมูลของสมาคมเข้าชื่อรถจักรยานยนต์ไทย และฐานข้อมูลของ บริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติจำกัด พร้อมทั้งบันทึกข้อมูลที่ได้ลงฐานข้อมูลของบริษัทและส่งข้อมูลที่ได้นั้นกลับไปยังผู้ช่วยหัวหน้าส่วนสินเชื่อ

ผู้ช่วยหัวหน้าส่วนสินเชื่อจะดำเนินการตรวจสอบประวัติของลูกค้าที่ปรากฏ ถ้าประวัติไม่ดีหรือไม่ เป็นไปตามหลักเกณฑ์บริษัทก็จะปฏิเสธการให้สินเชื่อ ถ้าไม่มีประวัติหรือประวัติดีผู้ช่วยหัวหน้าส่วนสินเชื่อก็จะพิจารณาเครดิตลูกค้าจากปัจจัยดังนี้รายได้เพียงพอต่อความสามารถในการชำระหนี้ที่อยู่อาศัยสามารถติดตามได้เป็นหลักแหล่ง จากนั้นทำการบันทึกข้อมูลลงฐานข้อมูลของบริษัท กรณีวงเงินที่ขออนุมัติสินเชื่อสูงกว่ามาตรฐานที่บริษัท กำหนด ผู้ช่วยหัวหน้าส่วนสินเชื่อ จะเสนอหัวหน้าส่วนสินเชื่อ เพื่อพิจารณาอนุมัติให้สินเชื่อต่อไป

6.3 ขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อ

เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะทำการขออนุมัติสินเชื่อ เพื่อเสนอต่อผู้มีอำนาจอนุมัติสินเชื่อ ซึ่งรายละเอียดของวงเงินสินเชื่อและผู้มีอำนาจอนุมัติวงเงินสินเชื่อเข้าชื่อของบริษัทมีดังนี้

วงเงินสินเชื่อ	ผู้มีอำนาจอนุมัติ
ไม่เกิน 75,000 บาท	ผู้ช่วยหัวหน้าส่วนสินเชื่อ
ไม่เกิน 100,000 บาท	หัวหน้าส่วนสินเชื่อ
ไม่เกิน 150,000 บาท	ผู้จัดการฝ่ายสินเชื่อ
ไม่เกิน 500,000 บาท	ผู้จัดการทั่วไป
ไม่จำกัดจำนวนเงิน	คณะกรรมการบริษัท

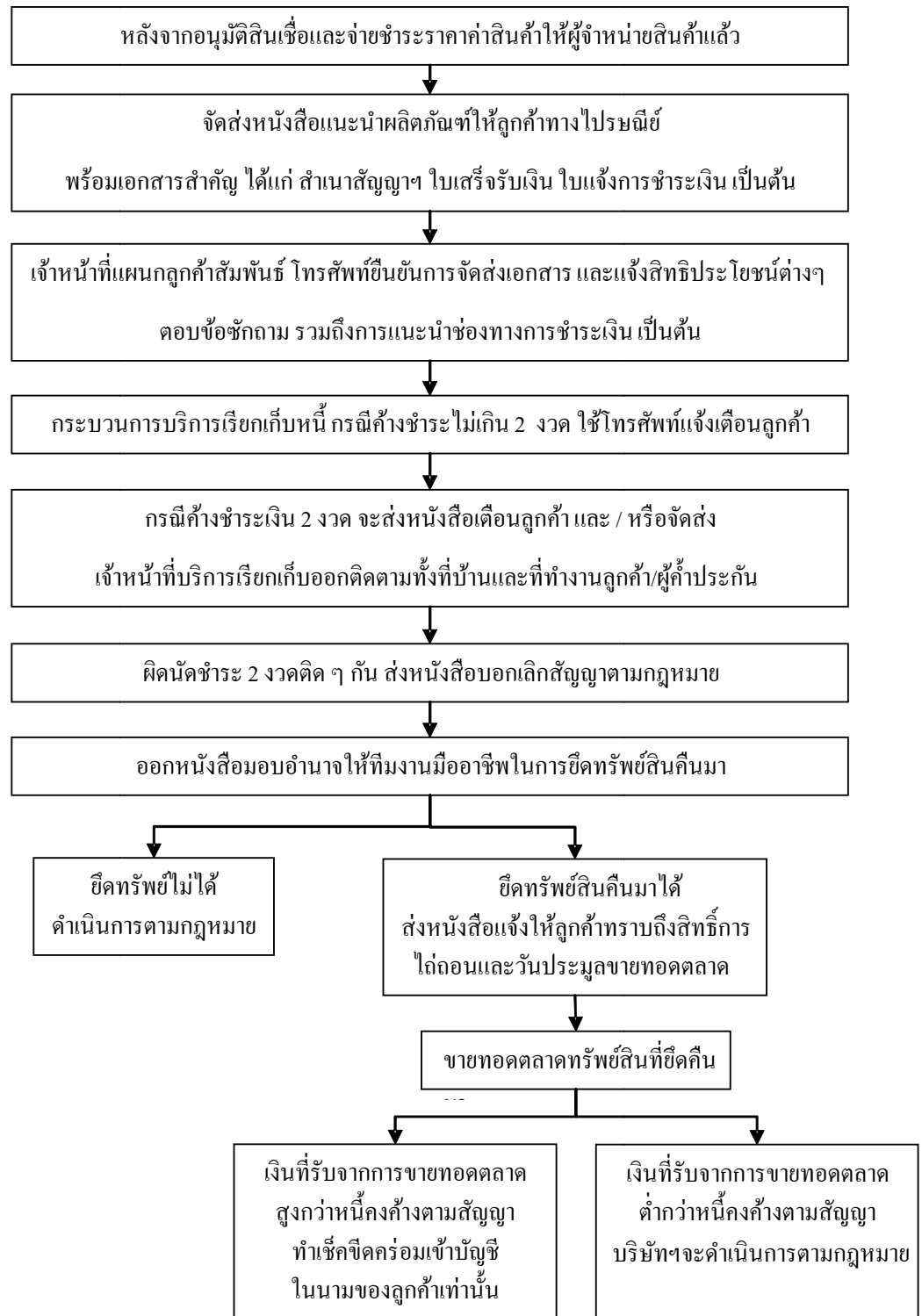
อนึ่ง หากผู้มีอำนาจอนุมัติมีความขัดแย้งในการอนุมัติรายการนั้น ๆ ผู้มีอำนาจอนุมัติในวงเงินสินเชื่อที่สูงกว่าจะเป็นผู้ทำการอนุมัติรายการแทน ทั้งนี้ข้อมูลและหลักฐานของลูกค้า เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะนำเสนอให้กับ แผนกวิเคราะห์และพัฒนาข้อมูล เพื่อจัดเก็บลงฐานข้อมูลของบริษัทและดำเนินการต่อไป

