

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท กรู๊ปลีส์ จำกัด มหาชน หรือ GL จัดทะเบียน ก่อตั้งบริษัท เมื่อวันที่ 6 พฤษภาคม 2529 เพื่อดำเนินธุรกิจในเขตกรุงเทพและปริมณฑล และรวมถึงต่างจังหวัดด้วย ระหว่างปี 2533 กลุ่มผู้ถือหุ้นใหม่ได้เข้ามาซื้อกิจการจากผู้ถือหุ้นเดิม และมุ่งเน้นการขยายธุรกิจให้เข้าซื้อรถจักรยานยนต์ และชลอการให้เข้าซื้อรถยนต์ หลังจากนั้นบริษัทได้มีการขยายกิจการด้านสินเชื่อบริการให้เข้าซื้อสินค้าอื่น ๆ เพิ่มขึ้น ได้แก่ รถบรรทุก เครื่องจักร แท่นพิมพ์ ตลอดจน ธุรกิจด้านสัญญาเช่าการเงิน ธุรกิจรับซื้อบัญชีลูกหนี้การค้า ธุรกิจการจัดหาเงินลงทุนในทรัพย์สินหมุนเวียน และสินเชื่อเงินสดส่วนบุคคล ภายหลังจากต่อมา ตั้งแต่ปี 2547 บริษัทเน้นธุรกิจหลักคือการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์แต่เพียงอย่างเดียว

ในปี 2550 กลุ่มบริษัท เอ.พี.เอฟ. เข้ามาเทคโอเวอร์ ด้วยการซื้อหุ้นในตลาดหลักทรัพย์ ยังผลให้ผู้ถือหุ้นรายใหญ่จนถึงปัจจุบัน ในระหว่าง 4 ปีแรกหลังการเทคโอเวอร์ บริษัทได้มุ่งเน้นการปรับปรุงธุรกิจในประเทศไทยเนื่องจากเป็นตลาดแห่งเดียวของบริษัทในขณะนั้น ในปี 2554 บริษัทได้ตัดสินใจว่าการขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศโดยเฉพาะตลาดในภูมิภาคอาเซียนนั้น น่าจะเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับผู้ถือหุ้นรวมทั้งเพิ่มผลกำไรให้กับบริษัท ดังนั้น จึงมีการปฏิรูปการบริหารจัดการและเริ่มขยายกิจการไปในตลาดอาเซียนอย่างรวดเร็ว โดยใช้โมเดลธุรกิจที่สร้างขึ้นใหม่และได้ใช้กับธุรกิจในประเทศกัมพูชาเป็นแห่งแรก ต่อมาในปี 2558 จากความสำเร็จที่ได้รับจากประเทศกัมพูชา บริษัทจึงได้ขยายธุรกิจไปยังประเทศเพื่อนบ้านในอาเซียนอีกแห่งคือประเทศลาว โมเดลธุรกิจดังกล่าวยังคงได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่องและทำให้ GL เป็นผู้ให้บริการ “ดิจิทัลไฟแนนซ์แพลตฟอร์ม”

สำหรับปี 2560 บริษัทประสบความสำเร็จในการขยายตลาดใหม่ ๆ หลายแห่ง และขณะนี้บริษัทมีธุรกิจอยู่ใน 7 ประเทศแล้ว จากการขยายธุรกิจอย่างรวดเร็วแล้ว บริษัทจึงตัดสินใจว่าจะมุ่งเน้นการสร้างการแข่งขันให้กับธุรกิจโดยการขยายตลาดที่มีอยู่ในปัจจุบัน และปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงานในปัจจุบันของบริษัทให้ดียิ่งขึ้น ทั้งนี้ ในปี 2560 บริษัทมีข้อพิพาททางกฎหมายกับเจ้าหนี้รายหนึ่งจนถึงขณะนี้ข้อพิพาทดังกล่าวยังไม่สิ้นสุด ในปี 2561 บริษัทมีกลยุทธ์ในการขยายธุรกิจและตลาด ในขณะเดียวกันก็ลดความเสี่ยงในบางส่วนลง เพื่อเป็นการสร้างความมั่นคงให้กับกิจการดำเนินงานของบริษัทโดยรวม โดยมีเป้าหมายที่จะสร้างพื้นฐานธุรกิจในประเทศไทย และอาเซียนให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในปัจจุบัน และสามารถขยายตลาดเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในประเทศอื่น ๆ ได้อีกในอนาคต

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์เป้าหมาย หรือกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

ปัจจุบัน พันธกิจของบริษัทคือ การให้ความใกล้ชิดกับลูกค้า เพื่อช่วยพัฒนาคุณภาพชีวิตของลูกค้าของเรา โดยส่งเสริมให้ลูกค้าได้ประกอบธุรกิจด้วยผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่ทันสมัย บริษัทจะบรรลุวัตถุประสงค์นี้ได้ด้วยวิสัยทัศน์ของเราคือการเป็น บริษัทการเงินชั้นนำใน GLOCAL (คือการเป็นบริษัทในลักษณะ Global และ Local หรือระดับโลกและท้องถิ่น

ในเวลาเดียวกัน) เพื่อสนับสนุน ให้ผู้ประกอบการเกิดใหม่ได้เข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อประกอบธุรกิจให้เติบโต ในขณะเดียวกัน ก็เป็นผู้นำในการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า ด้วยเครือข่ายที่ใช้ต้นทุนต่ำ และมีเทคโนโลยีขั้นสูง ทำให้บริษัทสามารถสนองความต้องการของลูกค้าในท้องถิ่น ในขณะที่เดียวกันก็สามารถขยายธุรกิจไปได้ทั่วโลกอย่างง่ายดาย

ในปี 2555 บริษัทได้ขยายธุรกิจเข้าไปในประเทศกัมพูชา โดยได้รับใบอนุญาต ประกอบกิจการ ด้านสินเชื่อเช่าซื้อ จากธนาคารแห่งชาติประเทศกัมพูชาเป็นรายแรก และยังได้รับสิทธิในการเป็นผู้ให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ยี่ห้อฮอนด้าแต่เพียงผู้เดียวในประเทศกัมพูชาและพม่าด้วย ยังได้มีการลงนามในบันทึกความเข้าใจและข้อตกลงร่วมกันในทางธุรกิจกับ บริษัท สยามคูโบต้า จำกัด ซึ่งเป็นผู้ผลิตอุปกรณ์เครื่องจักรทางการเกษตรชั้นนำในประเทศกัมพูชา โมเดลของธุรกิจ ในกัมพูชาก็คือ “การให้บริการดิจิทัลไฟแนนซ์แพลตฟอร์ม” ซึ่งเป็นการผสมผสานกันของรูปแบบการให้บริการที่เน้นเทคโนโลยี (Technology Oriented model) ด้วยซอฟต์แวร์ อีไฟแนนซ์ ที่พัฒนากันภายใน กับรูปแบบการเปิดให้มีเครือข่ายของจุดให้บริการการขาย (Site-job Oriented model) ที่หนาแน่นและครอบคลุมพื้นที่ให้กว้างที่สุด จากมุมมองของ GL นั้น การเพิ่มขึ้นของประชากรระดับกลางในพื้นที่ชนบทนั้น เป็นกุญแจสำคัญแห่งความสำเร็จของเรา และเป็นเป้าหมายในการขยายธุรกิจของเราต่อไป โดยที่ระบบเครือข่าย ซอฟแวร์ที่เน้นเทคโนโลยี (Technology Oriented software network) ผสานกับเครือข่ายจุดให้บริการการขาย (POS network) ที่ครอบคลุมที่บริษัทใช้ในการดำเนินธุรกิจนั้น เป็นโมเดลที่มีค่าใช้จ่ายต่ำ ใช้เงินทุนต่ำ และสามารถจะขยายตัวได้อย่างรวดเร็วตามความต้องการ

ส่วนในประเทศลาว มีการเริ่มดำเนินการ ในเดือนพฤษภาคม 2558 โดยใช้รูปแบบธุรกิจเดียวกันกับในกัมพูชาซึ่งได้พิสูจน์แล้วว่าเป็นโมเดลธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ และด้วยกลยุทธ์ดังกล่าว ธุรกิจในประเทศลาว จึงได้เริ่มให้ผลกำไร หลังจากการดำเนินการเพียงแค่ 4 เดือน และทำให้ GL มีส่วนแบ่งการตลาดในระดับต้น ๆ เช่นกัน ในปี 2559 บริษัทเริ่มเปิดดำเนินการด้วยกลยุทธ์เดียวกันในประเทศอินโดนีเซีย ซึ่งเป็นประเทศที่มีพลเมืองหนาแน่นที่สุดในภูมิภาคอาเซียน และสามารถทำกำไรจากการดำเนินธุรกิจได้ภายในไตรมาสแรก ยิ่งกว่านั้น เรายังได้ขยายธุรกิจไปยังประเทศศรีลังกา และเมียนมาโดยการเข้าซื้อกิจการในปี 2559 อีกด้วย ซึ่งทำให้บริษัทได้ค้นพบธุรกิจใหม่ คือ สินเชื่อรายย่อยแบบกลุ่ม

ในปี 2560 บริษัทมุ่งทำการปรับปรุงและสร้างตลาดที่มีอยู่ให้แข็งแกร่งขึ้น ส่วนในปี 2561 และในปีต่อไป บริษัทมีกลยุทธ์ที่จะเสริมสร้างประสิทธิภาพโดยการเพิ่มประสิทธิภาพดิจิทัล พร้อมทั้งมุ่งเน้นการปฏิบัติตามหลักการค้ากับดูแลกิจการที่ดีด้วยแนวปฏิบัติที่ดีที่สุดในระดับสากล และใช้เครือข่ายทั่วโลกของเรา ในการปรับปรุงธุรกิจของลูกค้าท้องถิ่น และพัฒนาความใกล้ชิดกับลูกค้า รวมทั้งพัฒนาแพลตฟอร์มของสินค้าของเรา ให้สามารถสนองตอบความต้องการของลูกค้าในแต่ละขั้นตอนของช่วงชีวิต (multiple life stages) โดยในอีก 5 ปีข้างหน้า บริษัทเตรียมจะเพิ่มประสิทธิภาพจากการเป็น “ดิจิทัลไฟแนนซ์” ให้เป็น “ไลฟ์สไตล์ไฟแนนซ์” และจาก “บริษัทลีสซิ่ง” เป็น “บริษัทมัลติไฟแนนซ์”

1.2 การเปลี่ยนแปลง และพัฒนาการที่สำคัญ

ในปี 2555 เป็นปีที่บริษัทได้สร้างบันทึกใหม่ของผลประกอบการโดยมียอดกำไรสุทธิสูงสุดเป็นประวัติการณ์เนื่องจากการขยายตัวอย่างรวดเร็วของธุรกิจตั้งแต่ไตรมาสที่สองและต่อเนื่องตลอดมาทั้งปี การเติบโตของพอร์ตสินเชื่อเช่าซื้อที่เพิ่มขึ้นทำให้รายได้จากดอกเบี้ยเช่าซื้อเติบโตขึ้นมาอย่างมีนัยสำคัญ ในขณะที่ บริษัทสามารถจะคงอัตราการตั้งสำรองหนี้สูญไว้ได้ในระดับที่ต่ำเนื่องจากสามารถติดตามหนี้ได้ดีขึ้น โดยภาพรวมแล้วในระหว่างปี บริษัทมีความสามารถในการทำกำไรเพิ่มขึ้นเป็นอย่างมาก นอกจากนั้น บริษัทได้มีการลงทุนในบริษัทย่อย คือ Group Lease Holdings Pte.Ltd หรือ GLH ซึ่งเป็นบริษัทโฮลดิ้งส์ในประเทศสิงคโปร์เพื่อใช้เป็นฐานในการขยายการลงทุนในประเทศอื่น ๆ

ในปี 2556 บริษัท GL FINACE Pic. หรือ GLF ได้เริ่มนำบริการที่สร้างขึ้นใหม่ คือ “ดิจิทัลไฟแนนซ์แพลตฟอร์ม” มาใช้ในการประกอบธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ในประเทศกัมพูชา GLF ยังได้รับสิทธิแต่เพียงผู้เดียวในการให้บริการเช่าซื้อรถจักรยานยนต์จากผู้ผลิตและจัดจำหน่ายรถจักรยานยนต์ฮอนด้าในประเทศกัมพูชา และปัจจุบันได้เปิดจุดให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อในร้านของตัวแทนจำหน่าย(ดีลเลอร์)รถจักรยานยนต์ฮอนด้า รวมทั้งจุดให้บริการสินเชื่อเช่าซื้ออุปกรณ์การเกษตรของผลิตภัณฑ์คูโบต้า แล้วทั่วประเทศกัมพูชา

ในช่วงปี 2557 บริษัทได้ทำการซื้อกิจการของ บริษัท ธนบรรณ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ประกอบกิจการในอุตสาหกรรมแบบเดียวกันในประเทศไทย ทำให้บริษัทสามารถเร่งอัตราการขยายธุรกิจเพิ่มขึ้นได้อีกประมาณร้อยละ 30 ในทันที ต่อมาในปี 2558 ธนบรรณได้พัฒนาผลิตภัณฑ์สินเชื่อจำนำเล่มทะเบียนรถจักรยานยนต์ (Motor for Cash) ให้มีศักยภาพในการแข่งขันในตลาดมากขึ้น และปรับปรุงกระบวนการ ขั้นตอนการทำสัญญาเพื่อลดต้นทุน และประหยัดเวลาในการปฏิบัติการ พร้อมทั้งขยายธุรกิจให้สินเชื่อรถจักรยานยนต์มือสอง (SmartBike) นอกจากนั้น ได้เปิดบริการใหม่ คือสินเชื่อจำนำเล่มทะเบียนรถยนต์ (Car for Cash) ซึ่งได้เริ่มให้บริการเมื่อเดือน ธันวาคม 2558 เป็นต้นมา ในปี 2559 ธนบรรณได้ขยายสาขาและพันธมิตรร้านค้ารถจักรยานยนต์มือสอง อย่างต่อเนื่อง และ ในปี 2560 บริษัทมีสาขาทั้งสิ้น 64 สาขา และมีพันธมิตรร้านค้ารถจักรยานยนต์มือสองทั้งสิ้น 326 ร้าน ในปี 2561 ธนบรรณ มีการเพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ คือ บริการรับซื้อรถจักรยานยนต์ ในขณะเดียวกันก็มุ่งเน้นและให้ความสำคัญกับการเข้มงวดในการคัดกรองลูกค้าที่มีศักยภาพเพื่อเพิ่มคุณภาพของสินเชื่อ และเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานของบริษัท

ในปี 2558 ด้วยการเติบโตและขยายตัวอย่างต่อเนื่องของธุรกิจในกัมพูชา และลาว ภายใต้โมเดล “ดิจิทัลไฟแนนซ์แพลตฟอร์ม” บริษัทได้ขยายผลิตภัณฑ์การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ ได้แก่ เครื่องจักรทางการเกษตร เครื่องมือและอุปกรณ์เกี่ยวกับพลังงาน และอื่นๆ รูปแบบธุรกิจแบบใหม่นี้ ได้นำรายได้ใหม่มาให้กับบริษัท จากผู้ผลิตสินค้าและผู้แทนจำหน่ายซึ่งเป็นรายได้ค่าธรรมเนียมจากการให้คำปรึกษาการกระจายสินค้าและการปล่อยสินเชื่อ ผ่านทางดิจิทัลไฟแนนซ์แพลตฟอร์มของเรา ในเดือนพฤษภาคม บริษัทได้เริ่มต้นดำเนินธุรกิจในประเทศลาว โดยใช้โมเดลธุรกิจเดียวกันกับในประเทศกัมพูชา และเพียงในเดือนที่ 4 เท่านั้น ธุรกิจในประเทศลาวก็สามารถสร้างผลกำไรจากการ

ดำเนินการได้แล้ว ด้วยเหตุนี้ จึงทำให้ในปี 2558 บริษัทสามารถสรุปผลการดำเนินงานด้วย การมีรายได้สูงสุด มียอดกำไรสุทธิสูงสุด และมีพอร์ตสินเชื่อที่ใหญ่ที่สุดเท่าที่เคยมีมา