6.4 ขั้นตอนการดำเนินงานภายหลังผ่านการอนุมัติสินเชื่อ

- หลังจากคำขอสินเชื่อได้รับการอนุมัติเรียบร้อยแล้วผู้จำหน่ายจะเป็นผู้ดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ทรัพย์สินให้แก่บริษัทโดยบริษัทจะจัดให้มีการประกันภัยทรัพย์สินทันทีที่ลูกค้าได้รับทรัพย์สินไปจากผู้จำหน่ายโดยบริษัทเป็นผู้รับผลประโยชน์ทั้งนี้ข้อมูลและหลักฐานของลูกค้าจะอยู่ในฐานข้อมูลของบริษัท
- งานบริการอื่นที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์บริษัทจัดให้มีเจ้าหน้าที่อำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการให้บริการทำประกันภัยในทรัพย์สินที่ให้เช่าซื้อประกันภัยตาม พรบ.คุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถการต่ออายุกรมธรรม์และการบริการงานทางทะเบียนรถเช่นการต่อภาษีรถประจำปีการโอนกรรมสิทธิ์เมื่อลูกค้าชำระค่างวดครบถ้วนตามสัญญา
- งานบริการด้านการแนะนำผลิตภัณฑ์และสิทธิประโยชน์ที่จะได้รับหลังจากอนุมัติสินเชื่อและชำระค่าสินค้าให้กับผู้จำหน่ายสินค้าเป็นที่เรียบร้อยแล้วบริษัทจะจัดส่งเอกสารสำคัญให้แก่ลูกค้าภายใน 7 วันทำการอันได้แก่สำเนาสัญญาเช่าซื้อสำเนาสัญญาค้ำประกันใบเสร็จการรับชำระเงินครั้งแรก หนังสือแนะนำผลิตภัณฑ์ใบแจ้งการชำระเงินและบัตรอำนวยความสะดวกในการชำระเงินค่างวด หลังจากนั้นจะมีเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์โทรศัพท์ติดต่อลูกค้าเพื่อยืนยันการส่งเอกสารสำคัญให้ลูกค้าพร้อมกับแนะนำสิทธิประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับเช่นการชำระตรงตามกำหนดตามหลักเกณฑ์ที่บริษัทกำหนดไม่ต้องเสียค่าปรับล่าช้าเป็นต้นรวมถึงช่องทางการอำนวยความสะดวกในการรับชำระค่างวดพร้อมตอบข้อซักถามลูกค้าเพื่อเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างบริษัทกับลูกค้า
- งานด้านการบริการเรียกเก็บหนี้บริษัทมีช่องทางอำนวยความสะดวกในการชำระเงินค่างวดของลูกค้าโดยการจัดส่งประวัติการชำระเงินและใบแจ้งหนี้ให้กับลูกค้าเป็นประจำทุกเดือนโดยลูกค้าสามารถชำระเงินค่างวดได้หลายวิธีได้แก่การชำระเป็นเงินสดที่หน้าเคาน์เตอร์ธนาคารการชำระผ่านทางระบบอิเล็กทรอนิกส์ของทางธนาคาร (ทางโทรศัพท์ทางอินเทอร์เน็ตทางตู้ ATM) การชำระผ่านทางเคาน์เตอร์เซอร์วิส (ร้านสะดวกซื้อ 7-ELEVEN) การชำระผ่านทางไปรษณีย์ไทย (ธนาณัติหรือหน้าเคาน์เตอร์ไปรษณีย์ Pay at Post) การชำระโดยเช็คล่วงหน้าการชำระผ่านหน้าเคาน์เตอร์ของบริษัทหรือการจัดส่งเจ้าหน้าที่บริการเรียกเก็บของบริษัทไปรับชำระถึงที่บ้านหรือที่ทำงานของลูกค้าในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล
- ด้านการบริหารหนี้และติดตามทรัพย์สินที่ให้เช่าซื้อคืนในกรณีที่ลูกค้าค้างชำระไม่เกิน 2 งวดบริษัทจัดให้มีระบบสารสนเทศให้เจ้าหน้าที่โทรศัพท์ติดต่อลูกค้าเพื่อแจ้งเตือนการชำระค่างวดพร้อมบันทึกข้อมูลการเจรจันดหมายในกรณีที่ลูกค้าค้างชำระเกิน 2 งวดบริษัทจะส่งหนังสือเตือนการชำระค่า

- งวดและ/หรือส่งเจ้าหน้าที่บริการเรียกเก็บออกติดตามถึงที่บ้านหรือที่ทำงานลูกค้า/ผู้ค้าประกันแต่ในกรณีที่ลูกค้าผัดนัดชำระค่างวดตามสัญญาติดต่อกัน 2 งวดฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศจะดำเนินการส่งหนังสือบอกเลิกสัญญาตามที่กฎหมายกำหนดต้องชำระภายใน 30 วันและหากลูกค้ายังไม่ชำระเงินค่างวดบริษัทจะดำเนินการตามกฎหมายโดยจะมอบอำนาจให้ทีมงานมืออาชีพจากภายนอก (Outsource) ที่มีประสบการณ์และความชำนาญในการติดตามทรัพย์สินคืนมาซึ่งมีความชำนาญในพื้นที่ทั้งในกรุงเทพฯและปริมณฑลรวมทั้งต่างจังหวัดทั่วประเทศหากไม่สามารถติดตามยึดทรัพย์สินคืนกลับมาได้บริษัทจะดำเนินการด้านกฎหมายกับลูกค้าและผู้ค้าประกันต่อไป
- หลังจากติดตามทรัพย์สินกลับคืนมาแล้วเจ้าหน้าที่สินค้าคงคลังจะทำการตรวจสอบสภาพทรัพย์สินที่ยึดคืนมาและบันทึกข้อมูลเข้าระบบสารสนเทศจากนั้นระบบจะจัดส่งหนังสือแจ้งสิทธิให้ลูกค้ามาได้ออนพร้อมวันที่จะทำการขายทอดตลาดโดยวิธีการประมูลอย่างเหมาะสมหากพ้นกำหนดเวลาการใช้สิทธิตามกฎหมายบริษัทจะดำเนินการขายทอดตลาดทรัพย์สินที่ยึดคืนมา
 - การขายทอดตลาดโดยวิธีการประมูลที่เหมาะสมของทรัพย์สินที่ยึดคืนมาโดยบริษัทให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการและบริหารทรัพย์สินที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะทำการตรวจสอบและประเมินราคาของทรัพย์สินที่ยึดคืนมาอย่างเป็นอิสระต่อกันเพื่อให้เกิดความโปร่งใส ยุติธรรมแล้วจึงทำการประเมินราคากลางอ้างอิงจากราคาตลาดของรถจักรยานยนต์ในแต่ละรุ่นและอายุการใช้งานที่เหลืออยู่และบันทึกข้อมูลเข้าระบบสารสนเทศจากนั้นผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการและบริหารทรัพย์สินจะทำการอนุมัติราคากลางเพื่อใช้อ้างอิงในการอนุมัติขายทอดตลาดซึ่งมีระบบสนับสนุนช่วยในการตัดสินใจโดยบริษัทจะเปิดขายทอดตลาดโดยวิธีการประมูลอย่างเหมาะสมทุกวันจันทร์ในการขายทอดตลาดโดยวิธีการประมูลอย่างเหมาะสมจะทำการขายทอดตลาดให้กับบุคคลทั่วไปและร้านค้าผู้จำหน่ายรถจักรยานยนต์ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่ติดต่อกันมานานกว่า 10 ปีโดยเป็นร้านค้าในเขตกรุงเทพฯปริมณฑลและต่างจังหวัดและจากตัวแทนของร้านค้าซึ่งมาประมูลเพื่อนำไปจำหน่ายต่อที่ต่างจังหวัดกระบวนการดังกล่าวได้จัดให้ เพื่อให้ราคาจักรยานยนต์ที่ได้จากการประมูลขายทอดตลาดสะท้อนราคาตลาด ณ ขณะนั้นมากที่สุด โดยเจ้าหน้าที่สินค้าคงคลังเป็นผู้อนุมัติราคาขายตามเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด
 - ทั้งนี้กรณีที่มีจำนวนเงินจากการขายทอดตลาดโดยวิธีประมูลอย่างเหมาะสมได้ราคาน้อยกว่ามูลหนี้ส่วนที่ขาดอยู่ตามสัญญาเช่าซื้อ บริษัทจะดำเนินการด้านกฎหมายกับลูกค้าและผู้ค้าประกันต่อไป แต่หากกรณีที่มีจำนวนเงินจากการขายทอดตลาดโดยวิธีประมูลอย่างเหมาะสมได้ราคามากกว่ามูลหนี้ส่วนที่ขาดอยู่ตามสัญญาเช่าซื้อ บริษัทจะดำเนินการคืนเงินส่วนเกินนั้นให้กับลูกค้าเป็นเช็คขีดคร่อมเข้าบัญชีในนามลูกค้าเท่านั้น

ขั้นตอนภายหลังการอนุมัติสินเชื่อ



หมายเหตุ ในกรณีที่ลูกค้าผิคนัดชำระหนี้ 2 งวดติดกัน จนล่วงเลยถึงขั้นตอนการยึดทรัพย์ แต่หากลูกค้าสามารถกลับมาชำระหนี้ได้ภายใน 15 วัน ก็ยังมีโอกาสที่จะเปลี่ยนสถานะภาพกลับมาเป็นผู้เข้าซื้อปกติ เพื่อดำเนินการผ่อนชำระค่างวดต่อจนเสร็จสิ้นและได้รับโอนกรรมสิทธิ์ในรถจักรยานยนต์ต่อไป

เพื่อเป็นการสนับสนุนขั้นตอนการดำเนินงานภายหลังการปล่อยสินเชื่อบริษัทจึงได้มีการจัดตั้งฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อทำการวิจัยและพัฒนาโดยได้นำระบบเทคโนโลยีและสารสนเทศมาใช้ในการบริหารเพื่อทำการพัฒนารูปแบบการจ่ายชำระค่างวดใหม่เป็นการเพิ่มความสะดวกสบายให้แก่ลูกค้ารวมทั้งเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานของบริษัทอันจะนำไปสู่การลดต้นทุนในการดำเนินการ

การพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อสนับสนุนขั้นตอนการดำเนินงานของบริษัทที่ผ่านมาสามารถสรุปได้ดังนี้

1. บริษัทได้นำระบบคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ในการประกอบธุรกิจนับตั้งแต่เริ่มก่อตั้งบริษัท โดยได้พัฒนาระบบคอมพิวเตอร์อย่างต่อเนื่อง ทั้งการพัฒนาขั้นตอนการทำงานและการให้บริการเพื่อให้สอดคล้องกับสภาวะแวดล้อมปัจจุบันซึ่งจะเพิ่มความได้เปรียบในการแข่งขันทางธุรกิจบริษัทพัฒนาและปรับปรุงระบบเทคโนโลยีและสารสนเทศเพื่อรองรับการพัฒนากระบวนการภายในและสนับสนุนการขยายตัวของธุรกิจ
2. การพัฒนาระบบงานภายในซึ่งเกี่ยวเนื่องกับโปรแกรม Hire Purchase Card (HP-Card) เพื่อใช้ในการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า โดยรวบรวมข้อมูลต่างๆไว้ในการ์ดเพียงใบเดียว อาทิเช่น ประวัติการชำระเงินรายละเอียดของผู้เช่าซื้อหรือผู้ค้าที่อยู่เบอร์โทรศัพท์การคำนวณยอดปิดบัญชีติดตามการตรวจสอบค่างวดที่หักบัญชีตรวจสอบการจ่ายเช็คล่วงหน้าดูรายการประกันภัยความเสียหาย Tele Note (การบันทึกการเจรจากับลูกค้า และผลสรุปของการเจรจาดังกล่าว) ตลอดจนการบันทึกข้อความที่สำคัญไว้ในการ์ดลูกค้าเช่นจดหมายเตือนจดหมายทวงหนี้การแจ้งรทหายหรือการแจ้งอุบัติเหตุทุนเป็นเครื่องมือสำคัญที่พนักงานทุกคนและทีมงานโปรแกรมเมอร์ของบริษัทได้มีส่วนร่วมในการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง
3. การพัฒนาระบบการเก็บเงิน (Bill Collection) โดยการประยุกต์ระบบบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management) มาใช้ในการสร้างทีมงานเจ้าหน้าที่ติดตามหนี้สินทางโทรศัพท์ (Tele Collector) ทำหน้าที่เก็บเงินลูกค้าเพื่อให้สามารถเข้าถึงและใกล้ชิดลูกค้าและสร้างกระบวนการเก็บเงินให้ได้ตามเป้าหมายและเป็นที่ยอมรับ
4. การประยุกต์ใช้ระบบการบริหารแบบ Balance Scorecard ซึ่งเป็นเครื่องมือของผู้บริหารในการสื่อสารและสร้างความเข้าใจในกลยุทธ์ของบริษัทไปสู่พนักงานทุกคนโดยมีวัตถุประสงค์ในการสร้างดัชนีในการวัดผล KPIs (Key Performance Indicators) สำหรับพนักงานทุกคนตามหน้าที่ในงานที่รับผิดชอบของแต่ละคนเช่นตำแหน่งเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อมีหน้าที่ให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์มีดัชนี KPIs คือคุณภาพของการให้สินเชื่อ (Rating) โดยบริษัทวางเป้าหมายไว้ที่ร้อยละ 87 ผลของการชำระเงิน 3 งวดแรกและเป้าหมายที่สองวางไว้ที่ร้อยละ 75 สำหรับผลการชำระเงิน 6 งวดแรกโดยนับจากจำนวนลูกค้าที่ให้สินเชื่อเพื่อประเมินประสิทธิภาพในการทำงานของพนักงานและให้บรรลุเป้าหมายในระยะยาวของบริษัทเป็นต้น

2.2 การตลาดและสถานะการแข่งขัน

(ก) กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทมีกลยุทธ์ในการให้บริการสินเชื่อเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าดังนี้

1) การสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า

ลูกค้าของบริษัทหมายถึงผู้เช่าซื้อและร้านค้าพันธมิตรทางธุรกิจโดยมุ่งเน้นความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้าเป็นหลักในการดำเนินธุรกิจ

1.1 ความพึงพอใจในกลุ่มผู้เช่าซื้อ

ผู้เช่าซื้อจะได้รับบริการที่ดีและรวดเร็วโดยบริษัทจัดให้มีเจ้าหน้าที่สินเชื่อเพื่ออำนวยความสะดวกในการขอพิจารณาสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ประจำอยู่ตามร้านค้าพันธมิตรทางธุรกิจทั่วกรุงเทพฯ และปริมณฑลมากกว่า 200 แห่งเจ้าหน้าที่สินเชื่อสามารถแจ้งผลการพิจารณาสินเชื่อให้ลูกค้ารับทราบทันทีภายใน 1 ชั่วโมงเพื่อเป็นการให้บริการที่รวดเร็วและแม่นยำบริษัทจึงเข้าเป็นสมาชิกของบริษัทข้อมูลเครดิตแห่งชาติจำกัดและสมาชิกสมาคมธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ไทย การเป็นสมาชิกทั้ง 2 องค์การดังกล่าวทำให้บริษัททราบข้อมูลด้านเครดิตของลูกค้ามากขึ้นมีส่วนช่วยในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อได้อย่างรวดเร็วภายใต้ขั้นตอนการอนุมัติที่รัดกุมโดยมีฐานข้อมูลอ้างอิงหลังจากผ่านการอนุมัติสินเชื่อแล้วภายใน 7 วันลูกค้าจะได้รับใบแจ้งยืนยันการชำระเงินพร้อมใบเสร็จรับเงินที่ชำระครั้งแรกในวันทำสัญญาซึ่งเอกสารดังกล่าวจะชี้แจงรายละเอียดต่างๆ ให้ลูกค้ารับทราบเช่นราคาทรัพย์สินรวมที่ต้องชำระมีประวัติการผ่อนชำระมาแล้วทั้งสิ้นกี่งวดคงเหลือยอดคงค้างการชำระอีกทั้งสิ้นกี่งวดในการชำระครั้งนี้ลูกค้าได้รับส่วนลดสะสมรวมทั้งสิ้นเป็นเงินเท่าไร

1.1.1) นอกเหนือจากการสื่อสารกับลูกค้าในการแจ้งยืนยันการชำระเงินแล้วบริษัทยังจัดให้มีการชำระภาษีประจำปีล่วงหน้าอีกด้วยเพื่อป้องกันปัญหาลูกค้าลืมต่อภาษีประจำปีถือว่าเป็นบริการที่สร้างความพึงพอใจให้ลูกค้าได้ในอีกระดับหนึ่ง

1.1.2) ในส่วนของช่องทางการชำระเงินเนื่องจากกลุ่มลูกค้าเช่าซื้อรถจักรยานยนต์มีความหลากหลายตั้งแต่ ระดับกลางถึงระดับล่างบริษัทจึงอำนวยความสะดวกในการชำระเงินโดยเปิดช่องทางการชำระเงินที่หลากหลายเช่นการชำระเงินผ่านทางธนาคารกสิกรไทย ธนาคารกรุงศรีอยุธยา ธนาคารธนชาตธนาคารไทยพาณิชย์ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร และธนาคารออมสิน การชำระเงินผ่านจุดบริการรับชำระเงินบริษัทเคาน์เตอร์เซอร์วิสจำกัดทุกสาขาที่ร้านค้าสะดวกซื้อ (7-ELEVEN) ซึ่งสามารถชำระเงินได้ตลอด 24 ชั่วโมงโดยไม่มีวันหยุดการชำระเงินผ่านจุดบริการ PAY AT POST ตามไปรษณีย์ทุกแห่งทั่วประเทศการชำระเงินผ่านห้างโลตัส express และ เคาน์เตอร์บริการของ True Partner โดยการชำระเงินผ่านช่องทางต่างๆ ดังกล่าวนี้นี้ลูกค้าจะเป็นผู้ชำระค่าธรรมเนียมในการชำระเงินในอัตราที่แต่ละแห่งกำหนดเพื่อก่อให้เกิดการแข่งขันทางด้านค่าธรรมเนียมการชำระเงินและเป็นอีกทางเลือกให้กับลูกค้า

1.2 ความพึงพอใจในกลุ่มร้านค้าพันธมิตรทางธุรกิจ

1.2.1) การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มร้านค้าพันธมิตรทางธุรกิจ ร้านค้าเหล่านี้ได้ให้การสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของบริษัทโดยการแนะนำลูกค้าและร่วมกันจัดกิจกรรมการส่งเสริมการขายอยู่ตลอดเวลา