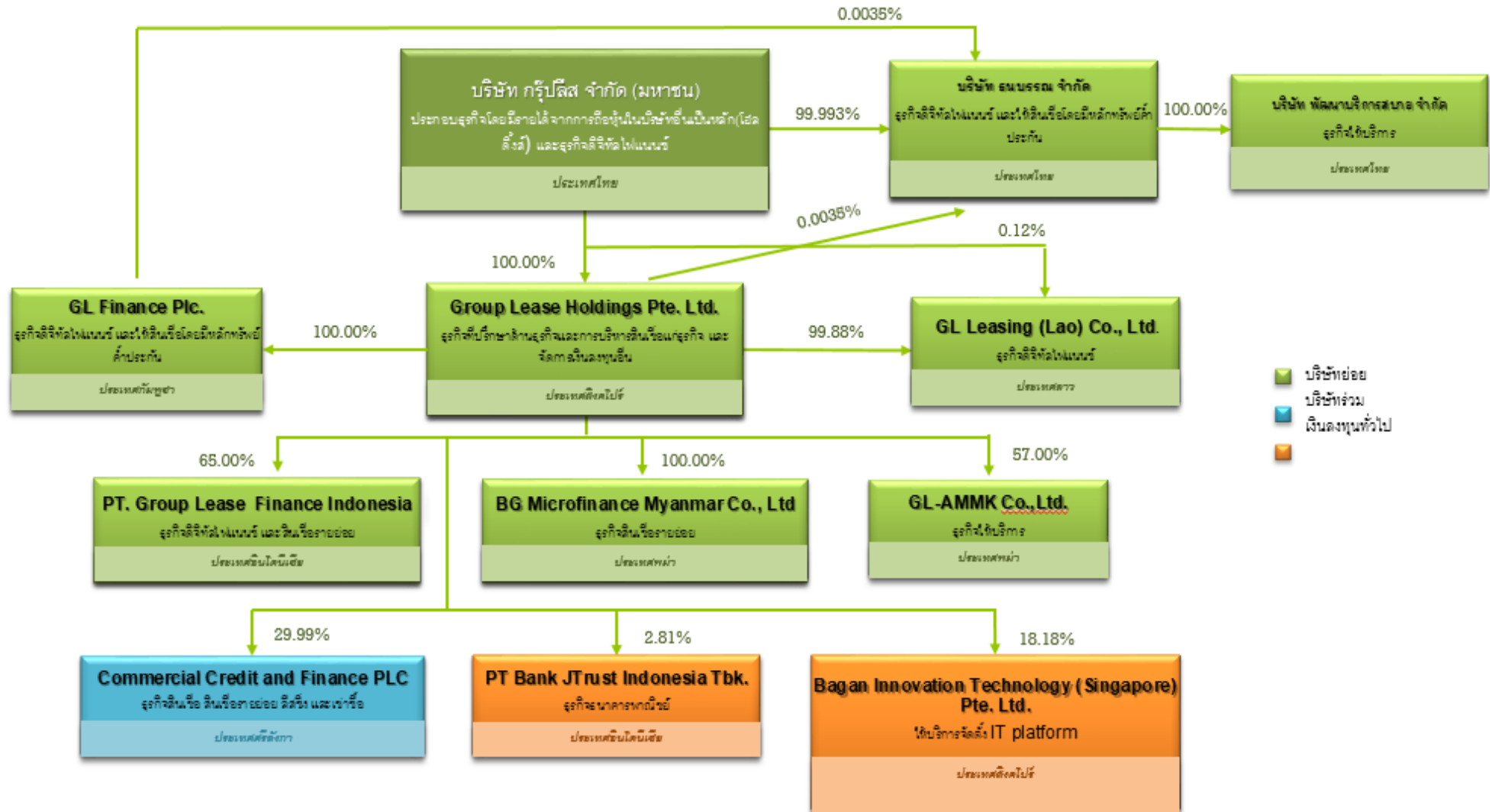
ในปี 2559 บริษัทสามารถทำลายสถิติการทำกำไรสูงสุด จากปี 2558 อีกครั้ง จากงบการเงินรวม GL สามารถทำกำไรสุทธิได้เพิ่มขึ้นถึง ร้อยละ 42.23 เมื่อเทียบกับปี 2558 และเรายังได้ขยายตลาดออกไปอีก 3 ประเทศ ได้แก่ ประเทศอินโดนีเซีย ศรีลังกา และเมียนมา ในประเทศอินโดนีเซียนั้น บริษัทประสบความสำเร็จอย่างรวดเร็ว และในประเทศศรีลังกาและเมียนมา บริษัทได้เข้าไปเปิดตลาดโดยการเข้าซื้อหุ้นจาก Commercial Credit and Finance PLC และ BG Microfinance Myanmar Co. ตามลำดับ ยิ่งกว่านั้น บริษัทยังได้ซื้อหุ้นบางส่วนจากบริษัทในประเทศสิงคโปร์ คือ Began Innovation Technology Pte เพื่อวัตถุประสงค์หลักในการเพิ่มเติมความรู้และทักษะต่าง ๆ เพื่อประโยชน์ในการขยายตลาดในประเทศเมียนมา

ในปี 2560 กิจการของบริษัทยังคงมีผลกำไรต่อไปทั้งในไตรมาสที่ 1 และ 2 อย่างไรก็ตาม ในไตรมาสที่ 3 บริษัทมีผลขาดทุนอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากการตั้งสำรองที่เกี่ยวข้องกับบุคคลและเงินให้กู้ยืมที่ทาง สำนักงาน ก.ล.ต. ในประเทศไทย ตั้งข้อสงสัย และเกี่ยวข้องกับการลงทุนในประเทศศรีลังกา ในระหว่างไตรมาสที่ 4 บริษัทไม่มีรายการพิเศษ (exceptional items) และผลประกอบการก็กลับมีกำไรเช่นเดิม กลยุทธ์ของบริษัทในขณะนี้ คือ การมุ่งเน้นทำตลาดที่มีอยู่ในปัจจุบัน และขยายธุรกิจและปรับปรุงการดำเนินงานของบริษัทในปัจจุบัน ให้ดียิ่งขึ้นต่อไป

ในปี 2561 บริษัทได้ทำการทบทวนงบการเงิน ประจำปี 2560 ใหม่ตามคำสั่งของ สำนักงาน ก.ล.ต. ประเทศไทย เรา ยังคงมีผลกำไร และยังคงมุ่งเน้นการดูแลธุรกิจที่มีอยู่ในปัจจุบัน หลังจากที่เรได้ขยายธุรกิจอย่างรวดเร็ว และได้จัดการกับปัญหาต่าง ๆ เรียบร้อยแล้ว บริษัทก็ได้กลับมามีสถานะที่ดีอีกครั้ง เพื่อสร้างธุรกิจต่อไปบนรากฐานปัจจุบัน

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

โครงสร้างกลุ่มบริษัทและการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทสามารถแบ่งได้ดังนี้



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ธุรกิจหลักของบริษัทและบริษัทย่อยในประเทศไทย คือการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ และให้บริการสินเชื่อแก่ผู้บริโภคโดยมีสินทรัพย์ค้ำประกัน เช่น รถจักรยานยนต์ และ รถยนต์ เป็นต้น นอกจากนี้ ธุรกิจหลักของบริษัทย่อยในต่างประเทศคือที่ปรึกษาด้านธุรกิจ การให้สินเชื่อแก่ธุรกิจ การจัดการเงินลงทุน การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ ธุรกิจสินเชื่อรายย่อยและธุรกิจสินเชื่อเพื่อผู้บริโภครายย่อยภายใต้การจัดการสินเชื่อร่วมทางการเงิน ในรูปแบบการให้บริการ ดิจิทัลไฟแนนซ์แพลตฟอร์ม เพื่อให้เกิดความสะดวกในการให้บริการสินเชื่อระหว่างผู้บริโภคสินค้ากับ ผู้ผลิต/ผู้แทนจำหน่าย(ดีลเลอร์)สินค้าหลากหลายประเภท อาทิเช่น รถจักรยานยนต์ เครื่องจักรการเกษตร อุปกรณ์เกี่ยวกับภาคพลังงานและยานพาหนะอื่น ๆ ลูกค้าจะได้รับประโยชน์จากความง่ายและสะดวกสบายตลอดทั้งกระบวนการ ตั้งแต่การขออนุมัติสินเชื่อ จนถึงการชำระค่างวดประจำเดือนผ่านระบบการชำระเงินแบบอิเล็กทรอนิกส์ สำหรับผู้ผลิต / ตัวแทนจำหน่าย นั้น ระบบของเราจะให้การรับประกัน และความเชื่อมั่น เนื่องจากระบบจะสามารถอำนวยความสะดวกได้อย่างครบถ้วนทั้งกระบวนการของการขายสินค้า ตั้งแต่การตลาด การประเมินลูกค้า (ซึ่งเป็นความรู้ที่ทางผู้ผลิต หรือตัวแทนจำหน่ายไม่มี) จนกระทั่งถึงการเก็บเงิน โดยผ่านทางเครือข่ายจุดให้บริการสินเชื่อทั้งหลายและระบบอี-ไฟแนนซ์ซึ่งมีการบูรณาการมาแต่ดั้งเดิมด้วยเหตุนี้ รายได้ของบริษัทจึงมาจากทั้งจากลูกค้า เป็นรายได้จากดอกเบี้ยเช่าซื้อ และจากผู้ผลิต/ผู้แทนจำหน่าย เป็นรายได้จากการให้บริการคำปรึกษาและดอกเบี้ยจากการให้สินเชื่อ

เราได้พัฒนาธุรกิจของเราในประเทศไทย และเมื่อปี 2554 เริ่มขยายธุรกิจไปทั่วอาเซียน ตามโอกาสที่มีเข้ามา และหลังจากประสบความสำเร็จใน 6 ประเทศ หรือรวมทั้งหมดเป็น 7 ประเทศแล้ว และเราจะมุ่งเน้นการเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจหลักในปัจจุบันของเราต่อไปภายใต้ตลาดที่เติบโตอย่างรวดเร็วนี้

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท

รายได้ของบริษัท	ปี 2561		ปี 2560 (ปรับปรุงใหม่)		ปี 2559 (ปรับปรุงใหม่)	
	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ
รายได้ดอกเบี้ยเช่าซื้อ	2,055.28	72.05	2,070.08	69.50	1,949.69	66.72
รายได้ดอกเบี้ยจากสินเชื่อแก่ผู้บริโภคโดยมีสินทรัพย์ค้ำประกัน	160.59	5.63	164.65	5.53	116.93	4.00
รายได้ดอกเบี้ยจากสินเชื่อรายย่อย	159.21	5.58	51.59	1.73	-	-
รายได้ดอกเบี้ยจากสินเชื่อแก่ผู้บริโภครายย่อยภายใต้การจัดการสินเชื่อร่วมทางการเงิน	44.92	1.57	47.79	1.61	-	-
รายได้ค่าบริการเช่าซื้อ	86.02	3.01	17.08	0.57	-	-
รายได้ดอกเบี้ยจากเงินให้กู้ยืม	1.87	0.07	201.71	6.77	484.86	16.59
รายได้อื่น						

รายได้ดอกเบี้ยอื่น	60.63	2.13	39.75	1.34	25.03	0.86
รายได้ค่าบริการที่ปรึกษา	-	-	20.41	0.69	63.06	2.16
รายได้อื่นที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการ สินเชื่อเช่าซื้อ	232.02	8.13	209.99	7.05	218.79	7.49
รายได้อื่นที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการ สินเชื่อย่อย	10.75	0.38	4.61	0.15	-	-
อื่นๆ	41.42	1.45	150.70	5.06	63.78	2.18
รวมรายได้	2,852.71	100.00	2,978.36	100.00	2,922.14	100.00

2.1 ลักษณะของบริการ

1. รูปแบบการบริการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์

การบริการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ เป็นอีกรูปแบบหนึ่งของการให้บริการทางการเงิน โดยมีผู้เกี่ยวข้อง 3 ฝ่ายคือลูกค้าหรือผู้เช่าซื้อ, ร้านค้าหรือผู้จัดจำหน่ายและบริษัท หรือผู้ให้บริการสินเชื่อ โดยลูกค้าสามารถผ่อนชำระค่างวดได้ตั้งแต่ 12 ถึง 36 เดือนและเมื่อลูกค้าชำระค่าสินค้ายรวมทั้งปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญาเช่าซื้อโดยครบถ้วนแล้วกรรมสิทธิ์ในสินค้าจะตกเป็นของลูกค้าอย่างสมบูรณ์ ลูกค้าสามารถใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อได้จากร้านค้าคู่ค้าของบริษัทซึ่งมีทั้งสิ้นมากกว่า 300 แห่งทั่วประเทศกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด

ปัจจัยในการกำหนดวงเงินสินเชื่อและระยะเวลาในการผ่อนชำระค่างวดนั้นขึ้นอยู่กับความสามารถในการชำระเงินของลูกค้า ยี่ห้อ รุ่น ราคาของรถจักรยานยนต์แต่ละยี่ห้อ

2. ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์

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

นอกจากนี้บริษัทยังมีกลยุทธ์เพื่อสร้างแรงจูงใจอื่น ๆ เช่น การให้ค่าส่งเสริมการขาย ซึ่งรายละเอียดและสัดส่วน ในการเสนอขายให้แก่ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ ขึ้นอยู่กับสภาวะการแข่งขันในแต่ละพื้นที่ ซึ่งมีความหลากหลายและอาจมีการปรับเปลี่ยนได้ในแต่ละช่วงเวลา อย่างไรก็ตามบริษัทจะมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้แทนจำหน่ายจำนวนมากจากการ ดำเนินธุรกิจมาเป็นระยะเวลายาวนาน แต่บริษัทยังคงยึดมั่นในนโยบายซึ่งเน้นความเป็นอิสระ ไม่ยึดติดในสังกัดของผู้ผลิตและให้ความสำคัญกับการกระจายยอดการให้สินเชื่อผ่านผู้แทนจำหน่ายที่หลากหลาย โดยไม่มีผู้แทนจำหน่ายรายใดมีส่วนยอด เช่าซื้อเกินกว่าร้อยละ 30 จากยอดเช่าซื้อทั้งหมดซึ่งจะช่วยบรรเทาความเสี่ยงจากอำนาจการต่อรองของผู้แทนจำหน่ายรายใหญ่ ที่มีต่อการดำเนินธุรกิจ

3. นโยบายการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์

บริษัทได้มีการกำหนดคุณสมบัติของลูกค้าที่ต้องการขอสินเชื่อสำหรับการเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ว่าต้องมีแหล่งรายได้ที่เพียงพอต่อการเช่าซื้อรถจักรยานยนต์โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก ได้แก่ บุคคลธรรมดาทั่วไปซึ่งมีรายได้ที่มั่นคง และเพียงพอสำหรับการชำระคืนการกู้ยืมดังกล่าว โดยพิจารณาจากเอกสารที่ใช้ประกอบการขอสินเชื่อ เช่น สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาทะเบียนบ้าน สำเนาสิทธิเงินเดือน และให้นำหลักฐานตัวจริงแสดงต่อเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อทั้งผู้ขอสินเชื่อ และ ผู้ค้ำประกัน(ถ้ามี) พร้อมทั้งกรอกใบคำขอเช่าซื้อ กรอกใบรับรองผู้ค้ำประกัน และหนังสือยินยอมให้ตรวจสอบข้อมูลเครดิต ส่วนกลุ่มลูกค้าที่ไม่มีเอกสารทางการเงินส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพอิสระ เช่น ค้าขาย รับเหมาทั่วไป ขับรถจักรยานยนต์รับจ้าง โดยลูกค้าและ ผู้ค้ำประกันจะมีเอกสารเพื่อประกอบการพิจารณา คือ สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาทะเบียนบ้าน พร้อมทั้งแสดงหลักฐานตัวจริงต่อเจ้าหน้าที่ และเจ้าหน้าที่สินเชื่ออาจต้องไปตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล ณ ที่พักอาศัยหรือที่ทำงานของลูกค้าตามที่ลูกค้าได้ให้ข้อมูล

โดยบริษัทเป็นสมาชิกของ บริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด และ สมาคมธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ไทย จึงเป็นข้อได้เปรียบของบริษัทในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อได้อย่างรวดเร็วถูกต้องและมีคุณภาพ

4. หลักประกันในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์

รถจักรยานยนต์ที่บริษัทให้เช่าซื้อถือเป็นหลักประกันในการให้สินเชื่อ ในกรณีที่ลูกค้าค้างชำระราคา 3 งวดติดต่อกัน บริษัทจะทำการออกหนังสือทวงถามไปยังลูกค้า ขอให้ชำระค่าเช่าซื้อที่ค้างชำระภายใน 30 วัน นับแต่วันที่ลูกค้าได้รับหนังสือทวงถาม หากพ้นกำหนด ลูกค้ายังเพิกเฉย ให้ถือว่าหนังสือฉบับดังกล่าวเป็นการบอกเลิกสัญญาเช่าซื้อโดยทันที และลูกค้าต้องส่งมอบรถจักรยานยนต์คันที่เช่าซื้อในสภาพที่เรียบร้อย หากไม่ส่งมอบคืน ทางบริษัทจะทำการติดตามยึดรถจักรยานยนต์เพื่อนำมาประมูล ขายทอดตลาดต่อไป นอกจากนี้ บริษัทสามารถติดตามทวงถามค่าเช่าซื้อคงค้างจากผู้ค้ำประกัน ตามสัญญาค้ำประกันได้อีกทางหนึ่ง

5. การบริหารความเสี่ยง

สำหรับการป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ บริษัทได้กำหนดให้มีขั้นตอนในการพิจารณาสินเชื่อ และตรวจสอบข้อมูลของลูกค้าจากระบบฐานข้อมูลที่ได้จัดทำขึ้นอย่างเคร่งครัดและกำหนดให้ต้องมีบุคคลค้ำประกัน (ยกเว้นสินเชื่อรถจักรยานยนต์กลุ่มอัตราดอกเบี้ยพิเศษไม่ต้องมีบุคคลค้ำประกันเนื่องจากเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ประจำคงที่ต่อเนื่องและมีเอกสารทางการเงินมาแสดง เช่น สลิปเงินเดือนและสำเนาใบแจ้งยอดบัญชีธนาคาร) รวมถึงการกำหนดเงินดาวน์ที่เหมาะสมกับความเสี่ยงของลูกค้าและหลักประกันแต่ละรายด้วย นอกจากนี้ บริษัทยังได้จัดวางระบบการควบคุมแบบถ่วงดุล (Check and Balance) เพื่อให้เป็นไปตามขั้นตอนและมาตรฐานการอนุมัติสินเชื่อของบริษัท รวมทั้งระบบจัดทำรายงานที่มีประสิทธิภาพเพื่อให้ทราบถึงสถานะปัจจุบันของสินเชื่อและสามารถบริหารสินเชื่อได้อย่างมีประสิทธิภาพ จึงมีการกำหนดให้เจ้าหน้าที่ตัวแทนสินเชื่อ มีส่วนในการติดตามการชำระราคาใน 4 งวดแรก โดยมีการประเมินผลงานของเจ้าหน้าที่ตัวแทนสินเชื่อ เจ้าหน้าที่พิจารณาสินเชื่อ และเจ้าหน้าที่บริหารหนี้ และปรับปรุงพิจารณาให้เจ้าหน้าที่ดังกล่าวอยู่ในมาตรฐานตามเกณฑ์ของบริษัทฯ อีกทั้งจัดให้มีการทำประกันภัยรถจักรยานยนต์หายและความสูญเสียจากอุบัติเหตุเกินกว่าร้อยละ 60 หรือร้อยละ 80 ของมูลค่ารถจักรยานยนต์เพื่อลดความเสี่ยงลง

6. การควบคุมดูแลการอนุมัติสินเชื่อและการติดตามลูกหนี้

6.1 ขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อเบื้องต้น

เมื่อลูกค้าแสดงความประสงค์ในการขอสินเชื่อต่อเจ้าหน้าที่ตัวแทนสินเชื่อ (Credit Representative) เจ้าหน้าที่ตัวแทนสินเชื่อจะรายละเอียดการให้สินเชื่อแก่ลูกค้า ได้แก่ ยอดจัดสินเชื่อ อัตราดอกเบี้ย ระยะเวลาการชำระ อัตราร้อยชำระค่างวดเป็นรายเดือน และอื่น ๆ เป็นต้น

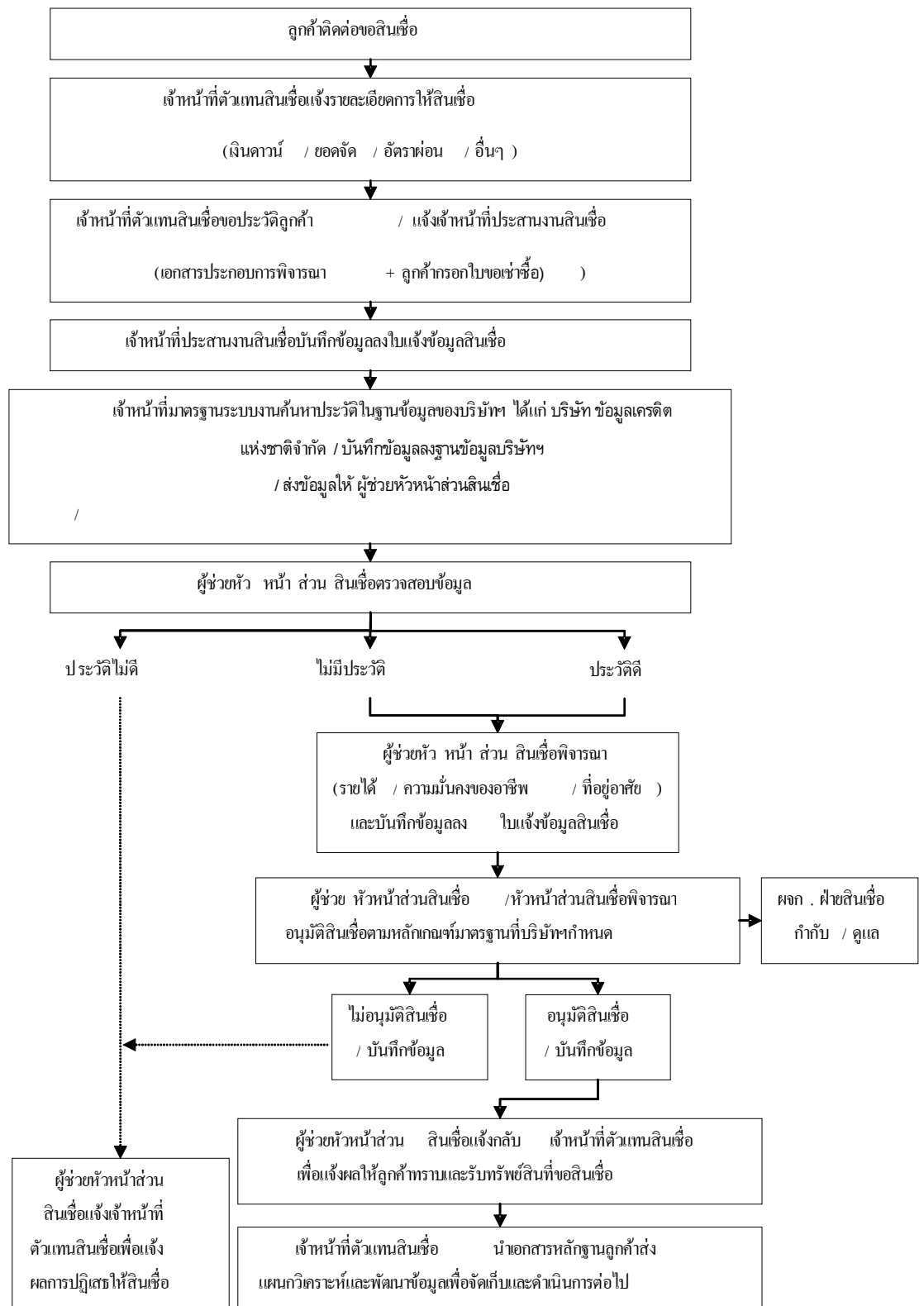
หลังจากที่ลูกค้าได้รับทราบจากผู้จำหน่ายรถยนต์แล้ว ต่อจากนั้นเจ้าหน้าที่ตัวแทนสินเชื่อจะขอประวัติ และเอกสารประกอบการพิจารณา คือ สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาทะเบียนบ้าน สำเนาสลิปเงินเดือน และแสดงหลักฐานตัวจริงต่อเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อ ทั้งผู้ขอสินเชื่อและผู้ค้ำประกัน พร้อมทั้งกรอกใบคำขอสินเชื่อ กรอกใบรับรอง ผู้ค้ำประกัน และหนังสือยินยอมการให้ตรวจสอบข้อมูลเครดิต

ในการพิจารณาสินเชื่อของบริษัทนั้น ลูกค้าจะได้รับการพิจารณาจากพนักงานอนุมัติสินเชื่อซึ่งจะทำการพิจารณาคุณสมบัติตามเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด และทำการตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลโดยส่งข้อมูลเพื่อให้เจ้าหน้าที่มาตรฐานระบบงานทำการตรวจสอบสินเชื่อและประวัติการชำระเงินจากฐานข้อมูล ได้แก่ ข้อมูลของบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด และจากการตรวจสอบสิทธิผู้ประกันตนจากสำนักงานประกันสังคมกรณีลูกค้าแจ้งว่าเป็นพนักงานบริษัท หลังจากนั้นจะส่งข้อมูลผ่านการตรวจสอบเบื้องต้นแล้วให้เจ้าหน้าที่ประสานงานสินเชื่อดำเนินการต่อรวมทั้งการยืนยันความถูกต้องโดยการโทรศัพท์สอบถาม ทั้งที่บ้านและที่ทำงาน หากยังมีข้อสงสัยก็จะส่งเจ้าหน้าที่ตัวแทนสินเชื่อไปตรวจสอบที่บ้านและที่ทำงานเป็นการเพิ่มเติม อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีมาตรการป้องกันการทุจริตของพนักงานอนุมัติสินเชื่อ โดยจัดให้มีสำนักตรวจสอบภายในคอยดูแลตรวจสอบและกำหนดแนวทางปฏิบัติให้แก่ผู้บริหารและพนักงานในระดับหัวหน้าของฝ่ายสินเชื่อและการตลาด ทำการสุ่มตรวจสอบการอนุมัติสินเชื่อที่ได้รับการพิจารณาจากพนักงานอนุมัติสินเชื่อว่าเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่บริษัทได้กำหนดไว้ เมื่อสินเชื่อได้รับการอนุมัติแล้วเจ้าหน้าที่ประสานงานสินเชื่อจะแจ้งผลการตรวจสอบให้แก่เจ้าหน้าที่ตัวแทนสินเชื่อเพื่อแจ้งผลการพิจารณาพร้อมทั้งวงเงินสินเชื่อให้แก่ลูกค้าทราบ หากสินเชื่อดังกล่าวได้รับการพิจารณาวงเงินรายละเอียดและหลักฐานของลูกค้าจะถูกบันทึกโดยแผนกวิเคราะห์และพัฒนาข้อมูลเพื่อการดำเนินงานในขั้นตอนต่อไป

นอกจากบริษัทจะสามารถควบคุมการทำงานของพนักงานพิจารณาอนุมัติสินเชื่อได้จากข้อมูลของลูกค้าที่ถูกบันทึกในระบบแล้วนั้น บริษัทยังสามารถทำการตรวจสอบการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อได้จากรายงานของฝ่ายบริการเรียกเก็บที่จัดส่งให้แก่ผู้บริหารฝ่ายการตลาดและฝ่ายตรวจสอบภายในซึ่งทำการตรวจสอบรายละเอียดของลูกหนี้ค้างชำระและหาสาเหตุว่าเกิดจากความไม่ถูกต้องในการอนุมัติสินเชื่อหรือไม่

ความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นกับบริษัท นอกจากความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นจากการอนุมัติสินเชื่อของพนักงานอนุมัติสินเชื่อแล้วนั้น บริษัทยังอาจมีความเสียหายที่เกิดจากการที่ผู้ขอสินเชื่อแจ้งข้อมูลเท็จในการขอสินเชื่อซึ่งทำให้บริษัทไม่สามารถติดตามหนี้จากผู้ขอสินเชื่อรายดังกล่าวได้ และบริษัทก็จะต้องทำการตัดจำหน่ายหนี้ดังกล่าวเป็นหนี้สูญในที่สุด

ขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อ



ในการดำเนินงานเพื่อพิจารณาอนุมัติสินเชื่อของบริษัทนั้นจำเป็นต้องอาศัยระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์มากกว่าร้อยละ 90 ในการตรวจสอบข้อมูลของลูกค้าและการปฏิบัติงานอื่น ๆ ดังนั้น บริษัทจึงต้องทำการเก็บรักษาข้อมูลของลูกค้าเป็นจำนวนมาก ซึ่งหากระบบคอมพิวเตอร์ขัดข้องหรือเกิดเหตุการณ์อื่นจะทำให้ข้อมูลเสียหายหรือรั่วไหล ก็จะส่งผลกระทบต่อการทำงานของธุรกิจของบริษัทเป็นอย่างมาก ดังนั้น บริษัทจึงได้กำหนดให้มีระบบการเก็บสำรองข้อมูลทุกวันด้วยการสำรองข้อมูลซึ่งเชื่อมโยงระหว่างเครือข่ายคอมพิวเตอร์ซึ่งหากเครื่องคอมพิวเตอร์หลักขัดข้องเสียหายก็จะไม่ทำให้ข้อมูลของลูกค้าสูญหายหรือเสียหายไปด้วยและสามารถนำข้อมูลสำรองกลับมาใช้งานต่อในเวลาอันสั้น นอกจากการสำรองข้อมูลในทุกวันแล้ว บริษัทยังได้มีการสำรองข้อมูลเป็นประจำทุกเดือน เพื่อป้องกันความผิดพลาดใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้

ด้วยระบบที่รัดกุมดังกล่าว จึงทำให้การดำเนินงานซึ่งต้องพึ่งพาเครือข่ายคอมพิวเตอร์นั้น เป็นไปได้ อย่างราบรื่น ปลอดภัย และเอื้ออำนวยให้เกิดความสะดวกในการดำเนินธุรกิจเป็นอย่างมาก

6.2 ขั้นตอนการตรวจสอบข้อมูลและเอกสารประกอบการพิจารณาสินเชื่อ

เจ้าหน้าที่ตัวแทนสินเชื่อ จะประสานงานไปยังเจ้าหน้าที่ประสานงานสินเชื่อโดยแจ้งรายละเอียดของลูกค้าเบื้องต้นให้เจ้าหน้าที่ประสานงานสินเชื่อทราบ เพื่อบันทึกข้อมูลลงในใบแจ้งข้อมูลสินเชื่อ แล้วส่งต่อให้เจ้าหน้าที่มาตรฐานระบบงานทำการค้นหาประวัติในฐานข้อมูลของ บริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด พร้อมทั้งบันทึกข้อมูลที่ได้ลงฐานข้อมูลของบริษัทและส่งข้อมูลที่ได้นั้นกลับไปยังผู้ช่วยหัวหน้าส่วนสินเชื่อ