1.2.2) การสื่อสารและตอบสนองความต้องการที่รวดเร็วของร้านค้าพันธมิตรทางธุรกิจบริษัทมีการจัดระบบงานที่ดีทำให้ร้านค้าดังกล่าวสามารถรับเงินค่าสินค้าได้ภายใน 1 วันหลังจากผ่านการอนุมัติสินเชื่อแล้วก่อให้เกิดสภาพคล่องทางการเงินกับร้านค้าเป็นอย่างมากกลยุทธ์นี้ถือว่าสร้างความพึงพอใจให้ร้านค้าสูงสุดทำให้บริษัทมีความได้เปรียบต่อผู้ประกอบการรายอื่น

1.2.3) ความถูกต้องและแม่นยำของข้อมูลด้วยระบบงานที่ดีทำให้ร้านค้าโทรสอบถามค้นหาข้อมูลด้านต่างๆของลูกค้าด้วยเวลาที่รวดเร็วและถูกต้องเช่นการสอบถามยอดปิดบัญชีสามารถทราบผลได้ภายในเวลาอันรวดเร็วการสอบถามภาษีค้างชำระสอบถามการจ่ายเช็คค่าสินค้า ซึ่งหากการชำระเงินทำโดยการจ่ายเช็คสามารถตรวจสอบเลขที่เช็ควันที่ที่ส่งจ่ายเป็นเช็คสำหรับชำระค่าสินค้าของรถจักรยานยนต์คันไหนบ้างบริษัทสามารถให้คำตอบได้ภายในเวลา 1 นาทีซึ่งถือว่าเป็นบริการที่ได้รับความนิยมและร้านค้าได้รับความพึงพอใจเป็นอย่างมาก

2) การใช้ฐานข้อมูลลูกค้า

จากการที่บริษัทดำเนินธุรกิจมาเป็นเวลานานมากกว่า 20 ปีจึงมีการรวบรวมเก็บรักษาฐานข้อมูลของลูกค้า โดยสามารถแบ่งแยกเป็นอายุรายได้อาชีพประวัติการชำระเงินทั้งนี้รายชื่อลูกค้าอยู่ในระบบเป็นจำนวนมากกว่า 500,000 ราย จึงสามารถนำข้อมูลดังกล่าวมาวิเคราะห์จัดทำแผนการตลาด เพิ่มศักยภาพในการให้บริการสินเชื่อบริการรูปแบบอื่น ๆ เพื่อที่จะสนองความต้องการของลูกค้าได้ในอนาคตเช่นสินเชื่อซื้อขายผ่อนชำระและสินเชื่อเงินสดเพื่อรักษากลุ่มลูกค้าเก่าที่มีประวัติการผ่อนชำระที่ดีได้อย่างต่อเนื่อง

3) นโยบายด้านราคา

บริษัทไม่มีนโยบายด้านการแข่งขันโดยการตัดราคา แต่จะกำหนดอัตราดอกเบี้ยโดยพิจารณาจากปัจจัยต่างๆดังนี้

3.1) อัตราผลตอบแทนทั่วไปที่กำหนดโดยผู้ประกอบการรายอื่นๆและกลุ่มพันธมิตรทางการค้าในการดำเนินธุรกิจแต่ละประเภท

3.2) แนวโน้มสถานะเศรษฐกิจซึ่งจะส่งผลต่ออัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมในปัจจุบันและอนาคตที่จะมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงทิศทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทและกลุ่มพันธมิตร

บริษัทกำหนดอัตราผลตอบแทนในอัตราที่ใกล้เคียงกับอัตราที่กำหนดโดยกลุ่มพันธมิตรทางการค้าซึ่งจะเป็นไปตามภาวะการแข่งขันและสถานะตลาดในขณะนั้นบริษัทมุ่งเน้นการให้บริการที่มีประสิทธิภาพ วางแผนเพื่อให้มีเงินทุนสนับสนุนการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง และสร้างโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนต่ำ ให้ความสำคัญกับการขยายพื้นที่ให้บริการอย่างทั่วถึง โดยคำนึงถึงศักยภาพในการให้บริการในระยะยาว

4) ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทดำเนินธุรกิจการให้บริการเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ทุกชนิดทุกประเภทที่ผลิตและประกอบในประเทศ ไทยเช่น ฮอนด้า ยามาฮ่า ซูซูกิ และ คาวาซากิ เป็นต้น ดังนั้นผู้ผลิตสินค้าที่บริษัทให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อจึงมีหลากหลาย และไม่ได้ขึ้นอยู่กับผู้ผลิตรายใดรายหนึ่งเป็นสำคัญธุรกิจของบริษัทดำเนินการในลักษณะที่เป็นสื่อกลางให้กับผู้บริโภคที่มี กำลังซื้อในระดับหนึ่งให้สามารถมียานพาหนะเป็นของตนเอง ด้วยการผ่อนชำระค่างวดที่เท่ากันเป็นรายเดือน โดยส่วน ใหญ่ธุรกิจของบริษัทจะเกิดจากการที่ผู้จำหน่ายรถจักรยานยนต์แนะนำลูกค้าผู้ขอสินเชื่อให้กับบริษัท ดังนั้น เพื่อให้การ เช่าซื้อสำเร็จลุล่วงตามวัตถุประสงค์ บริษัทได้กำหนด “ค่าส่งเสริมการขาย” เพื่อเป็นเครื่องจูงใจให้ผู้จำหน่ายสินค้าจัดส่ง หรือแนะนำให้ลูกค้าใช้บริการกับบริษัท การเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ จะถูกกำหนดโดยพันธมิตรเพื่อให้เป็นไปในทิศทางเดียวกัน และหลีกเลี่ยงการแข่งขันระหว่างกันโดยตรง ซึ่งเป็นนโยบายในลักษณะที่จะประสานประโยชน์ร่วมกับทุกฝ่ายเป็นสำคัญ และบริษัทยึดถือเป็นหลักในการดำเนินธุรกิจ บริษัทเน้นการให้บริการที่ดีและการขยายพื้นที่อย่างทั่วถึงรวมถึงมุ่งขยาย ความสัมพันธ์กับผู้จัดจำหน่ายรายใหม่เพิ่มขึ้น โดยมีให้กระทบกระเทือนต่อความสัมพันธ์กับผู้จัดจำหน่ายที่มีอยู่เดิม ผู้ จัดจำหน่ายที่บริษัทดำเนินธุรกิจด้วยจึงมีความหลากหลายและไม่ได้ขึ้นอยู่กับผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่งเป็นสำคัญ ดังนั้น จึงไม่มีผลกระทบรุนแรงต่อบริษัทแต่อย่างใดหากบริษัทมีเหตุต้องสูญเสียผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่งไปจึงเป็นการ มั่นใจได้ว่า บริษัทสามารถดำเนินธุรกิจได้เป็นอย่างดีและไม่มีปัญหาในเรื่องผลกระทบจากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่รายใด รายหนึ่ง

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ ได้แก่ บุคคลธรรมดาอายุย้อยทั่วไปซึ่งมีอาชีพ รายได้มั่นคงระดับกลางถึงระดับล่าง เช่น ลูกจ้างโรงงาน ลูกจ้างทั่วไป พนักงานบริษัท และข้าราชการ เป็นต้น ซึ่งกลุ่ม ลูกค้าส่วนใหญ่จะไม่มีหลักฐานทางการเงินเพื่อใช้อ้างอิงในการขอรับบริการทางการเงินกับสถาบันการเงินอื่น อย่างไรก็ตาม บริษัทได้จัดแบ่งลูกค้าที่ใช้บริการทางการเงินรายย่อยนี้เป็น 2 ประเภทหลัก คือ

1) กลุ่มลูกค้าที่มีเอกสารทางการเงิน

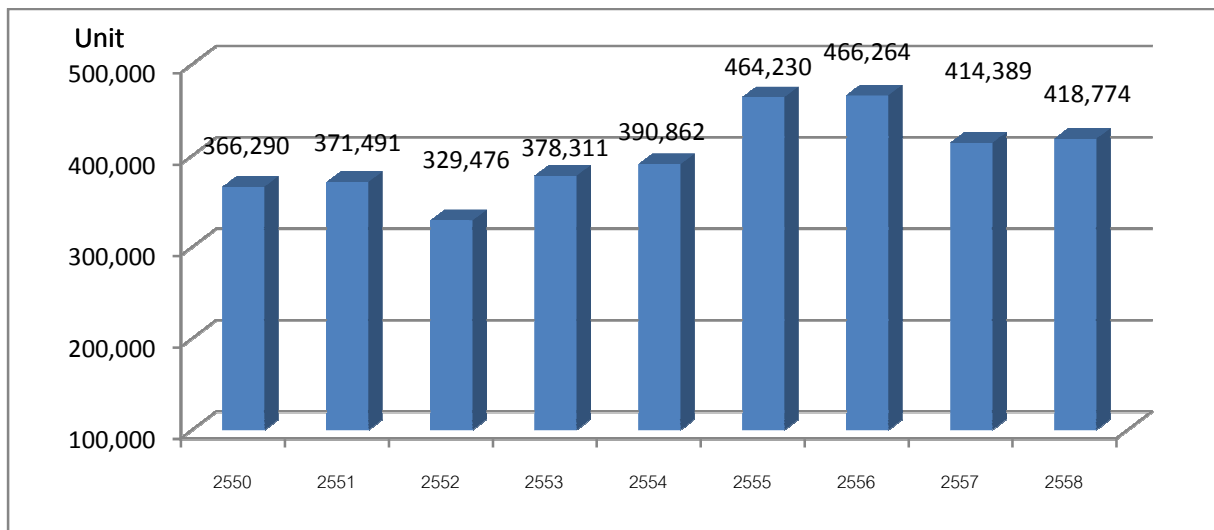
เป็นกลุ่มที่อาศัยในกรุงเทพและบริเวณชานเมืองซึ่งเป็นผู้มีอาชีพมั่นคงมีรายได้ที่แน่นอนสามารถตรวจสอบ ประวัติเครดิตจากสถาบันการเงินอื่นได้โดยลูกค้าและผู้ค้าประกันจะต้องมีเอกสารเพื่อประกอบการพิจารณา คือ สำเนาบัตร ประจำตัวประชาชน สำเนาทะเบียนบ้าน สำเนาสลิปเงินเดือน พร้อมทั้งแสดงหลักฐานตัวจริงต่อเจ้าหน้าที่เพื่อใช้ประกอบการ พิจารณานอมนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ อัตราส่วนของกลุ่มนี้อยู่ที่ประมาณร้อยละ 40 ของลูกค้าที่เช่าซื้อรถจักรยานยนต์

2) กลุ่มลูกค้าที่ไม่มีเอกสารทางการเงิน

ส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพอิสระ เช่น ค้าขาย รับเหมาทั่วไป ขับรถจักรยานยนต์รับจ้าง การให้บริการ ลูกค้ากลุ่มนี้จะต้องรู้จักและเข้าถึงลูกค้าเพื่อการตรวจสอบข้อมูลที่แท้จริง โดยลูกค้าและผู้ค้าประกันจะมีเอกสารเพื่อ ประกอบการพิจารณา คือ สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาทะเบียนบ้าน พร้อมทั้งแสดงหลักฐานตัวจริงต่อเจ้าหน้าที่และ เจ้าหน้าที่สินเชื่อต้องไปตรวจสอบข้อมูลที่บ้านของลูกค้าตามที่ลูกค้าได้ให้ข้อมูลไว้ ลูกค้ากลุ่มนี้มีอัตราส่วนถึงร้อยละ 60 ของ ลูกค้าที่เช่าซื้อรถจักรยานยนต์

(ข) สภาวะการแข่งขัน

จำนวนรถจักรยานยนต์จดทะเบียนในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลรายปี (คัน)



ที่มา : กรมการขนส่งทางบก

ยอดการจำหน่ายรถจักรยานยนต์จะส่งผลโดยตรงต่ออุตสาหกรรมการเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ ทั้งนี้หากพิจารณาภาวะการจำหน่ายรถจักรยานยนต์ กล่าวได้ว่า รถจักรยานยนต์ยังคงเป็นยานพาหนะที่ให้ความสะดวกสบายและรวดเร็วภายใต้ภาวะการจราจรที่หนาแน่นในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยที่ระบบขนส่งมวลชนต่าง ๆ ยังไม่สามารถสนองตอบตามความต้องการของประชาชนได้ทำให้รถจักรยานยนต์ยังคงเป็นทางเลือกหนึ่งที่ใช้ในการเดินทาง หรือดำเนินธุรกิจ ประกอบกับบริษัทผู้ผลิตรถจักรยานยนต์ได้ใช้เทคโนโลยีขั้นสูงในการออกแบบรถจักรยานยนต์ให้สวยงาม ทันสมัย และสะดวกสบายมากขึ้น ตัวอย่างเช่น รถจักรยานยนต์ที่ใช้ระบบเกียร์อัตโนมัติซึ่งผู้บริโภคก็มีการตอบสนองเป็นอย่างดีและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทำให้ธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์เป็นที่น่าสนใจในการลงทุน จะเห็นได้จากมีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาดำเนินธุรกิจให้เช่าซื้อรถจักรยานยนต์เพิ่มขึ้นหลายราย ส่งผลให้ภาวะการแข่งขันในธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์มีการแข่งขันกันเพิ่มขึ้นเช่นกัน

ในปี 2558 จำนวนรถจักรยานยนต์ที่จดทะเบียนใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล มีจำนวน 418,774 คัน โดยเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.06 จากปี 2557 ซึ่งมีจำนวน 414,389 คัน แม้ว่าภาวะเศรษฐกิจจะสามารถทรงตัวอยู่ได้ แต่ด้วยปัจจัยหลายๆ ประการทำให้เศรษฐกิจยังไม่ฟื้นตัวอย่างชัดเจน โดยเฉพาะการตกต่ำของราคาสินค้าโภคภัณฑ์ การท่องเที่ยวซึ่งได้รับผลกระทบจากการก่อวินาศกรรมในประเทศ และการส่งออกที่ยังหดตัว จากการที่ประเทศคู่ค้ายังมีภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซา โดยเฉพาะยุโรปและจีน สำหรับปี 2559 นั้น น่าจะได้เห็นการฟื้นตัวที่ชัดเจนขึ้น จากการกระตุ้นเศรษฐกิจในประเทศ นำโดยการใช้จ่ายภาครัฐในโครงการขนาดใหญ่ และการท่องเที่ยวซึ่งเห็นสัญญาณการฟื้นแล้วในไตรมาส 4/2558 ขณะที่ในต่างประเทศเศรษฐกิจอเมริกาเริ่มมีความเข้มแข็งขึ้น จนอาจช่วยชดเชยการชะลอตัวของเศรษฐกิจโลกได้บางส่วน อย่างไรก็ตามยังคงมีความไม่แน่นอนสูงจากเศรษฐกิจที่ยังซบเซาในหลายๆ ประเทศ ทั้งยุโรป ญี่ปุ่น โดยเฉพาะจีนที่หลายฝ่ายยังคงมีความกังวล เนื่องจากยังไม่สามารถคาดการณ์ผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการชะลอการเติบโตทางเศรษฐกิจได้

การแข่งขันในอุตสาหกรรมเช่าซื้อรถจักรยานยนต์สามารถจำแนกลักษณะของผู้ประกอบการในธุรกิจให้บริการ
สินเชื้อมอเตอร์จักรยานยนต์ได้ 2 ลักษณะดังนี้

- 1) กลุ่มผู้ประกอบการที่รองรับสินค้าที่บริษัทในเครือผลิตขึ้นมาเองเช่นรถจักรยานยนต์บางยี่ห้อจะมีบริษัทที่
ทำธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ให้การสนับสนุนให้เช่าซื้อรถจักรยานยนต์ยี่ห้ออื่นๆเป็นพิเศษหรือ
โดยเฉพาะกับลูกค้า
- 2) กลุ่มผู้ประกอบการที่ไม่จำกัดการให้เช่าซื้อยี่ห้อใดยี่ห้อหนึ่งโดยเฉพาะเช่นบริษัทกรู๊ป ลิส จำกัด (มหาชน)
เป็นต้น

จะเห็นว่ากลุ่มผู้ประกอบการลักษณะที่ 2 ที่ไม่จำกัดการเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ยี่ห้อใดยี่ห้อหนึ่งเป็นหลักจะมี
ความได้เปรียบ และมีศักยภาพในการแข่งขันที่ดีกว่ากลุ่มผู้ประกอบการลักษณะที่ 1 เนื่องจากหากรถจักรยานยนต์ยี่ห้ออื่น ๆ ที่
ออกมาใหม่ไม่เป็นที่ยอมรับของลูกค้าหรือไม่ประสบความสำเร็จด้านการขายก็ไม่ต้องรับภาระในการให้บริการ และอีกประการ
หนึ่งกลุ่มผู้ประกอบการลักษณะที่ 2 ยังมีอิสระในการเลือกรถจักรยานยนต์ที่เป็นที่นิยมของลูกค้า ทำให้มีฐานลูกค้าที่กว้างกว่า
การให้เช่าซื้อรถจักรยานยนต์ยี่ห้อใดยี่ห้อหนึ่งเป็นส่วนใหญ่