ผู้ช่วยหัวหน้าส่วนสินเชื่อจะดำเนินการตรวจสอบประวัติของลูกค้าที่ปรากฏ ถ้าประวัติไม่ดีหรือไม่ เป็นไปตามหลักเกณฑ์บริษัทก็จะปฏิเสธการให้สินเชื่อ ถ้าไม่มีประวัติหรือประวัติดีผู้ช่วยหัวหน้าส่วนสินเชื่อก็จะพิจารณาเครดิตลูกค้าจากปัจจัยดังนี้รายได้เพียงพอต่อความสามารถในการชำระหนี้ ที่อยู่อาศัยสามารถติดตามได้เป็นหลักแหล่ง จากนั้นทำการบันทึกข้อมูลลงฐานข้อมูลของบริษัท กรณีวงเงินที่ขออนุมัติสินเชื่อสูงกว่ามาตรฐานที่บริษัท กำหนด ผู้ช่วยหัวหน้าส่วนสินเชื่อ จะเสนอหัวหน้าส่วนสินเชื่อ เพื่อพิจารณาอนุมัติให้สินเชื่อต่อไป

6.3 ขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อ

เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะทำการขออนุมัติสินเชื่อ เพื่อเสนอต่อผู้มีอำนาจอนุมัติสินเชื่อ ซึ่งรายละเอียดของวงเงินสินเชื่อและผู้มีอำนาจอนุมัติวงเงินสินเชื่อเข้าชื่อของบริษัทมีดังนี้

วงเงินสินเชื่อ	ฝ่ายบริหารสินเชื่อ	ฝ่ายการตลาด
		(ตามอำนาจการอนุมัตินอกเงื่อนไข)
ไม่เกิน 70,000 บาท	พนักงานสินเชื่อ	ผู้ช่วยหัวหน้าส่วน
ไม่เกิน 100,000 บาท	ผู้ช่วยหัวหน้าส่วน	ผู้ช่วยหัวหน้าส่วน
ไม่เกิน 150,000 บาท	หัวหน้าส่วน	หัวหน้าส่วน
ไม่เกิน 200,000 บาท	ผู้จัดการฝ่าย	ผู้จัดการฝ่าย/ผู้ช่วยผู้จัดการฝ่าย
ไม่เกิน 400,000 บาท	ผู้บังคับบัญชาสูงสุดของกลุ่มงาน	ผู้บังคับบัญชาสูงสุดของกลุ่มงาน
มากกว่า 400,000 บาท	กรรมการบริหาร	กรรมการบริหาร

*** ไม่จำกัดวงเงิน อนุมัติโดย คณะกรรมการบริษัท

อนึ่ง หากผู้มีอำนาจอนุมัติมีความขัดแย้งในการอนุมัติรายการนั้น ๆ ผู้มีอำนาจอนุมัติในวงเงินสินเชื่อที่สูงกว่าจะเป็นผู้ทำการอนุมัติรายการแทน ทั้งนี้ข้อมูลและหลักฐานของลูกค้า เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะนำเสนอให้กับ แผนกวิเคราะห์และพัฒนาข้อมูล เพื่อจัดเก็บลงฐานข้อมูลของบริษัทและดำเนินการต่อไป

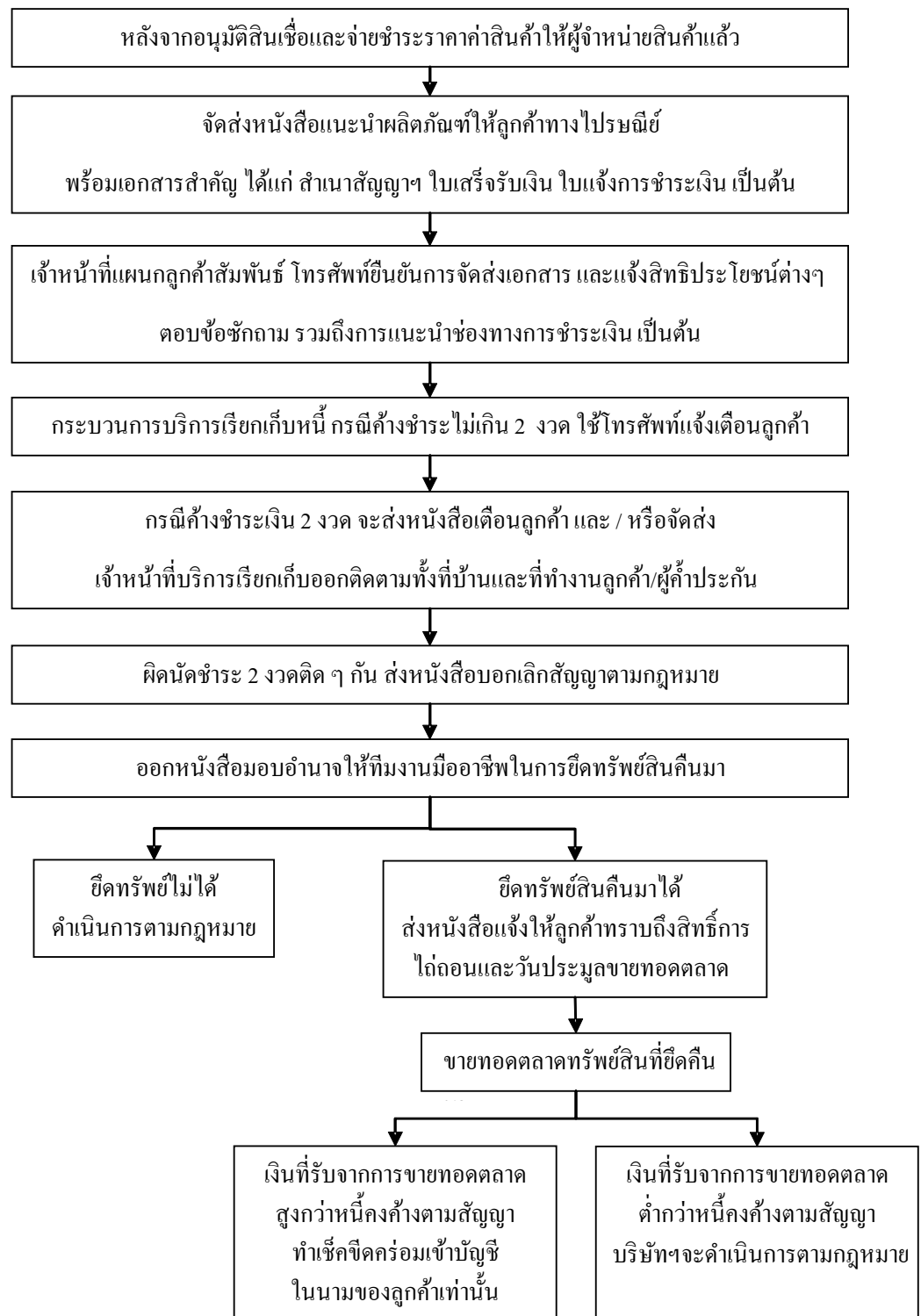
6.4 ขั้นตอนการดำเนินงานภายหลังผ่านการอนุมัติสินเชื่อ

- หลังจากคำขอสินเชื่อได้รับการอนุมัติเรียบร้อยแล้วผู้จำหน่ายจะเป็นผู้ดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ทรัพย์สินให้แก่บริษัทโดยบริษัทจะจัดให้มีการประกันภัยทรัพย์สินทันทีที่ลูกค้าได้รับทรัพย์สินไปจากผู้จำหน่ายโดยบริษัทเป็นผู้รับผลประโยชน์ทั้งนี้ข้อมูลและหลักฐานของลูกค้าจะอยู่ในฐานข้อมูลของบริษัท
- งานบริการอื่นที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการให้บริการสินเชื่อเข้าซื้อรถจักรยานยนต์บริษัทจัดให้มีเจ้าหน้าที่อำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการให้บริการทำประกันภัยในทรัพย์สินที่ให้ผู้ซื้อประกันภัยตามพรบ.คุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถการต่ออายุกรมธรรม์และการบริการงานทางทะเบียนรถเช่นการต่อภาษีรถประจำปีการโอนกรรมสิทธิ์เมื่อลูกค้าชำระค่างวดครบถ้วนตามสัญญา
- งานบริการด้านการแนะนำผลิตภัณฑ์และสิทธิประโยชน์ที่จะได้รับหลังจากอนุมัติสินเชื่อและชำระค่าสินค้าให้กับผู้จำหน่ายสินค้าเป็นที่เรียบร้อยแล้วบริษัทจะจัดส่งเอกสารสำคัญให้แก่ลูกค้าภายใน 7 วันทำการอันได้แก่สำเนาสัญญาเช่าซื้อสำเนาสัญญาค้ำประกันใบเสร็จการรับชำระเงินครั้งแรก หนังสือแนะนำผลิตภัณฑ์ใบแจ้งการชำระเงินและบัตรอำนวยความสะดวกในการชำระเงินค่างวด หลังจากนั้นจะมีเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์โทรศัพท์ติดต่อลูกค้าเพื่อยืนยันการส่งเอกสารสำคัญให้ลูกค้าพร้อมกับแนะนำสิทธิประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับเช่นการชำระตรงตามกำหนดตามหลักเกณฑ์ที่บริษัทกำหนดไม่ต้องเสียค่าปรับล่าช้าเป็นต้นรวมถึงช่องทางการอำนวยความสะดวกในการรับชำระค่างวดพร้อมตอบข้อซักถามลูกค้าเพื่อเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างบริษัทกับลูกค้า
- งานด้านการบริการเรียกเก็บหนี้บริษัทมีช่องทางอำนวยความสะดวกในการชำระเงินค่างวดของลูกค้าโดยการจัดส่งประวัติการชำระเงินและใบแจ้งหนี้ให้กับลูกค้าเป็นประจำทุกเดือนโดยลูกค้าสามารถชำระเงินค่างวดได้หลายวิธีได้แก่การชำระเป็นเงินสดที่หน้าเคาน์เตอร์ธนาคารการชำระผ่านทางระบบอิเล็กทรอนิกส์ของทางธนาคาร (ทางโทรศัพท์ทางอินเทอร์เน็ตทางตู้ ATM) การชำระผ่านทางเคาน์เตอร์เซอร์วิส (ร้านสะดวกซื้อ 7-ELEVEN) การชำระผ่านทางไปรษณีย์ไทย (ธนาคารหรือหน้าเคาน์เตอร์ไปรษณีย์ Pay at Post) การชำระโดยเช็คล่วงหน้าการชำระผ่านหน้าเคาน์เตอร์ของบริษัทหรือการจัดส่งเจ้าหน้าที่บริการเรียกเก็บของบริษัทไปรับชำระถึงที่บ้านหรือที่ทำงานของลูกค้าในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล
- ด้านการบริหารหนี้และติดตามทรัพย์สินที่ให้ผู้ซื้อคืนในกรณีที่ลูกค้าค้างชำระไม่เกิน 2 งวดบริษัทจัดให้มีระบบสารสนเทศให้เจ้าหน้าที่โทรศัพท์ติดต่อลูกค้าเพื่อแจ้งเตือนการชำระค่างวดพร้อมบันทึกข้อมูลการเจรจันัดหมายในกรณีที่ลูกค้าค้างชำระเกิน 2 งวดบริษัทจะส่งหนังสือเตือนการชำระค่างวดและ/หรือส่งเจ้าหน้าที่บริการเรียกเก็บออกติดตามถึงที่บ้านหรือที่ทำงานลูกค้า/ผู้ค้ำประกันแต่ใน

กรณีที่ลูกค้าผิดนัดชำระค่างวดตามสัญญาติดต่อกัน 2 งวดฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศจะดำเนินการส่งหนังสือบอกเลิกสัญญาตามที่กฎหมายกำหนดต้องชำระภายใน 30 วันและหากลูกค้ายังไม่ชำระเงินค่างวดบริษัทจะดำเนินการตามกฎหมายโดยจะมอบอำนาจให้ทีมงานมืออาชีพจากภายนอก (Outsource) ที่มีประสบการณ์และความชำนาญในการติดตามทรัพย์สินคืนมาซึ่งมีความชำนาญในพื้นที่ทั้งในกรุงเทพฯ และปริมณฑลรวมทั้งต่างจังหวัดทั่วประเทศหากไม่สามารถติดตามยึดทรัพย์สินกลับมาได้บริษัทจะดำเนินการด้านกฎหมายกับลูกค้าและผู้ค้าประกันต่อไป

- หลังจากติดตามทรัพย์สินกลับคืนมาแล้วเจ้าหน้าที่สินค้าคงคลังจะทำการตรวจสอบสภาพทรัพย์สินที่ยึดคืนมาและบันทึกข้อมูลเข้าระบบสารสนเทศจากนั้นระบบจะจัดส่งหนังสือแจ้งสิทธิให้ลูกค้ามาได้ก่อนพร้อมวันที่จะทำการขายทอดตลาดโดยวิธีการประมูลอย่างเหมาะสมหากพ้นกำหนดเวลาการใช้สิทธิตามกฎหมายบริษัทจะดำเนินการขายทอดตลาดทรัพย์สินที่ยึดคืนมา
- การขายทอดตลาดโดยวิธีการประมูลที่เหมาะสมของทรัพย์สินที่ยึดคืนมาโดยบริษัทให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการและบริหารทรัพย์สินที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะทำการตรวจสอบสภาพและประเมินราคาของทรัพย์สินที่ยึดคืนมาอย่างเป็นอิสระต่อกันเพื่อให้เกิดความโปร่งใส ยุติธรรมแล้วจึงทำการประเมินราคากลางอ้างอิงจากราคาตลาดของรถจักรยานยนต์ในแต่ละรุ่นและอายุการใช้งานที่เหลืออยู่และบันทึกข้อมูลเข้าระบบสารสนเทศจากนั้นผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการและบริหารทรัพย์สินจะทำการอนุมัติราคากลางเพื่อใช้อ้างอิงในการอนุมัติขายทอดตลาดซึ่งมีระบบสนับสนุนช่วยในการตัดสินใจโดยบริษัทจะเปิดขายทอดตลาดโดยวิธีการประมูลอย่างเหมาะสมทุกวันจันทร์ในการขายทอดตลาดโดยวิธีการประมูลอย่างเหมาะสมจะทำการขายทอดตลาดให้กับบุคคลทั่วไปและร้านค้าผู้จำหน่ายรถจักรยานยนต์ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่ติดต่อกันมานานกว่า 10 ปีโดยเป็นร้านค้าในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑลและต่างจังหวัดและจากตัวแทนของร้านค้าซึ่งมาประมูลเพื่อนำไปจำหน่ายต่อที่ต่างจังหวัดกระบวนการดังกล่าวได้จัดให้ เพื่อให้ราคาจักรยานยนต์ที่ได้จากการประมูลขายทอดตลาดสะท้อนราคาตลาด ณ ขณะนั้นมากที่สุด โดยเจ้าหน้าที่สินค้าคงคลังเป็นผู้อนุมัติราคาขายตามเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด
- ทั้งนี้กรณีที่จำนวนเงินจากการขายทอดตลาดโดยวิธีประมูลอย่างเหมาะสมได้ราคาน้อยกว่ามูลหนี้ส่วนที่ขาดอยู่ตามสัญญาเช่าซื้อ บริษัทจะดำเนินการด้านกฎหมายกับลูกค้าและผู้ค้าประกันต่อไป แต่หากกรณีที่จำนวนเงินจากการขายทอดตลาดโดยวิธีประมูลอย่างเหมาะสมได้ราคามากกว่ามูลหนี้ส่วนที่ขาดอยู่ตามสัญญาเช่าซื้อ บริษัทจะดำเนินการคืนเงินส่วนเกินนั้นให้กับลูกค้าเป็นเช็คขีดคร่อมเข้าบัญชีในนามลูกค้าเท่านั้น

ขั้นตอนภายหลังการอนุมัติสินเชื่อ



หมายเหตุ ในกรณีที่ลูกค้าผิคนัดชำระหนี้ 2 งวดติดกัน จนล่วงเลยถึงขั้นตอนการยึดทรัพย์ แต่หากลูกค้าสามารถกลับมาชำระหนี้ได้ภายใน 15 วัน ก็ยังมีโอกาสที่จะเปลี่ยนสถานะภาพกลับมาเป็นผู้เช่าซื้อปกติ เพื่อดำเนินการผ่อนชำระค่างวดต่อจนเสร็จสิ้นและได้รับโอนกรรมสิทธิ์ในรถจักรยานยนต์ต่อไป