2.3 การจัดหาบริการ

แหล่งที่มาของเงินทุนของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ปี 2557 และ ปี 2556 ประกอบด้วย

งบการเงินเฉพาะกิจการ						
	ปี 2558		ปี 2557		ปี 2556	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้น จากสถาบันการเงิน	349.05	3.55	250.00	3.51	13.55	0.25
เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน*	1,912.67	19.43	3,859.86	54.19	3,097.52	57.74
หุ้นกู้	493.61	5.02	488.30	6.85	-	-
เจ้าหนี้การค้า	5.10	0.05	6.35	0.09	3.22	0.06
รวม	2,730.43	27.75	4,604.51	64.64	3,114.29	58.05
ส่วนของผู้ถือหุ้น	7,109.06	72.25	2,518.94	35.36	2,250.69	41.95
รวมแหล่งที่มา	9,839.49	100.00	7,123.45	100.00	5,364.98	100.00
หมายเหตุ : *เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเป็นเงินกู้ระยะยาวครบกำหนดใช้คืนภายในสามสิบงวด โดยผ่อนชำระเป็นงวดๆตามทีระบุในสัญญาเงินกู้ เริ่ม ชำระงวดแรกในวันชำระดอกเบี้ยครั้งแรกหลังจากวันที่เบิกเงินกู้ตามวงเงินสินเชื่อ						

งบการเงินรวม						
	ปี 2558		ปี 2557		ปี 2556	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้น จากสถาบันการเงิน	349.05	3.31	250.00	349.05	3.31	250.00
เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน*	2,062.44	19.57	3,859.86	2,062.44	19.57	3,859.86
หุ้นกู้	493.61	4.68	488.30	493.61	4.68	488.30
เงินกู้ยืมระยะสั้น	4.11	0.04	19.80	4.11	0.04	19.80
เจ้าหนี้การค้า	46.45	0.44	9.07	46.45	0.44	9.07
รวม	2,955.66	28.05	4,627.03	2,955.66	28.05	4,627.03
ส่วนของผู้ถือหุ้น	7,581.46	71.95	2,512.26	7,581.46	71.95	2,512.26
รวมแหล่งที่มา	10,537.12	100.00	7,139.29	10,537.12	100.00	7,139.29
หมายเหตุ : *เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเป็นเงินกู้ระยะยาวครบกำหนดใช้คืนภายในสามสิบงวด โดยผ่อนชำระเป็นงวดๆตามที่ระบุในสัญญาเงินกู้ เริ่มชำระงวดแรกในวันชำระดอกเบี้ยครั้งแรกหลังจากวันที่เบิกเงินกู้ตามวงเงินสินเชื่อ						

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่จะมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทมีดังนี้

3.1 ความเสี่ยงจากแหล่งเงินทุนภายนอก

จากลักษณะการประกอบธุรกิจการให้สินเชื่อเช่าซื้อ การดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องจะต้องมีแหล่งเงินทุนที่เพียงพอรองรับการดำเนินการ ทั้งนี้ปัจจุบันแหล่งเงินทุนที่บริษัทนำมาให้สินเชื่อมาจากสองแหล่งหลักคือเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินและเงินสดจากการดำเนินงานของบริษัท

ณวันที่ 31 ธันวาคม 2558 มียอดเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินคงเหลือ 2,411.49 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่เป็นเงินกู้ยืมระยะยาว ทั้งนี้บริษัทฯ มีวงเงินกู้ยืมระยะยาวตามสัญญาเงินกู้ที่ยังไม่ได้เบิกใช้จำนวน 1,050.8 ล้านบาท

จากการดำเนินการที่ผ่านมา บริษัทมีการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินเป็นหลักโดยบริษัทมีประวัติการชำระคืนเงินกู้ดีมาโดยตลอด รวมทั้งสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการเงินภายใต้สัญญาเงินกู้ได้แก่การดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นและการดำรงอัตราส่วนของลูกหนี้เช่าซื้อต่อหนี้เงินกู้ ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถลดความเสี่ยงจากการไม่ได้รับเงินทุนจากแหล่งเงินทุนภายนอกได้

3.2 ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้หากมีแนวโน้มสูงขึ้น

รายได้หลักของบริษัทมาจากรายได้ดอกเบี้ยรับจากการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ ทั้งนี้การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยจะมีผลกระทบโดยตรงกับความสามารถในการหากำไรของบริษัทกล่าวคือ ส่วนต่างอัตราดอกเบี้ยรับจากการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อกับต้นทุนเงินกู้โดยอัตราดอกเบี้ยที่สูงขึ้นจะส่งผลต่อต้นทุนเงินกู้ที่สูงขึ้น ในขณะที่อัตราดอกเบี้ยจากการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อนั้นคงที่ตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญาเช่าซื้อ จึงส่งผลกระทบต่อส่วนต่างอัตราดอกเบี้ยได้

3.3 ความเสี่ยงจากความไม่สอดคล้องกันระหว่างอายุเงินกู้กับระยะเวลาให้เช่าซื้อรถจักรยานยนต์

จากอายุของสัญญาเช่าซื้อที่ 12 - 36 เดือน (โดยเฉลี่ยแล้วจากประวัติการชำระเงินงวดของลูกค้านำตามสัญญาเช่าซื้ออยู่ที่ประมาณ 30 เดือน) บริษัทมีนโยบายในการทำสัญญาเงินกู้ระยะยาวจากสถาบันการเงินซึ่งเป็นแหล่งเงินทุนภายนอก ให้มีความสอดคล้องกับระยะเวลาชำระเงินคืนตามสัญญาเช่าซื้อดังกล่าว เพื่อให้เกิดสภาพคล่องในการดำเนินกิจการอย่างไรก็ตามบริษัทได้จัดทำประมาณการกระแสเงินสดครอบคลุมการคาดการณ์อัตราการเติบโตของสินเชื่อเช่าซื้อในอนาคต เพื่อให้บริษัทสามารถวิเคราะห์ ประเมินสภาพคล่องและวางแผนจัดหาเงินทุนให้รองรับและสอดคล้องกับเงื่อนไขสินเชื่อเช่าซื้อดังกล่าวและทำให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างต่อเนื่องได้

3.4 ความเสี่ยงจากการดำเนินงานที่ก่อให้เกิดสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้

ปัจจุบันการดำเนินธุรกิจให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์นั้นไม่มีข้อจำกัดจากหน่วยงานใด ๆ ของภาครัฐ และเป็นธุรกิจที่ไม่อยู่ภายใต้กฎหมายพิเศษ ดังนั้นในการขายธุรกิจของผู้ประกอบการทุกรายในธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์จึงสามารถทำได้เต็มที่ตามศักยภาพของบริษัทเอง ธุรกิจนี้จึงมีความเสี่ยงจากสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้หากขาดความระมัดระวังในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ หรือขาดระบบการควบคุมภายในที่ดี

อย่างไรก็ตามกลุ่มบริษัทได้กำหนดให้มีการพิจารณาสินเชื่ออย่างเข้มงวดทุกขั้นตอนรวมทั้งให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินเชื่อโดยการตรวจสอบข้อมูลของลูกค้า กล่าวคือบริษัทได้พัฒนาระบบฐานข้อมูลของลูกค้ามากกว่า 500,000 รายการ นอกจากนั้นยังเป็นสมาชิกของบริษัทข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด และ สมาคมเช่าซื้อรถจักรยานยนต์แห่งประเทศไทย ทำให้บริษัทสามารถถ่วงดุลคุณภาพลูกหนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพด้วยการตรวจสอบประวัติการชำระหนี้จากฐานข้อมูลทั้งสามแหล่ง โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 กลุ่มบริษัทมีสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้เป็นจำนวน 392.74 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 5.45 ของสินเชื่อทั้งหมด โดยเมื่อเปรียบเทียบกับสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ซึ่งเท่ากับร้อยละ 8.70 ของสินเชื่อทั้งหมด พบว่าอัตราส่วนสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ต่อสินเชื่อรวมลดลงในอัตราร้อยละ 3.25 และบริษัทมีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ 2557 เท่ากับ 360.83 ล้านบาท และ 560.31 ล้านบาทตามลำดับหรือคิดเป็นอัตราส่วนค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญต่อสินเชื่อรวมเท่ากับ 5.56 และ 8.43 ตามลำดับโดยอัตราส่วนสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ต่อสินเชื่อรวมและอัตราส่วนค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญต่อสินเชื่อรวมลดลงจากจากคุณภาพของลูกหนี้ที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่องจากความเข้มงวดในการอนุมัติสินเชื่อและการพัฒนาระบบการติดตามหนี้

หน่วย: ล้านบาท	31-ธ.ค.-58	31-ธ.ค.-57
สินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL)	392.74	632.60
สินเชื่อรวม (Gross)	6,408.18	6,655.67
% อัตราส่วน NPL ต่อสินเชื่อรวม	5.45	8.70
ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	360.83	560.31
% อัตราส่วนค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญต่อสินเชื่อรวม	5.56	8.43

3.5 ความเสี่ยงจากผลขาดทุนการขายรถจักรยานยนต์ที่ยึดคืนมาไม่คุ้มค่า

กลุ่มบริษัทจะทำการยึดรถคืนเมื่อลูกค้าผิดนัดชำระค่างวดตามสัญญาที่ตกลงกันได้และจะถูกนำมาขายทอดตลาด โดยวิธีการประมูลให้แก่ผู้จำหน่ายรถจักรยานยนต์มือสองซึ่งดำเนินกิจการในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัดรวมถึง

บุคคลผู้สนใจอื่น ทั้งนี้มูลค่าคงค้างของลูกหนี้แต่ละราย โดยทั่วไปจะสูงกว่ามูลค่ารายปีที่จำหน่ายได้ ดังนั้นหากไม่สามารถเรียกส่วนต่างที่รายได้จากการจำหน่ายไม่ครอบคลุม จากลูกหนี้หรือผู้ค้าประกัน บริษัทจะมีผลขาดทุนจากการจำหน่ายรถยัดคัน

ตารางแสดงผลขาดทุนการขายรถจักรยานยนต์ที่ยัดคันมาของกลุ่มบริษัท

หน่วย: ล้านบาท	2558	2557	2556
กำไร (ขาดทุน) จากการขายสินทรัพย์	(355.03)	(431.82)	(314.39)

อย่างไรก็ดีเพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจัดทำมีมาตรการและระบบที่รัดกุมในการพิจารณาอนุมัติการให้สินเชื่อตั้งแต่เริ่มต้นโดยการใช้ฐานข้อมูลลูกค้าของบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด และ สมาคมเข้าซื้อรถจักรยานยนต์แห่งประเทศไทย ในการพิจารณาคุณภาพผู้ขอสินเชื่อก่อนการปล่อยกู้ยืม รวมถึงการที่บริษัทได้พัฒนาบริการเรียกเก็บหลังการอนุมัติให้สินเชื่อเพื่อป้องกันปริมาณหนี้ที่อาจเพิ่มขึ้นจากการขยายธุรกิจของบริษัท

3.6 ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่มีอิทธิพลต่อการบริหารจัดการ

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท ได้แก่ บริษัท เอ.พี.เอฟ.โฮลดิ้งส์ จำกัด และผู้ถือหุ้นที่จัดเป็นกลุ่มเดียวกันได้แก่ Engine Holdings Asia Pte. Ltd. ("ผู้ถือหุ้นกลุ่ม APF") บริษัทถือหุ้น ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2558 รวมเป็นจำนวน 561,476,744 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทร้อยละ 39.34 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว 1,427,285,251 หุ้น ซึ่งเป็นสัดส่วนที่เกือบเท่ากับครึ่งหนึ่งของจำนวนทั้งหมด จึงอาจทำให้กลุ่มบริษัทเอ.พี.เอฟ.สามารถควบคุมมติผู้ถือหุ้นรวมถึงเรื่องที่กฎหมายกำหนดว่า จะต้องใช้मतอย่งน้อยเกินกว่ากึ่งหนึ่งในที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้

3.7 ความเสี่ยงด้านการแข่งขันและคู่แข่งรายใหม่เข้ามาในอุตสาหกรรมสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์

ธุรกิจการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์เป็นธุรกิจที่ไม่ต้องมีการลงทุนในเครื่องมือและอุปกรณ์สำหรับการดำเนินงานเป็นจำนวนมาก บริษัทเพียงจัดหาแหล่งเงินทุนสำหรับการปล่อยสินเชื่อเท่านั้น จึงเป็นการง่ายที่คู่แข่งรายใหม่จะเข้ามาในอุตสาหกรรม อย่างไรก็ตามปัจจัยแห่งความสำเร็จไม่ใช่เพียงแค่แหล่งเงินทุนเท่านั้น แต่ยังคงอาศัยความเชี่ยวชาญในอีกหลายด้าน เช่น การประเมินคุณภาพสินเชื่อ และการติดตามการชำระค่างวด เป็นต้น ซึ่งมีคู่แข่งจำนวนไม่น้อยที่ต้องออกจากอุตสาหกรรมเนื่องจากขาดคุณสมบัติดังกล่าว

การใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์นั้น ผู้จำหน่ายรถจักรยานยนต์ (Dealers) มีส่วนสำคัญในการแนะนำลูกค้าที่ขอสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์เพื่อเลือกผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงที่เกิดจากการที่ผู้จำหน่ายรถจักรยานยนต์ไม่แนะนำลูกค้าให้มาใช้บริการการให้สินเชื่อของบริษัท

การดำเนินธุรกิจของบริษัทจึงต้องมีระบบการตรวจสอบข้อมูล เพื่อให้การให้สินเชื่อที่รวดเร็ว ประกอบไปด้วยระบบสารสนเทศที่ครอบคลุมการดำเนินงานของบริษัทและบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ ประสบการณ์ รวมถึงความชำนาญเฉพาะด้าน ทำให้บริษัทสามารถดำเนินการอนุมัติสินเชื่อได้อย่างรวดเร็ว นับเป็นการสร้างความพอใจให้แก่ผู้จำหน่ายรถยนต์เป็นอย่างมากนอกจากนี้ด้วยระบบสารสนเทศที่บริษัทได้พัฒนาขึ้นเองเพื่อให้สอดคล้องเหมาะสมกับธุรกิจและความชำนาญเฉพาะของบุคลากร บริษัทสามารถให้บริการลูกค้าและร้านค้า ด้านการตรวจสอบยอดปิดบัญชีได้ภายในเวลาอันรวดเร็ว

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ 2557

มีรายละเอียดดังนี้

บริษัท กรู๊ปลีส จำกัด (มหาชน)

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระค้ำประกัน	ณ 31 ธันวาคม 2558		ณ 31 ธันวาคม 2557	
			ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (พันบาท)	ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (พันบาท)
ที่ดินและส่วนปรับปรุง	เจ้าของ	ค้ำประกันเงินกู้ ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)	35,982.54	35,982.54	35,982.54	35,982.54
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง						
อาคารสถานที่	เจ้าของ	ค้ำประกันเงินกู้ ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)	45,553.37	5,075.16	45,553.37	5,429.03
ส่วนปรับปรุงอาคารและสถานที่	เจ้าของ	ค้ำประกันเงินกู้ ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)	14,776.25	6,664.73	14,381.33	7,719.02
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน						
เครื่องปรับอากาศ	เจ้าของ		6,509.73	1,762.41	7,204.78	1,719.47
โทรศัพท์และอุปกรณ์	เจ้าของ		2,481.17	1,558.95	1,412.80	196.53
อุปกรณ์เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ		12,298.53	2,172.34	15,000.93	2,632.14
ระบบคอมพิวเตอร์	เจ้าของ		33,198.55	15,676.73	19,721.60	5,018.98
ยานพาหนะ	เจ้าของ		23,354.91	4,930.66	20,158.14	3,725.23
รวมทั้งสิ้น			174,155.05	73,823.52	159,415.49	62,422.94

บริษัท ธนบรรณ จำกัด

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระค้ำประกัน	ณ 31 ธันวาคม 2558		ณ 31 ธันวาคม 2557	
			ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (พันบาท)	ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (พันบาท)
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน อุปกรณ์เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้ สำนักงาน	เจ้าของ		12,470.76	4,469.35	10,836.11	4,177.37
คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	เจ้าของ		6,011.33	2,135.85	4,322.71	1,689.57
งานระหว่างก่อสร้าง	เจ้าของ		65.53	65.53	-	-
รวมทั้งสิ้น			18,547.62	6,670.73	15,158.82	5,866.94

GL Finance Plc.