เพื่อเป็นการสนับสนุนขั้นตอนการดำเนินงานภายหลังการปล่อยสินเชื่อบริษัทจึงได้มีการจัดตั้งฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อทำการวิจัยและพัฒนาโดยได้นำระบบเทคโนโลยีและสารสนเทศมาใช้ในการบริหารเพื่อทำการพัฒนารูปแบบการจ่ายชำระค่างวดใหม่เป็นการเพิ่มความสะดวกสบายให้แก่ลูกค้ารวมทั้งเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานของบริษัทอันจะนำไปสู่การลดต้นทุนในการดำเนินการ

การพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อสนับสนุนขั้นตอนการดำเนินงานของบริษัทที่ผ่านมาสามารถสรุปได้ดังนี้

1. บริษัทได้นำระบบคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ในการประกอบธุรกิจนับตั้งแต่เริ่มก่อตั้งบริษัท โดยได้พัฒนาระบบคอมพิวเตอร์อย่างต่อเนื่อง ทั้งการพัฒนาขั้นตอนการทำงานและการให้บริการเพื่อให้สอดคล้องกับสภาวะแวดล้อมปัจจุบันซึ่งจะเพิ่มความได้เปรียบในการแข่งขันทางธุรกิจบริษัทพัฒนาและปรับปรุงระบบเทคโนโลยีและสารสนเทศเพื่อรองรับการพัฒนาระบบงานภายในและสนับสนุนการขยายตัวของธุรกิจ
2. การพัฒนาระบบงานภายในซึ่งเกี่ยวข้องกับโปรแกรม Hire Purchase Card (HP-Card) เพื่อใช้ในการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า โดยรวบรวมข้อมูลต่าง ๆ ไว้ในการ์ดเพียงใบเดียว อาทิเช่น ประวัติการชำระเงิน รายละเอียดของผู้เช่าซื้อหรือผู้ค้า ที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์ การคำนวณยอดคูปัญชี ติดตามการตรวจสอบค่างวดที่หักบัญชีตรวจสอบ การจ่ายเช็คล่วงหน้า ดูรายการประกันภัย ดูงานทะเบียน ดู Tele Note (การบันทึกการเจรจากับลูกค้า และผลสรุปของการเจรจาดังกล่าว) ตลอดจนการบันทึกข้อความที่สำคัญไว้ในการ์ดลูกค้า เช่น จดหมายเตือน จดหมายทวงหนี้ การแจ้งรทหายหรือการแจ้งอุบัติเหตุ นับเป็นเครื่องมือสำคัญที่พนักงานทุกคนและทีมงานโปรแกรมเมอร์ของบริษัทได้มีส่วนร่วมในการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง
3. การพัฒนาระบบการเก็บเงิน (Bill Collection) โดยการประยุกต์ระบบบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management) มาใช้ในการสร้างทีมงานเจ้าหน้าที่ติดตามหนี้สินทางโทรศัพท์ (Tele Collector) ทำหน้าที่เก็บเงินลูกค้า เพื่อให้สามารถเข้าถึงและใกล้ชิดลูกค้าและสร้างกระบวนการเก็บเงินให้ได้ตามเป้าหมายและเป็นที่ยอมรับ
4. การประยุกต์ใช้ระบบการบริหารแบบ Balance Scorecard ซึ่งเป็นเครื่องมือของผู้บริหารในการสื่อสารและสร้างความเข้าใจในกลยุทธ์ของบริษัทไปสู่พนักงานทุกคน โดยมีวัตถุประสงค์ในการสร้างดัชนีในการวัดผล KPIs (Key Performance Indicators) สำหรับพนักงานทุกคนตามหน้าที่ในงานที่รับผิดชอบของแต่ละคน เช่น ตำแหน่งเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อ มีหน้าที่ให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ มีดัชนี KPIs คือคุณภาพของการให้สินเชื่อ (Rating) โดยบริษัทวางเป้าหมายแรก ไว้ที่ร้อยละ 87 ผลของการชำระเงิน 3 งวดแรก และเป้าหมายที่สอง วางไว้ที่ร้อยละ 75 สำหรับผลการชำระเงิน 6 งวดแรกโดยนับจากจำนวนลูกค้าที่ให้สินเชื่อ เพื่อประเมินประสิทธิภาพในการทำงานของพนักงานและให้บรรลุเป้าหมายในระยะยาวของบริษัท เป็นต้น
5. ระบบปฏิบัติงาน FinWiz เพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างทันสมัยและสอดคล้องกับมาตรฐานความปลอดภัยสากล แผนกเทคโนโลยีสารสนเทศได้มีการพัฒนาและปรับปรุงระบบดำเนินงานขึ้นมาใหม่ โดยเป็นการพัฒนาโดยใช้บุคลากรของบริษัททั้งสิ้น จึงทำให้มั่นใจได้ว่า ระบบ FinWiz นั้นสามารถตอบสนองการทำงานของพนักงานได้อย่างเต็มที่และมีประสิทธิภาพ ยิ่งไปกว่านั้นระบบ FinWiz นั้นมีการพัฒนาโดยอิงจากข้อจำกัดของระบบงาน GL ดั้งเดิม โดยการทำงานของระบบ FinWiz นั้นตอบสนองโจทย์การทำงานของพนักงาน ทำให้กระบวนการของพนักงานนั้นกระชับและรวดเร็วมากยิ่งขึ้น

6. ระบบจัดซื้อจัดจ้าง (E-purchasing System or K2) เพื่อให้มั่นใจได้ว่าการจัดซื้อจัดจ้างภายใต้การดำเนินงานของบริษัทนั้นเป็นไปอย่างเหมาะสมและถูกต้อง แผนกเทคโนโลยีสารสนเทศได้มีการนำระบบจัดซื้อจัดจ้างเข้ามาใช้งาน โดยมีจุดประสงค์เพื่อสามารถให้ผู้มีอำนาจหรือหัวหน้างานสามารถควบคุมและติดตามการจัดซื้อจัดจ้างได้ และเพื่อความสะดวกสบายของการจัดซื้อจัดจ้าง มากไปกว่านั้นการนำระบบจัดซื้อจัดจ้างเข้ามามีทำให้การใช้กระดาษขององค์กรลดลง (Paperless) และช่วยป้องกันการสูญหายของเอกสารในการจัดซื้อจัดจ้างด้วยเช่นเดียวกัน
7. นโยบายควบคุมความเสี่ยงด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อให้การดำเนินงานภายใต้แผนกเทคโนโลยีสารสนเทศ ดำเนินการไปอย่างเรียบร้อย รวดเร็วและมีประสิทธิภาพ แผนกเทคโนโลยีสารสนเทศ ได้มีการจัดทำนโยบายเพื่อการควบคุมในเรื่องต่างๆ อาทิเช่น User Access Management, System Change Management หรือ IT Asset Control เป็นต้น โดยนโยบายต่าง ๆ นั้นได้อยู่ในขั้นตอนการดำเนินงานและจะมีการนำไปใช้ในภาคต้นใกล้นี้ เมื่อมีประกาศและบังคับใช้นโยบายต่าง ๆ นั้น จะทำให้การดำเนินการต่างๆ ของบริษัทมีความปลอดภัยและสอดคล้องกับมาตรฐานความปลอดภัยสากลมากยิ่งขึ้น
8. ระบบการติดตามงาน (Tracking System) แผนกเทคโนโลยีสารสนเทศได้มีการนำ ระบบการติดตามงาน (Tracking System) หรือที่รู้จักกันว่า GLPI System เข้ามาใช้งาน โดยมีจุดประสงค์เพื่อให้การดำเนินงานระหว่างแผนกอื่นๆ กับ แผนกเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นไปอย่างราบรื่น รวดเร็วและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยระบบดังกล่าวทำหน้าที่เหมือนเป็นสื่อกลางในการแจ้งปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นกับระบบ การร้องขอเพื่อให้มีการพัฒนาปรับปรุงระบบต่างๆ หรือ การร้องขอบริการหรือความช่วยเหลือจากแผนกเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยระบบดังกล่าวนี้สามารถทำให้พนักงานหรือหัวหน้างานทุกท่าน สามารถติดตามงานได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว และเป็นเสมือนเครื่องมือที่นำมาใช้เพื่อการวิเคราะห์ปัญหาหรือการร้องขอต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อที่จะนำข้อมูลเหล่านั้นไปทำการวิเคราะห์ และหาวิธีในการยับยั้งหรือป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาเหล่านั้นขึ้นอีกในอนาคต
9. เครื่องมือเพื่อการติดต่อและสื่อสาร (Communication tools - Rocket.Chat และ 3CX)
 - 9.1 แผนกเทคโนโลยีสารสนเทศได้มีการนำ Communication Tool เข้ามาใช้งาน โดยการใช้งาน Rocket.Chat นั้น เพื่อเพิ่มช่องทางในการติดต่อสื่อสาร และ เพื่อให้การติดต่อสื่อสารเป็นไปในทิศทางเดียวกัน และทำให้เกิดความมั่นใจว่าการสื่อสารนั้นๆ จะมีความปลอดภัยมากยิ่งขึ้น
 - 9.2 ระบบโทรศัพท์ 3CX แผนกเทคโนโลยีสารสนเทศได้นำระบบโทรศัพท์ดังกล่าวเข้ามาใช้งาน โดยมีจุดประสงค์เพื่อให้การบริการทางโทรศัพท์ของบริษัทมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นและยังลดค่าใช้จ่าย

2.2 การตลาดและสภาวะการแข่งขัน

(ก) กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทมีกลยุทธ์ในการให้บริการสินเชื่อเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าดังนี้

1) การสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า

ลูกค้าของบริษัทหมายถึงผู้เช่าซื้อและร้านค้าพันธมิตรทางธุรกิจโดยมุ่งเน้นความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้าเป็นหลักในการดำเนินธุรกิจ

1.1 ความพึงพอใจในกลุ่มผู้เช่าซื้อ

ผู้เช่าซื้อจะได้รับบริการที่ดีและรวดเร็วโดยบริษัทจัดให้มีเจ้าหน้าที่สินเชื่อเพื่ออำนวยความสะดวกในการขอพิจารณาสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ประจำอยู่ตามร้านค้าพันธมิตรทางธุรกิจทั่วกรุงเทพฯ และปริมณฑลมากกว่า 200 แห่ง เจ้าหน้าที่สินเชื่อสามารถแจ้งผลการพิจารณาสินเชื่อให้ลูกค้ารับทราบทันทีภายใน 1 ชั่วโมงเพื่อเป็นการให้บริการที่รวดเร็วและแม่นยำบริษัทจึงเข้าเป็นสมาชิกของบริษัทข้อมูลเครดิตแห่งชาติจำกัด และสมาชิกสมาคมธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ไทย การเป็นสมาชิกทั้ง 2 องค์กรดังกล่าวทำให้บริษัททราบข้อมูลด้านเครดิตของลูกค้ามากขึ้นมีส่วนช่วยในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อได้อย่างรวดเร็วภายใต้ขั้นตอนการอนุมัติที่รัดกุมโดยมีฐานข้อมูลอ้างอิงหลังจากผ่านการอนุมัติสินเชื่อแล้วภายใน 7 วัน ลูกค้าจะได้รับใบแจ้งยืนยันการชำระเงินพร้อมใบเสร็จรับเงินที่ชำระครั้งแรกในวันทำสัญญาซึ่งเอกสารดังกล่าวจะชี้แจงรายละเอียดต่าง ๆ ให้ลูกค้ารับทราบ เช่น ราคาทรัพย์สินรวมที่ต้องชำระ มีประวัติการผ่อนชำระมาแล้วทั้งสิ้นกี่งวด คงเหลือยอดคงค้างการชำระอีกทั้งสิ้นกี่งวด ในการชำระครั้งนี้ลูกค้าได้รับส่วนลดสะสมรวมทั้งสิ้นเป็นเงินเท่าไร

1.1.1) นอกเหนือจากการสื่อสารกับลูกค้าในการแจ้งยืนยันการชำระเงินแล้วบริษัทยังจัดให้มีการชำระภาษีประจำปีล่วงหน้าอีกด้วยเพื่อป้องกันปัญหาลูกค้าลืมต่อภาษีประจำปีถือว่าเป็นบริการที่สร้างความพึงพอใจให้ลูกค้าได้ในอีกระดับหนึ่ง

1.1.2) ในส่วนของช่องทางการชำระเงินเนื่องจากกลุ่มลูกค้าเช่าซื้อรถจักรยานยนต์มีความหลากหลายตั้งแต่ ระดับกลางถึงระดับล่างบริษัทจึงอำนวยความสะดวกในการชำระเงินโดยเปิดช่องทางการชำระเงินที่หลากหลายเช่นการชำระเงินผ่านทางธนาคารกสิกรไทย ธนาคารกรุงศรีอยุธยา ธนาคารธนชาต ธนาคารไทยพาณิชย์ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร และธนาคารออมสิน การชำระเงินผ่านจุดบริการรับชำระเงิน บริษัทเคาน์เตอร์เซอร์วิสจำกัด ทุกสาขาที่ร้านค้าสะดวกซื้อ (7-ELEVEN) ซึ่งสามารถชำระเงินได้ตลอด 24 ชั่วโมงโดยไม่มีวันหยุด การชำระเงินผ่านจุดบริการ PAY AT POST ตามไปรษณีย์ทุกแห่งทั่วประเทศ การชำระเงินผ่านห้างโลตัส express และ เคาน์เตอร์บริการของ True Partner โดยการชำระเงินผ่านช่องทางต่าง ๆ ดังกล่าวนี้ ลูกค้าจะเป็นผู้ชำระค่าธรรมเนียมในการชำระเงินในอัตราที่แต่ละแห่งกำหนดเพื่อก่อให้เกิดการแข่งขันทางด้านค่าธรรมเนียมการชำระเงินและเป็นอีกทางเลือกให้กับลูกค้า

1.2 ความพึงพอใจในกลุ่มร้านค้าพันธมิตรทางธุรกิจ

1.2.1) การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มร้านค้าพันธมิตรทางธุรกิจ ร้านค้าเหล่านี้ได้ให้การสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของบริษัทโดยการแนะนำลูกค้าและร่วมกันจัดกิจกรรมการส่งเสริมการขายอยู่ตลอดเวลา

1.2.2) การสื่อสารและตอบสนองความต้องการที่รวดเร็วของร้านค้าพันธมิตรทางธุรกิจบริษัทมีการจัดระบบงานที่ดีทำให้ร้านค้าดังกล่าวสามารถรับเงินค่าสินค้าได้ภายใน 1 วันหลังจากผ่านการอนุมัติสินเชื่อแล้วก่อให้เกิดสภาพคล่องทางการเงินกับร้านค้าเป็นอย่างมากกลยุทธ์นี้ถือว่าสร้างความพึงพอใจให้ร้านค้าสูงสุดทำให้บริษัทมีความได้เปรียบต่อผู้ประกอบการรายอื่น

1.2.3) ความถูกต้องและแม่นยำของข้อมูลด้วยระบบงานที่ดีทำให้ร้านค้าโทรสอบถามค้นหาข้อมูลด้านต่างๆของลูกค้าด้วยเวลาที่รวดเร็วและถูกต้องเช่นการสอบถามยอดปิดบัญชีสามารถทราบผลได้ภายในเวลาอันรวดเร็วการสอบถามภาษีค้างชำระสอบถามการจ่ายเช็คค่าสินค้า ซึ่งหากการชำระเงินทำโดยการจ่ายเช็คสามารถตรวจสอบเลขที่เช็ควันที่ที่ส่งจ่ายเป็นเช็คสำหรับชำระค่าสินค้าของรถจักรยานยนต์คันไหนบ้างบริษัทสามารถให้คำตอบได้ภายในเวลา 1 นาทีซึ่งถือว่าเป็นบริการที่ได้รับความนิยมและร้านค้าได้รับความพึงพอใจเป็นอย่างมาก