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระค้ำประกัน	ณ 31 ธันวาคม 2558		ณ 31 ธันวาคม 2557	
			ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (พันบาท)	ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (พันบาท)
ส่วนปรับปรุงอาคารและสถานที่	เจ้าของ		17,034.17	14,190.65	10,517.04	10,340.20
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน อุปกรณ์เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้ สำนักงาน	เจ้าของ		8,165.11	5,675.79	5,989.52	5,092.10
คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	เจ้าของ		19,131.44	7,790.79	13,278.16	9,359.81
ยานพาหนะ	เจ้าของ		11,970.38	4,363.42	10,933.64	6,612.06
งานระหว่างก่อสร้าง	เจ้าของ		43.40	43.40	-	-
รวมทั้งสิ้น			56,344.50	32,064.05	40,718.36	31,404.17

Group Lease Holdings Pte.Ltd.

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระค้ำประกัน	ณ 31 ธันวาคม 2558		ณ 31 ธันวาคม 2557	
			ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (พันบาท)	ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (พันบาท)
ระบบคอมพิวเตอร์	เจ้าของ		1,090.09	787.29	948.54	948.54
รวมทั้งสิ้น			1,090.09	787.29	948.54	948.54

GL Leasing (Lao) Co., Ltd.

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระค้ำประกัน	ณ 31 ธันวาคม 2558		ณ 31 ธันวาคม 2557	
			ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (พันบาท)	ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (พันบาท)
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ		1,422.80	995.74		
ยานพาหนะ	เจ้าของ		1,741.41	1,641.04	-	-
รวมทั้งสิ้น			3,164.21	2,636.78	-	-

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีการลงทุนในบริษัทย่อย ได้แก่ Group Lease Holdings Pte. Ltd. ในประเทศสิงคโปร์ และ GL Finance Plc ในประเทศกัมพูชา บริษัท ธนบรรณ จำกัด ในประเทศไทย และ GL Leasing (Lao) Co., Ltd. ในประเทศลาวเพื่อให้สามารถบรรลุเป้าหมาย ตามวิสัยทัศน์ ของบริษัทฯ ในการเป็น"บริษัทชั้นนำด้านการเงินในภูมิภาคอาเซียน" โดย Group Lease Holdings Pte. Ltd. นั้น จะเป็นศูนย์กลางในการขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศ เนื่องจากกฎระเบียบมีความทันสมัยเป็นสากลและมีต้นทุนในการทำธุรกรรมทางการเงินที่ต่ำสำหรับ GL Finance Plc. นั้น เป็นบริษัทเพื่อดำเนินธุรกิจให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ในประเทศกัมพูชาส่วนบริษัท ธนบรรณ จำกัดซึ่งเป็นบริษัทในอุตสาหกรรมเดียวกันกับบริษัทฯ และในระหว่างปี 2558 มีการลงทุนในบริษัท GL Leasing (Lao) Company Limitedเป็นบริษัทเพื่อดำเนินธุรกิจให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ในประเทศลาว ซึ่งสามารถขยายธุรกิจเพิ่มขึ้นได้ทันทีภายใต้แผนนโยบายบริหารจัดการของบริษัทฯ ทั้งนี้บริษัทฯมีการลงทุนทั้งหมดแต่เพียงผู้เดียวทั้งสี่แห่งจึงทำให้สามารถบริหารจัดการและกำหนดแนวทางของธุรกิจได้เต็มที่ นอกจากบริษัทย่อยที่มีอยู่ในปัจจุบันแล้ว บริษัทฯ อาจมีการพิจารณาลงทุนเพิ่มในบริษัทอื่นในภูมิภาคอาเซียนเพื่อให้เป็นไปตามวิสัยทัศน์ดังกล่าว โดยคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดจากการลงทุน

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ไม่มี -

6.. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

(1) บริษัทที่ออกหลักทรัพย์

ชื่อบริษัท	: บริษัท กรูปลีส จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 63 ซอย 1 ถนนเทศบาลนิมิตรใต้ แขวงลาดยาวเขตจตุจักรกรุงเทพมหานคร 10900
ประเภทธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจโดยมีรายได้จากการถือหุ้นในบริษัทอื่นเป็นหลัก(โฮลดิ้งส์)และธุรกิจ เช่าซื้อ
ทะเบียนเลขที่	: 0107537000327 (เดิมเลขที่บมจ.279)
โทรศัพท์	: +662 (0) 2580-7555
โทรสาร	: +662 (0) 2954-2902-3
Home Page	: www.grouplease.co.th
E-mail	: glpcl@grouplease.co.th และ ir@grouplease.co.th
ทุนจดทะเบียน	: 769,587,309 บาท แบ่งเป็น หุ้นสามัญจำนวน 1,539,174,618 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท
หุ้นที่ออกและชำระแล้ว	: 762,692,625.50 บาท แบ่งเป็น หุ้นสามัญ จำนวน 1,525,385,251 หุ้น

(2) นิติบุคคลที่บริษัทฯถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด

1. ชื่อบริษัท	: Group Lease Holdings Pte. Ltd.
สถานที่ตั้ง	: 80 Raffles Place #32-01, UOB Plaza, Singapore (048624)
ประเภทธุรกิจ	: ธุรกิจที่ปรึกษาด้านธุรกิจและการบริหารสินเชื่อแก่ธุรกิจและจัดการเงินลงทุนอื่น
จำนวนและชนิดของหุ้น	: หุ้นสามัญ จำนวน 22,912,079 หุ้น เท่ากับ 22,912,079 เหรียญสิงคโปร์
2. ชื่อบริษัท	: GL Finance Plc. (ถือหุ้นโดย Group Lease Holdings Pte. Ltd.)
สถานที่ตั้ง	: 270-274 Kampuchea Krom Blvd, SangkatMittapheap, Khan 7 Makara, Phnom Penh, the Kingdom of Cambodia
ประเภทธุรกิจ	: ดิจิทัล ไฟแนนซ์
โทรศัพท์	: +855 (0) 23 990 325
โทรสาร	: +855 (0) 23 990 327
Home Page	: www.gl-f.com
จำนวนและชนิดของหุ้น	: หุ้นสามัญจำนวน 31,500 หุ้น เท่ากับ 6,300,000 เหรียญ สรอ.

3. ชื่อบริษัท	: บริษัท ธนบรรณ จำกัด
สถานที่ตั้ง	: 63 ซอย 1 ถนนเทศบาลนิมิตรใต้ แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900
ประเภทธุรกิจ	: ให้บริการสินเชื่อโดยมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน
ทะเบียนเลขที่	: 0105521022758
โทรศัพท์	: +662 (0) 2580-4488
Home Page	: www.thanabanbike.com
ทุนจดทะเบียน	: 565,000,000 บาท แบ่งเป็น หุ้นสามัญจำนวน 5,650,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
หุ้นที่ออกและชำระแล้ว	: 565,000,000 บาท แบ่งเป็น หุ้นสามัญจำนวน 5,650,000 หุ้น
4. ชื่อบริษัท	: GL Leasing (Lao) Company Limited. (ถือหุ้นโดย Group Lease Holdings Pte. Ltd.)
สถานที่ตั้ง	: Premier Building 2 nd floor, unit No. 10, Phiawat, Sisattanak District, Vientiane Capital, Lao PDR
ประเภทธุรกิจ	: ดิจิทัล ไฟแนนซ์
โทรศัพท์	: +856 (0) 21 226 060
โทรสาร	: +856 (0) 21 226 064
Home Page	: www.gllao.com
จำนวนและชนิดของหุ้น	: หุ้นสามัญจำนวน 2,037,500 หุ้น เท่ากับ 2,037,500 เหรียญ สว. (16,300,000,000 กีบ)
(3) บุคคลอ้างอิงอื่นๆ	
นายทะเบียนหลักทรัพย์	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทร. 0-2009-9000 โทรสาร. 0-2009-9991 Call center : 0-2009-9999 Website : http://www.set.or.th/tsd
ผู้สอบบัญชี	: นางสาว รุ่งนา เลิศสุวรรณกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 3516 บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท สำนักงาน เอ็นส์แอนด์ ยัง จำกัด) เลขที่ 193/ 136-137 ชั้น 33 อาคารเลคร์ซาดา ถ. รัชดาภิเษก คลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 0-2264-0777 โทรสาร 0-2661-9192 Email Address : emstyoung.thailand@th.ey.com
ที่ปรึกษาทางกฎหมาย	: นายกัปตัน จีระเศรษฐ์ 63 ซอย 1 ถนนเทศบาลนิมิตรใต้ แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900 โทร. 0-2580-7555 โทรสาร. 0-2954-2902-3