2) การใช้ฐานข้อมูลลูกค้า

จากการที่บริษัทดำเนินธุรกิจมาเป็นเวลานานมากกว่า 30 ปีจึงมีการรวบรวมเก็บรักษาฐานข้อมูลของลูกค้าโดยสามารถแบ่งแยกเป็นอายุรายได้อาชีพประวัติการชำระเงินทั้งนี้มีรายชื่อลูกค้าอยู่ในระบบเป็นจำนวนมากกว่า 500,000 ราย จึงสามารถนำข้อมูลดังกล่าวมาวิเคราะห์จัดทำแผนการตลาด เพิ่มศักยภาพในการให้บริการสินเชื่อบริการรูปแบบอื่น ๆ เพื่อที่จะสนองความต้องการของลูกค้าได้ในอนาคตเช่นสินเชื่อซื้อขายผ่อนชำระและสินเชื่อเงินสดเพื่อรักษากลุ่มลูกค้าเก่าที่มีประวัติการผ่อนชำระที่ดีได้อย่างต่อเนื่อง

3) นโยบายด้านราคา

บริษัทไม่มีนโยบายด้านการแข่งขันโดยการตัดราคา แต่จะกำหนดอัตราดอกเบี้ยโดยพิจารณาจากปัจจัยต่าง ๆ ดังนี้

3.1) อัตราผลตอบแทนทั่วไปที่กำหนดโดยผู้ประกอบการรายอื่นๆและกลุ่มพันธมิตรทางการค้าในการดำเนินธุรกิจแต่ละประเภท

3.2) แนวโน้มสภาวะเศรษฐกิจซึ่งจะส่งผลต่ออัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมในปัจจุบันและอนาคตที่จะมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงทิศทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทและกลุ่มพันธมิตร

บริษัทกำหนดอัตราผลตอบแทนในอัตราที่ใกล้เคียงกับอัตราที่กำหนดโดยกลุ่มพันธมิตรทางการค้าซึ่งจะเป็นไปตามภาวะการแข่งขันและสภาวะตลาดในขณะนั้น บริษัทมุ่งเน้นการให้บริการที่มีประสิทธิภาพ วางแผนเพื่อให้มีเงินทุนสนับสนุนการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง และสร้างโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนต่ำ ให้ความสำคัญกับการขยายพื้นที่ให้บริการอย่างทั่วถึง โดยคำนึงถึงศักยภาพในการให้บริการในระยะยาว

4) ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทดำเนินธุรกิจการให้บริการเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ทุกชนิดทุกประเภทที่ผลิตและประกอบในประเทศไทย เช่น ฮอนด้า ยามาฮ่า ซูซูกิ และ คาวาซากิ เป็นต้น ดังนั้นผู้ผลิตสินค้าที่บริษัทให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อจึงมีหลากหลายและไม่ได้ขึ้นอยู่กับผู้ผลิตรายใดรายหนึ่งเป็นสำคัญ ธุรกิจของบริษัทดำเนินการในลักษณะที่เป็นสื่อกลางให้กับผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อในระดับหนึ่ง ให้สามารถมียานพาหนะเป็นของตนเอง ด้วยการผ่อนชำระค่างวดที่เท่ากันเป็นรายเดือน โดยส่วนใหญ่ธุรกิจของบริษัทจะเกิดจากการที่ผู้จำหน่ายรถจักรยานยนต์แนะนำลูกค้าผู้ขอสินเชื่อให้กับบริษัท ดังนั้น เพื่อให้การเช่าซื้อสำเร็จลุล่วงตามวัตถุประสงค์ บริษัทได้กำหนด “ค่าส่งเสริมการขาย” เพื่อเป็นเครื่องจูงใจให้ผู้จำหน่ายสินค้าจัดส่งหรือแนะนำให้ลูกค้าใช้บริการกับบริษัท การเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ จะถูกกำหนดโดยพันธมิตรเพื่อให้เป็นไปในทิศทางเดียวกัน และหลีกเลี่ยงการแข่งขันระหว่างกันโดยตรง ซึ่งเป็นนโยบายในลักษณะที่จะประสานประโยชน์ร่วมกับทุกฝ่ายเป็นสำคัญ และบริษัทยึดถือเป็นหลักในการดำเนินธุรกิจ บริษัทเน้นการให้บริการที่ดีและการขยายพื้นที่อย่างทั่วถึง รวมถึงมุ่งขยายความสัมพันธ์กับผู้จัดจำหน่ายรายใหม่เพิ่มขึ้น โดยมีให้กระทบกระเทือนต่อความสัมพันธ์กับผู้จัดจำหน่ายที่มีอยู่เดิม ผู้จัดจำหน่ายที่บริษัทดำเนินธุรกิจด้วยจึงมีความหลากหลายและไม่ได้ขึ้นอยู่กับผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่งเป็นสำคัญ ดังนั้น จึงไม่มีผลกระทบรุนแรงต่อบริษัทแต่อย่างใดหากบริษัทมีเหตุต้องสูญเสียผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่งไปจึงเป็นการมั่นใจได้ว่า บริษัทสามารถดำเนินธุรกิจได้เป็นอย่างดีและไม่มีปัญหาในเรื่องผลกระทบจากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่รายใดรายหนึ่ง

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ ได้แก่ บุคคลธรรมดาอายุย่อทั่วไปซึ่งมีอาชีพรายได้มั่นคงระดับกลางถึงระดับล่าง เช่น ลูกจ้างโรงงาน ลูกจ้างทั่วไป พนักงานบริษัท และข้าราชการ เป็นต้น ซึ่งกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะไม่มีหลักฐานทางการเงินเพื่อใช้อ้างอิงในการขอรับบริการทางการเงินกับสถาบันการเงินอื่น อย่างไรก็ตาม บริษัทได้จัดแบ่งลูกค้าที่ใช้บริการทางการเงินรายย่อยนี้เป็น 2 ประเภทหลัก คือ

1) กลุ่มลูกค้าที่มีเอกสารทางการเงิน

เป็นกลุ่มที่อาศัยในกรุงเทพและบริเวณชานเมืองซึ่งเป็นผู้มีอาชีพมั่นคงมีรายได้ที่แน่นอนสามารถตรวจสอบประวัติเครดิตจากสถาบันการเงินอื่นได้โดยลูกค้าและผู้ค้าประกันจะต้องมีเอกสารเพื่อประกอบการพิจารณา คือ สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาทะเบียนบ้าน สำเนาสมุดเงินเดือน พร้อมทั้งแสดงหลักฐานตัวจริงต่อเจ้าหน้าที่เพื่อใช้ประกอบการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ อัตราส่วนของกลุ่มนี้อยู่ที่ประมาณร้อยละ 40 ของลูกค้าที่เช่าซื้อรถจักรยานยนต์

2) กลุ่มลูกค้าที่ไม่มีเอกสารทางการเงิน

ส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพอิสระ เช่น ค้าขาย รับเหมาทั่วไป ขับรถจักรยานยนต์รับจ้าง การให้บริการลูกค้ากลุ่มนี้จะต้องรู้จักและเข้าถึงลูกค้าเพื่อการตรวจสอบข้อมูลที่แท้จริง โดยลูกค้าและผู้ค้าประกันจะมีเอกสารเพื่อประกอบการพิจารณา คือ สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาทะเบียนบ้าน พร้อมทั้งแสดงหลักฐานตัวจริงต่อเจ้าหน้าที่และเจ้าหน้าที่สินเชื่อต้องไปตรวจสอบข้อมูลที่บ้านของลูกค้าตามที่ลูกค้าได้ให้ข้อมูลไว้ ลูกค้ากลุ่มนี้มีอัตราส่วนถึงร้อยละ 60 ของลูกค้าที่เช่าซื้อรถจักรยานยนต์

(ข) สภาวะการแข่งขัน

ผลิตภัณฑ์มวลรวม	%	%
ประเทศ	2560	2561
กัมพูชา	7.0	7.0
อินโดนีเซีย	5.2	5.3
ลาว	6.6	6.9
พม่า	6.6	7.0
ไทย	4.5	4.3
ศรีลังกา	3.8	4.5

ที่มา: ธนาคารพัฒนาเอเชีย

ยอดการจำหน่ายรถจักรยานยนต์มีผลโดยตรงต่อธุรกิจการเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ซึ่งเป็นบริการหลักของบริษัท โดยรวมแล้วในตลาดรถจักรยานยนต์มียอดขายที่เพิ่มขึ้น เรามีการขยายธุรกิจไปในระดับประเทศ ซึ่งมีคู่แข่งของเราน้อยรายนักที่ได้ทำเช่นนี้ จึงทำให้บริษัทสามารถเจริญเติบโตในภูมิภาคอาเซียนรวมทั้งในตลาดอื่นโดยรวมได้ แทนที่จะต้องพึ่งพาเศรษฐกิจภายในประเทศเพียงประเทศเดียว หากว่าเกิดปัญหากับเศรษฐกิจในประเทศที่เรามีธุรกิจเพียงประเทศเดียวทำให้เราไม่สามารถเติบโตไปตามที่คาดหวัง ซึ่งอาจจะเกิดขึ้นได้ เราก็จะยังมีธุรกิจในประเทศอื่น ๆ ที่สามารถดำเนินการต่อไปได้ ในขณะที่คู่แข่งของเราอาจต้องฝ่าฟันกับอุปสรรคต่อไป

สำหรับตลาดของเราที่เปิดดำเนินการมานานที่สุด 3 ประเทศ ได้แก่ ประเทศไทย กัมพูชา และลาวนั้น มีการเติบโตทางผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ในปี 2561 เท่ากับ ร้อยละ 4.5, 7.0 และ 6.6 ตามลำดับตามข้อมูลจาก ธนาคารพัฒนาเอเชีย และธนาคารพัฒนาเอเชียยังได้มีการคาดการณ์คร่าว ๆ ว่า จีดีพี ในประเทศเหล่านั้น จะมีค่าเฉลี่ยประมาณร้อยละ 6.0 ในปี 2562 ซึ่งอาจสามารถหมายถึงยอดขายรถจักรยานยนต์จะมีเพิ่มมากขึ้น รวมทั้งการตลาดที่ใหญ่ขึ้นโดยรวมสำหรับเราด้วย ตลาดในประเทศเมียนมา ศรีลังกา และอินโดนีเซีย เป็นตลาดใหม่ที่สุดของเรา สำหรับปี 2562 เราคาดว่าประเทศเมียนมาจะยังคงมี การเติบโตทางจีดีพี ดีที่สุดที่ร้อยละ 7 สำหรับศรีลังกานั้น คาดว่าจะเติบโตทางจีดีพีเพิ่มเป็น ร้อยละ 4.5 ในขณะที่ประเทศอินโดนีเซีย ถูกคาดว่าจะมีการเติบโตทางจีดีพีเพียงเล็กน้อยที่ร้อยละ 5.3 ดังนั้น โดยรวมแล้วตลาดของเราควรจะเติบโตทางจีดีพีเช่นกัน บริษัทจะยังคงมุ่งเน้นการให้บริการ “ดิจิทัลแพลตฟอร์ม” เช่นเดิมในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าบุคคล และดีลเลอร์ ซึ่งทำให้บริษัทสามารถอยู่เหนือคู่แข่งของเรา รวมทั้งสามารถทำให้บริษัทมีการเติบโต และมีผลตอบแทนที่สูงกว่าค่าเฉลี่ย

2.3 การจัดหาบริการ

แหล่งที่มาของเงินทุนของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ปี 2560 และ ปี 2559 ประกอบด้วย

งบการเงินรวม						
	ปี 2561		ปี 2560 (ปรับปรุงใหม่)		ปี 2559 (ปรับปรุงใหม่)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้น จากสถาบันการเงิน	-	-	65.24	0.47	556.26	3.36
เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน*	22.39	0.16	122.25	0.88	798.13	4.82
หุ้นกู้	1,486.81	10.83	1,469.59	10.60	1,952.22	11.79
หุ้นกู้แปลงสภาพ	6,429.94	46.84	6,473.46	46.70	4,506.28	27.21
เงินรับล่วงหน้าจากการออกหุ้นกู้แปลงสภาพ	-	-	-	-	465.80	2.81
เงินกู้ยืมระยะสั้นและดอกเบี้ยค้างจ่าย	-	-	-	-	4.40	0.03
เจ้าหนี้การค้า	10.21	0.08	4.92	0.04	11.56	0.07
รวม	7,949.35	57.91	8,135.46	58.69	8,294.65	50.09
ส่วนของผู้ถือหุ้น	5,778.15	42.09	5,725.62	41.31	8,264.11	49.91
รวมแหล่งที่มา	13,727.50	100.00	13,861.08	100.00	16,558.76	100.00
หมายเหตุ : *เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเป็นเงินกู้ระยะยาวครบกำหนดใช้คืนภายในสามสิบงวด โดยผ่อนชำระเป็นงวดๆตามที่ระบุในสัญญาเงินกู้ เริ่ม ชำระงวดแรกในวันชำระดอกเบี้ยครั้งแรกหลังจากวันที่เบิกเงินกู้ตามวงเงินสินเชื่อ *หุ้นกู้แปลงสภาพมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5 ต่อปี โดยมีสิทธิแปลงสภาพในวันทำการสุดท้ายของแต่ละไตรมาส						

งบการเงินเฉพาะกิจการ						
	ปี 2561		ปี 2560		ปี 2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้น จากสถาบันการเงิน	-	-	-	-	448.77	2.89
เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน*	-	-	-	-	577.13	3.72
หุ้นกู้	1,486.81	11.03	1,469.59	11.04	1,952.22	12.58
หุ้นกู้แปลงสภาพ	6,429.94	47.68	6,473.46	48.61	4,506.28	29.06
เงินรับล่วงหน้าจากการออกหุ้นกู้แปลงสภาพ	-	-	-	-	465.80	3.00
เงินกู้ยืมจากบริษัทย่อย	-	-	40.00	0.30	183.30	1.18
เจ้าหนี้การค้า	1.50	0.01	1.49	0.01	3.94	0.03
รวม	7,918.25	58.72	7,984.54	59.96	8,137.44	52.46
ส่วนของผู้อถือหุ้น	5,566.83	41.28	5,332.26	40.04	7,375.44	47.54
รวมแหล่งที่มา	13,485.08	100.00	13,316.80	100.00	15,512.88	100.00
<p>หมายเหตุ : *เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเป็นเงินกู้ระยะยาวครบกำหนดใช้คืนภายในสามสิบงวด โดยผ่อนชำระเป็นงวดๆตามทีระบุในสัญญาเงินกู้ เริ่มชำระงวดแรกในวันชำระดอกเบี้ยครั้งแรกหลังจากวันที่เบิกเงินกู้ตามวงเงินสินเชื่อ</p> <p>*หุ้นกู้แปลงสภาพมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5 ต่อปี โดยมีสิทธิแปลงสภาพในวันทำการสุดท้ายของแต่ละไตรมาส</p>						

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่จะมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทมีดังนี้

3.1 ความเสี่ยงจากแหล่งเงินทุนภายนอก

จากลักษณะการประกอบธุรกิจการให้สินเชื่อเช่าซื้อ การดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องจะต้องมีแหล่งเงินทุนที่เพียงพอรองรับการดำเนินการ ทั้งนี้ปัจจุบันแหล่งเงินทุนที่บริษัทนำมาให้สินเชื่อมาจากสองแหล่งหลักคือเงินกู้ยืมจากภายนอกและเงินสดจากการดำเนินงานของบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มียอดเงินกู้ยืมจากภายนอกคงเหลือ 7,939.14 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นหนี้สินระยะสั้นจำนวน 1,509.20 ล้านบาท ซึ่งประกอบด้วยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน 23.39 ล้านบาท หุ้นกู้ 1,486.81 ล้านบาท และที่เหลือจำนวน 6,473.46 ล้านบาทเป็นหุ้นกู้แปลงสภาพซึ่งเป็นหนี้สินระยะยาวที่ครบกำหนดชำระเกินกว่า 1 ปี

จากการดำเนินการที่ผ่านมา บริษัทใช้แหล่งเงินทุนจากการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินและการเสนอขายหุ้นกู้เป็นหลักโดยบริษัทมีประวัติการชำระคืนมาโดยตลอดไม่เคยผิดนัดชำระหนี้ รวมทั้งสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการเงินภายใต้สัญญาเงินกู้ได้ เช่นการดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นและการดำรงอัตราส่วนของผู้ถือหุ้นที่เข้าซื้อต่อหนี้เงินกู้ ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถลดความเสี่ยงจากการไม่ได้รับเงินทุนจากแหล่งเงินทุนภายนอกได้

3.2 ความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อ

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อที่เกี่ยวข้องกับลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อและขายผ่อนชำระ ลูกหนี้สินเชื่อแก่ผู้บริโภคโดยมีสินทรัพย์ค้ำประกันและลูกหนี้เงินให้กู้ยืม ฝ่ายบริหารควบคุมความเสี่ยงนี้โดยการกำหนดให้มีนโยบายและวิธีการในการควบคุมสินเชื่อที่เหมาะสม ดังนั้นบริษัทฯ และบริษัทย่อยจึงไม่คาดว่าจะได้รับความเสียหายที่เป็นสาระสำคัญจากการให้สินเชื่อ นอกจากนี้ การให้สินเชื่อของบริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีการกระจุกตัวเนื่องจากบริษัทมีฐานของลูกหนี้ที่หลากหลายและมีอยู่จำนวนมาก ราย จำนวนเงินสูงสุดที่บริษัทฯ อาจต้องสูญเสียจากการให้สินเชื่อคือมูลค่าตามบัญชีของตามสัญญาเช่าซื้อและขายผ่อนชำระ ลูกหนี้สินเชื่อแก่ผู้บริโภคโดยมีสินทรัพย์ค้ำประกันและลูกหนี้เงินให้กู้ยืมที่แสดงอยู่ในงบแสดงฐานะการเงิน

3.3 ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยที่สำคัญอันเกี่ยวข้องกับเงินฝากสถาบันการเงิน ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อและขายผ่อนชำระ ลูกหนี้สินเชื่อแก่ผู้บริโภคโดยมีสินทรัพย์ค้ำประกัน ลูกหนี้เงินให้กู้ยืม เงินฝากประจำที่มีภาระค้ำประกัน เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน เงินกู้ยืมระยะสั้นและเงินกู้ยืมระยะยาว หุ้นกู้ และหุ้นกู้แปลงสภาพ สินทรัพย์และหนี้สินทางการเงินส่วนใหญ่มีอัตราดอกเบี้ยที่ปรับขึ้นลงตามอัตราตลาด หรือมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ซึ่งใกล้เคียงกับอัตราตลาดในปัจจุบัน

3.4 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนที่สำคัญอันเกี่ยวเนื่องจากการซื้อหรือขายและการกู้ยืมหรือให้กู้ยืมเงินเป็นเงินตราต่างประเทศ ในระหว่างปีบริษัทฯ นำมาตรฐานการบัญชีเกี่ยวกับการป้องกันความเสี่ยงเงินลงทุนสุทธิในการดำเนินงานต่างประเทศมาถือปฏิบัติ ทั้งนี้บริษัทฯ ป้องกันความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยนที่เป็นเงินตราต่างประเทศที่เกิดจากการแปลงค่าทางการเงินของบริษัทย่อยซึ่งเป็นหน่วยงานในต่างประเทศโดยใช้หุ้นกู้แปลงสภาพที่เป็นเงินตราต่างประเทศในสกุลเงินเดียวกัน ปัจจุบันบริษัทสามารถจับคู่ ระหว่างกระแสเงินสดจ่ายเพื่อชำระหนี้ และกระแสเงินสดรับจากการดำเนินธุรกิจอยู่ในอัตราแลกเปลี่ยนในสกุลเงินเดียวกัน

3.5 ความเสี่ยงจากความไม่สอดคล้องกันระหว่างอายุเงินกู้กับระยะเวลาให้เข้าซื้อรถจักรยานยนต์

จากอายุของสัญญาเช่าซื้อที่ 12 - 36 เดือน (โดยเฉลี่ยแล้วจากประวัติการชำระเงินงวดของลูกค้าตามสัญญาเช่าซื้ออยู่ที่ประมาณ 30 เดือน) บริษัทมีนโยบายในการทำสัญญาเงินกู้ระยะยาวจากสถาบันการเงินซึ่งเป็นแหล่งเงินทุนภายนอก ให้มีความสอดคล้องกับระยะเวลาชำระหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อดังกล่าว เพื่อให้เกิดสภาพคล่องในการดำเนินกิจการอย่างไว้ใจตามบริษัทได้จัดทำประมาณการกระแสเงินสดครอบคลุมการคาดการณ์อัตราการเติบโตของสินเชื่อเช่าซื้อในอนาคต เพื่อให้บริษัทสามารถวิเคราะห์ ประเมินสภาพคล่องและวางแผนจัดหาเงินทุนให้รองรับและสอดคล้องกับเงื่อนไขสินเชื่อเช่าซื้อดังกล่าวและทำให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างต่อเนื่องได้

3.6 ความเสี่ยงจากการดำเนินงานที่ก่อให้เกิดสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้

ปัจจุบันการดำเนินธุรกิจให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์นั้นไม่มีข้อจำกัดจากหน่วยงานใด ๆ ของภาครัฐ และเป็นธุรกิจที่ไม่อยู่ภายใต้กฎหมายพิเศษ ดังนั้นในการขยายธุรกิจของผู้ประกอบการทุกรายในธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์จึงสามารถทำได้เต็มที่ตามศักยภาพของบริษัทเอง ธุรกิจนี้จึงมีความเสี่ยงจากสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้หากขาดความระมัดระวังในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ หรือขาดระบบการควบคุมภายในที่ดี

อย่างไรก็ตามกลุ่มบริษัทได้กำหนดให้มีการพิจารณาสินเชื่ออย่างเข้มงวดทุกชั้นตอนรวมทั้งให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินเชื่อโดยการตรวจสอบข้อมูลของลูกค้า กล่าวคือบริษัทได้พัฒนาระบบฐานข้อมูลของลูกค้ามากกว่า 500,000 รายการ นอกจากนั้นยังเป็นสมาชิกของบริษัทข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด และ สมาคมเช่าซื้อรถจักรยานยนต์แห่งประเทศไทย ทำให้บริษัทสามารถถ่วงดุลคุณภาพลูกหนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพด้วยการตรวจสอบประวัติการชำระหนี้จากฐานข้อมูลทั้งสามแหล่ง

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 กลุ่มบริษัทมีสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้เป็นจำนวน 488.01 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 6.45 ของสินเชื่อทั้งหมด โดยเมื่อเปรียบเทียบกับสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ซึ่งเท่ากับจำนวน 329.49 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 3.43 ของสินเชื่อทั้งหมด พบว่าสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ต่อสินเชื่อรวมเพิ่มขึ้น 158.62 ล้าน

บาท อย่างไรก็ตามบริษัทมีค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญจำนวน 455.04 ล้านบาท และ 275.79 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ 2560 ตามลำดับ ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญที่เพิ่มขึ้นในปี 2561 สามารถครอบคลุมสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ที่เพิ่มขึ้นได้

3.7 ความเสี่ยงจากผลขาดทุนการขายรถจักรยานยนต์ที่ยึดคืนมาไม่คุ้มมูลหนี้

กลุ่มบริษัทจะทำการยึดรถคืนเมื่อลูกค้าผิดนัดชำระค่างวดตามสัญญาที่ตกลงกันได้และจะนำมาขายทอดตลาด โดยวิธีการประมูลให้แก่ผู้จำหน่ายรถจักรยานยนต์มือสองซึ่งดำเนินกิจการในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัดรวมถึงบุคคลผู้สนใจอื่น ทั้งนี้มูลหนี้คงค้างของลูกค้าในแต่ละราย โดยทั่วไปจะสูงกว่ามูลค่ารถยึดที่จำหน่ายได้ ดังนั้นหากไม่สามารถเรียกร่องส่วนต่างที่รายได้จากการจำหน่ายไม่ครอบคลุม จากลูกค้าหรือผู้ค้ำประกัน บริษัทจะมีผลขาดทุนจากการจำหน่ายรถยึดคืน

ตารางแสดงผลขาดทุนการขายรถจักรยานยนต์ที่ยึดคืนมาของกลุ่มบริษัท

หน่วย: ล้านบาท	2561	2560	2559
ขาดทุนจากการขายสินทรัพย์	(329.16)	(245.35)	(232.25)

อย่างไรก็ดีเพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจัดให้มีมาตรการและระบบที่รัดกุมในการพิจารณาอนุมัติการให้สินเชื่อตั้งแต่เริ่มต้นโดยการใช้ฐานข้อมูลลูกค้าของบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด และ สมาคมเช่าซื้อรถจักรยานยนต์แห่งประเทศไทย ในการพิจารณาคุณภาพผู้ขอสินเชื่อก่อนการปล่อยกู้ให้กู้ยืม รวมถึงการที่บริษัทได้พัฒนาบริการเรียกเก็บหลังการอนุมัติให้สินเชื่อเพื่อป้องกันปริมาณหนี้ที่อาจเพิ่มขึ้นจากการขยายธุรกิจของบริษัท

3.8 ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่มีอิทธิพลต่อการบริหารจัดการ

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท ได้แก่ บริษัท เอ.พี.เอฟ.โฮลดิ้งส์ จำกัด และผู้ถือหุ้นที่จัดเป็นกลุ่มเดียวกันได้แก่ Engine Holdings Asia Pte. Ltd. (“ผู้ถือหุ้นกลุ่ม APF”) บริษัทถือหุ้น ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2561 รวมเป็นจำนวน 561,476,744 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทร้อยละ 36.81 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว 1,525,538,158 หุ้น จึงอาจทำให้กลุ่มบริษัท เอ.พี.เอฟ.สามารถควบคุมมติผู้ถือหุ้นรวมถึงเรื่องที่กฎหมายกำหนดว่าจะต้องใช้मतอย่างน้อยเกินกว่ากึ่งหนึ่งในที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้

3.9 ความเสี่ยงด้านการแข่งขันและคู่แข่งรายใหม่เข้ามาในอุตสาหกรรมสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์

ธุรกิจการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์เป็นธุรกิจที่ไม่ต้องมีการลงทุนในเครื่องมือและอุปกรณ์สำหรับการดำเนินงานเป็นจำนวนมาก บริษัทเพียงจัดหาแหล่งเงินทุนสำหรับการปล่อยสินเชื่อเท่านั้น จึงเป็นการง่ายที่คู่แข่งรายใหม่จะเข้ามาในอุตสาหกรรม อย่างไรก็ตามปัจจัยแห่งความสำเร็จไม่ใช่เพียงแค่แหล่งเงินทุนเท่านั้น แต่ยังต้องอาศัยความเชี่ยวชาญในอีกหลายด้าน เช่น การประเมินคุณภาพสินเชื่อ และการติดตามการชำระค่างวด เป็นต้น ซึ่งมีคู่แข่งจำนวนไม่น้อยที่ต้องออกจากอุตสาหกรรมเนื่องจากขาดคุณสมบัติดังกล่าว

การใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์นั้น ผู้จำหน่ายรถจักรยานยนต์ (Dealers) มีส่วนสำคัญในการแนะนำลูกค้าที่ขอสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์เพื่อเลือกผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงที่เกิดจากการที่ผู้จำหน่ายรถจักรยานยนต์ไม่แนะนำลูกค้าให้มาใช้บริการการให้สินเชื่อของบริษัท

การดำเนินธุรกิจของบริษัทจึงต้องมีระบบการตรวจสอบข้อมูล เพื่อการให้สินเชื่อที่รวดเร็ว ประกอบไปด้วยระบบสารสนเทศที่ครอบคลุมการดำเนินงานของบริษัทและบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ ประสบการณ์ รวมถึงความชำนาญเฉพาะด้าน ทำให้บริษัทสามารถดำเนินการอนุมัติสินเชื่อได้อย่างรวดเร็ว นับเป็นการสร้างความพอใจให้แก่ผู้จำหน่ายรถจักรยานยนต์เป็นอย่างมาก นอกจากนี้ด้วยระบบสารสนเทศที่บริษัทได้พัฒนาขึ้นเองเพื่อให้สอดคล้องเหมาะสมกับธุรกิจและความชำนาญเฉพาะของบุคลากร บริษัทสามารถให้บริการลูกค้าและร้านค้า ด้านการตรวจสอบยอดปิดบัญชีได้ภายในเวลาอันรวดเร็ว

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ 2560

มีรายละเอียดดังนี้

บริษัท กรูปลิส จำกัด (มหาชน)

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระค้ำประกัน	ณ 31 ธันวาคม 2561		ณ 31 ธันวาคม 2560	
			ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่าตามบัญชี สุทธิ (พันบาท)	ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (พันบาท)
ที่ดินและส่วนปรับปรุง	เจ้าของ	ค้ำประกันเงินกู้ธนาคาร กสิกรไทยจำกัด (มหาชน)	35,982.54	35,982.54	35,982.54	35,982.54
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง						
อาคารสถานที่	เจ้าของ	ค้ำประกันเงินกู้ธนาคาร กสิกรไทยจำกัด (มหาชน)	45,553.38	4,012.54	45,553.37	4,366.41
ส่วนปรับปรุงอาคารและสถานที่	เจ้าของ	ค้ำประกันเงินกู้ธนาคาร กสิกรไทยจำกัด (มหาชน)	17,804.23	6,705.44	16,871.49	7,369.35
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้ สำนักงาน						
เครื่องปรับอากาศ	เจ้าของ		8,047.72	973.65	7,978.95	1,679.11
โทรศัพท์และอุปกรณ์	เจ้าของ		3,702.43	1,506.95	2,633.53	985.40
อุปกรณ์เครื่องตกแต่งและ เครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ		14,899.64	2,033.89	14,700.74	2,845.03
งานระหว่างทำ			300.00	300.00	300.00	300.00
คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	เจ้าของ		52,416.40	6,234.31	50,911.44	12,279.87
ยานพาหนะ	เจ้าของ		25,601.79	3,099.63	26,566.19	5,678.93
รวมทั้งสิ้น			204,308.13	60,848.95	201,498.25	71,486.64

บริษัท ธนบรรณ จำกัด

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระค้ำประกัน	ณ 31 ธันวาคม 2561		ณ 31 ธันวาคม 2560	
			ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่า ตามบัญชี สุทธิ (พันบาท)	ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่า ตามบัญชี สุทธิ (พันบาท)
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน อุปกรณ์เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ		17,220.04	5,491.33	15,272.44	7,084.07
คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	เจ้าของ		4,937.67	917.09	4,746.94	1,967.70
ยานพาหนะ	เจ้าของ		788.26	661.71	-	-
รวมทั้งสิ้น			22,945.97	7,070.13	20,019.38	9,051.77

GL Finance Plc.

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระค้ำประกัน	ณ 31 ธันวาคม 2561		ณ 31 ธันวาคม 2560	
			ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่า ตามบัญชี สุทธิ (พันบาท)	ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่า ตามบัญชี สุทธิ (พันบาท)
ส่วนปรับปรุงอาคารและสถานที่	เจ้าของ		21,625.84	10,839.76	21,761.91	13,875.51
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน อุปกรณ์เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ		9,601.74	2,745.41	9,589.85	4,062.60
คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	เจ้าของ		35,229.97	6,820.33	35,395.41	12,640.02
ยานพาหนะ	เจ้าของ		13,693.74	2,350.01	11,114.38	750.86
งานระหว่างก่อสร้าง	เจ้าของ				-	-
รวมทั้งสิ้น			80,151.30	22,755.51	77,861.55	31,328.99

Group Lease Holdings Pte.Ltd.

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระค้ำประกัน	ณ 31 ธันวาคม 2560		ณ 31 ธันวาคม 2560	
			ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่าตามบัญชี สุทธิ (พันบาท)	ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่าตามบัญชี สุทธิ (พันบาท)
ระบบคอมพิวเตอร์	เจ้าของ		980.18	-	987.16	54.84
รวมทั้งสิ้น			980.18	-	987.16	54.84

GL Leasing (Lao) Co., Ltd.

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระค้ำประกัน	ณ 31 ธันวาคม 2561		ณ 31 ธันวาคม 2560	
			ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่าตามบัญชี สุทธิ (พันบาท)	ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่าตามบัญชี สุทธิ (พันบาท)
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ		1,336.88	107.50	1,372.06	278.46
ยานพาหนะ	เจ้าของ		2,110.47	1,551.06	3,049.07	1,125.19
รวมทั้งสิ้น			3,447.35	1,658.56	4,421.13	1,403.66

Group Lease Finance Indonesia

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระค้ำประกัน	ณ 31 ธันวาคม 2561		ณ 31 ธันวาคม 2560	
			ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่า ตามบัญชี สุทธิ (พันบาท)	ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่า ตามบัญชี สุทธิ (พันบาท)
อุปกรณ์สำนักงาน, คอมพิวเตอร์และระบบโทรศัพท์	เจ้าของ		14,854.49	10,066.74	16,555.66	14,245.22
ยานพาหนะ	เจ้าของ		1,203.75	581.78	1,733.45	1,260.92
รวมทั้งสิ้น			16,058.24	10,648.53	18,289.11	15,506.14

BG Microfinance Myanmar Co.,Ltd.

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระค้ำประกัน	ณ 31 ธันวาคม 2561		ณ 31 ธันวาคม 2560	
			ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่า ตามบัญชี สุทธิ (พันบาท)	ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่า ตามบัญชี สุทธิ (พันบาท)
ส่วนปรับปรุงอาคารและสถานที่	เจ้าของ		219.08	61.29	250.53	140.40
อุปกรณ์สำนักงาน, คอมพิวเตอร์และระบบโทรศัพท์	เจ้าของ		6,179.05	3,646.92	5,017.10	3,814.76
ยานพาหนะ	เจ้าของ		9,600.41	8,781.89	1,529.12	1,175.71
รวมทั้งสิ้น			15,998.54	12,490.10	6,796.75	5,130.87

GL-AMMK Co.,Ltd.

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระค้ำประกัน	ณ 31 ธันวาคม 2561		ณ 31 ธันวาคม 2560	
			ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่า ตามบัญชี สุทธิ (พันบาท)	ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่า ตามบัญชี สุทธิ (พันบาท)
อุปกรณ์สำนักงาน, คอมพิวเตอร์และระบบโทรศัพท์	เจ้าของ		2,296.82	1,362.93	1,897.83	1,542.65
ยานพาหนะ	เจ้าของ		2,250.51	2,045.27	14.82	13.99
รวมทั้งสิ้น			4,547.33	3,408.20	1,912.65	1,556.64

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ตั้งแต่ปี 2559 บริษัทได้มีการปรับวิสัยทัศน์และพันธกิจของบริษัทให้เป็น “ผู้ให้บริการดิจิทัลไฟแนนซ์แพลตฟอร์มสู่ธุรกิจพหุคูณ” ในอาเซียนและอาจไกลกว่านั้นในอนาคต และเพื่อให้สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ดังกล่าว ในปี 2559 บริษัทจึงได้ขยายธุรกิจไปยังประเทศในภูมิภาคอาเซียนเพิ่มเติม จากเดิมที่มีบริษัทย่อยในประเทศไทย และในประเทศสิงคโปร์ กัมพูชา และ ลาว ปัจจุบันบริษัทมีบริษัทย่อยเพิ่มเติมอีก 3 ประเทศ ได้แก่ อินโดนีเซีย ศรีลังกา และเมียนมา โดยจะใช้บริษัทย่อยในประเทศสิงคโปร์เพื่อเป็นศูนย์กลางในการขยายธุรกิจไปยัง ต่างประเทศ เนื่องจากกฎระเบียบมีความทันสมัยเป็นสากล และมีต้นทุนในการทำธุรกรรมทางการเงินที่ต่ำ และทุกแห่งจะทำธุรกิจโดย การให้บริการดิจิทัลไฟแนนซ์แพลตฟอร์ม ซึ่งเป็นการผสมผสานกันของรูปแบบการให้บริการทางเทคโนโลยี ด้วยซอฟต์แวร์ อีไฟแนนซ์ที่มีมาแต่ดั้งเดิมกับรูปแบบการเปิดให้มีเครือข่ายของจุดให้บริการการขาย (point of sales) ที่หนาแน่นและครอบคลุมพื้นที่ให้กว้างที่สุดซึ่งสามารถทำได้ด้วยค่าใช้จ่ายที่ต่ำ ไม่ต้องลงทุนในการเปิดสาขา และสามารถขยายได้อย่างรวดเร็ว เพื่อให้บริการสินเชื่อสินค้าต่าง ๆ เช่น รถจักรยานยนต์ เครื่องจักรทางการเกษตร แอชล่าเซลล์ อุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า หรือสินค้าอื่น ๆ ที่สามารถให้สินเชื่อได้ หรือธุรกิจไมโครไฟแนนซ์ ซึ่งเป็นเครื่องมือที่เปิดโอกาสให้คนที่มีความได้เปรียบ และ เข้าไม่ถึงบริการทางการเงินของระบบธนาคารพาณิชย์ สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่จะนำมาใช้ในการพัฒนา และ ยกระดับความเป็นอยู่ของตนเองได้ ในปี 2560-2561 บริษัทหันมามุ่งเน้นการทำตลาดที่มีอยู่ในปัจจุบัน และขยายธุรกิจและปรับปรุงการดำเนินงานในปัจจุบันของบริษัทให้ดียิ่งขึ้นต่อไป

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

เมื่อต้นเดือนมกราคม พ.ศ. 2561 บริษัท เจทีเอส เอเซีย ฟิสิกส์ จำกัด (“JTA”) ซึ่งเป็นบริษัทจำกัด จดทะเบียน ณ สาธารณรัฐสิงคโปร์ ได้ดำเนินการทางกฎหมายในประเทศไทยและในประเทศสิงคโปร์ต่อบริษัทฯ โดยยื่นฟ้องเป็นคดีแพ่ง และยื่นคำร้องขอฟื้นฟูกิจการ ดังมีรายละเอียดต่อไปนี้

1.1 คดีความในประเทศไทย

1) คดีแพ่ง

เมื่อวันที่ 9 มกราคม พ.ศ. 2561 JTA ได้ยื่นฟ้องบริษัทฯ อดีตผู้บริหารของบริษัทฯ และกรรมการปัจจุบันของบริษัทฯ ได้แก่ นายทัตติยะ โคนิทธิตะ นายมูเนะโอะ ทาชิโระ และนายเจส วิลโดลฟ์ มาร์แต็ง มาร์แต็ง เป็นจำเลยต่อศาลแพ่ง เป็นคดีหมายเลขดำที่ พ.83/2561

ตามคำฟ้องของ JTA (ซึ่งได้มีการแก้ไขเพิ่มเติมเมื่อวันที่ 17 มกราคม พ.ศ. 2561) JTA ได้กล่าวอ้างว่า บริษัทฯ และจำเลยอื่นๆ ได้ร่วมกันกระทำการอันเป็นการฉ้อฉล JTA เกี่ยวกับสถานะทางการเงินและผลประกอบการของบริษัทฯ เพื่อจูงใจให้ JTA เข้ามาลงทุนในบริษัทฯ ดังนั้น นิติกรรมต่างๆ ที่ JTA ได้ทำขึ้นกับบริษัทฯ เพื่อเข้ามาลงทุนในบริษัทฯ จึงเกิดจากการแสดงเจตนาที่เกิดจากการฉ้อฉล หรือด้วยความสำคัญผิดในสาระสำคัญในฐานะทางการเงินและผลประกอบการของบริษัทฯ นิติกรรมเหล่านั้นทั้งหมดจึงตกเป็นโมฆียะ และ JTA ได้แสดงเจตนายกฟ้องโมฆียกรรมในนิติกรรมเกี่ยวกับการลงทุนในบริษัทฯ ทั้งหมด และเรียกเงินลงทุนคืน ทั้งนี้ JTA ยังได้กล่าวอ้างว่า การกระทำการของบริษัทฯ และจำเลยอื่นๆ ยังถือได้ว่าเป็นการร่วมกันกระทำละเมิดต่อ JTA อีกด้วย ด้วยข้อกล่าวอ้างเหล่านั้น JTA จึงได้ยื่นฟ้องเรียกบริษัทฯ และจำเลยอื่นๆ ทั้งหมดร่วมกันหรือแทนกันชำระเงินค่าเสียหายให้แก่ JTA โดยทุนทรัพย์ในคดีนี้คิดคำนวณเป็นเงินไทยทั้งสิ้นจำนวน 8,020,132,483.88 บาท

บริษัทฯ ได้ดำเนินคดีผ่านกระบวนการทางศาล โดยศาลได้กำหนดนัดฟังคำสั่งและนัดชี้สองสถานวันที่ 7 ธันวาคม 2561 โดยศาลกำหนดวันนัดสืบพยานฝ่ายโจทก์ วันที่ 20 - 23 และ 27 สิงหาคม 2562 และนัดสืบพยานจำเลย วันที่ 10 - 11, 17 - 20, 24 - 27 กันยายน และ 8 - 9 ตุลาคม 2562 วันฟังคำพิพากษา วันที่ 3 ธันวาคม 2562

2) คดีฟื้นฟูกิจการ

เมื่อวันที่ 10 มกราคม พ.ศ. 2561 JTA ได้ยื่นคำร้องขอฟื้นฟูกิจการของบริษัทฯ (“คำร้องขอฟื้นฟู กิจการ”) ต่อศาลล้มละลายกลาง เป็นคดีหมายเลขดำที่ พ.1/2561 และศาลล้มละลายกลางได้มีคำสั่งรับคำร้องขอฟื้นฟูกิจการไว้พิจารณาเมื่อวันที่ 11 มกราคม พ.ศ. 2561 ในกรณีนี้ ศาลล้มละลายกลางได้กำหนดวันนัดไต่สวนคำร้องฟื้นฟูกิจการ ในวันที่ 19 มีนาคม พ.ศ. 2561

ตามคำร้องขอฟื้นฟูกิจการ JTA ได้กล่าวอ้างว่า ตนเองเป็นเจ้าของบริษัทฯ ในหนี้เงินซึ่งเกิดจากการบอกกล่าวโมฆียกรรมของสัญญาลงทุนและการเข้าซื้อหุ้นกู้แปลงสภาพเป็นจำนวนเงิน 180,000,000 เหรียญสหรัฐ หรือคิดเป็นเงินไทยประมาณ 5,831,298,000 บาท และกล่าวอ้างว่า บริษัทฯ อยู่ในสถานะที่มีหนี้สินล้นพ้นตัว แต่ถึงกระนั้นก็

ตาม เมื่อพิจารณาปัจจัยต่างๆ แล้วพบว่า กรณียังมีเหตุผลอันสมควรที่บริษัทฯ จะเข้าสู่กระบวนการฟื้นฟูกิจการ ตลอดจนมีช่องทางที่จะสามารถฟื้นฟูกิจการของบริษัทฯ ได้ ในกรณีนี้ JTA จึงขอให้ศาลล้มละลายกลางมีคำสั่งให้ฟื้นฟูกิจการของบริษัทฯ และ JTA ได้เสนอบริษัท พีซีแอล แพลนเนอร์ จำกัด เป็นผู้ทำแผนฟื้นฟูกิจการของบริษัทฯ

อนึ่ง เมื่อศาลล้มละลายกลางได้มีคำสั่งรับคำร้องขอฟื้นฟูกิจการของบริษัทฯ ไว้พิจารณาแล้ว กรณีดังกล่าวส่งผลให้เกิดสถานะการพักชำระหนี้ (Automatic Stay) ต่อบริษัทฯ นับตั้งแต่วันดังกล่าว เป็นต้นไป จนกว่าศาลล้มละลายกลางจะมีคำสั่งอย่างหนึ่งอย่างใดตามที่กำหนดไว้ในมาตรา 90/12 แห่งพระราชบัญญัติล้มละลาย พ.ศ. 2483 ทั้งนี้ สถานะการพักชำระหนี้ไม่ได้ส่งผลให้บริษัทฯ จะต้องหยุดการประกอบธุรกิจ บริษัทฯ ยังสามารถที่จะประกอบธุรกิจการค้าต่อไปได้ โดยสามารถดำเนินการใดๆ ที่จำเป็นเพื่อให้ธุรกิจการค้าตามปกติของบริษัทฯ สามารถดำเนินต่อไปได้ (Ordinary Course of Business)

โดยผลทางกฎหมายประการสำคัญของสถานะการพักชำระหนี้ คือ ในช่วงระยะเวลาที่สถานะการพักชำระหนี้ยังมีผลใช้บังคับอยู่ เจ้าหนี้ทั้งหลายของบริษัทฯ ถูกห้ามมิให้ฟ้องร้องบริษัทฯ เป็นคดีแพ่งเกี่ยวกับทรัพย์สินของบริษัทฯ หรือยื่นคำเสนอขอพิพาทต่ออนุญาโตตุลาการ (สำหรับมูลหนี้ทั้งหลายที่เกิดขึ้นก่อนวันที่ศาลล้มละลายกลางมีคำสั่งเห็นชอบด้วยแผนฟื้นฟูกิจการ) ทั้งนี้ หากมีคดีแพ่งที่ยังอยู่ในระหว่างการพิจารณาของศาล หรือข้อพิพาทใดๆ ที่ยังอยู่ในระหว่างการพิจารณาของอนุญาโตตุลาการ กระบวนการพิจารณาเหล่านั้นจะถูกดไว้เป็นการชั่วคราว เว้นแต่ศาลล้มละลายกลางจะมีคำสั่งเป็นอย่างอื่น นอกจากนั้น บริษัทฯ ถูกห้ามมิให้จำหน่าย จ่าย โอน ให้เช่า ชำระหนี้ ก่อหนี้ หรือกระทำการใดๆ ที่ก่อให้เกิดภาระในทรัพย์สินของบริษัทฯ เว้นแต่การกระทำเหล่านั้นมีความจำเป็นเพื่อให้ธุรกิจการค้าตามปกติของบริษัทฯ ยังสามารถดำเนินต่อไปได้ หรือศาลล้มละลายกลางจะมีคำสั่งอนุญาตให้บริษัทฯ กระทำได้เป็นกรณีๆ ไป ตามมาตรา 90/12 (4) และ (9) แห่งพระราชบัญญัติล้มละลาย พ.ศ. 2483

ในวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2561 บริษัทฯ ได้ยื่นคำร้องขออนุญาตทำธุรกรรมของบริษัทฯ ต่อศาล และศาลได้มีคำสั่งให้บริษัทฯ สามารถประกอบกิจการให้บริการทางการเงิน และอนุญาตให้ชำระหนี้ค่าดอกเบี้ยหุ้นกู้ของบริษัทฯ ในจำนวนตามที่กำหนดในข้อกำหนดสิทธิของหุ้นกู้ที่มีอยู่เดิม รวมทั้งลงนามในเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินการดังกล่าว นั้น โดยถือว่าการกระทำที่จำเป็นในการบริหารเงินทุนเพื่อให้การดำเนินการค้าตามปกติของบริษัทฯ สามารถดำเนินไปได้ โดยไม่ต้องขออนุญาตจากศาลฯ

ในวันที่ 12 มีนาคม 2561 บริษัทฯ ได้ดำเนินการยื่นคำคัดค้านขอฟื้นฟูกิจการต่อศาลล้มละลายกลาง โดยในคำคัดค้านขอให้ศาลมีคำสั่งยกคำร้องขอฟื้นฟูกิจการในทันทีโดยมีต้องดำเนินการใดส่วนอีกต่อไป เนื่องจากบริษัทฯ ไม่ได้มีหนี้สินล้นพ้นตัว ไม่ได้ขาดสภาพคล่องทางการเงิน และมีความสามารถที่จะชำระหนี้ได้ตามกำหนดเวลา อีกทั้ง ไม่มีเหตุผลใดที่บริษัทฯ สมควรจะต้องเข้าสู่กระบวนการฟื้นฟูกิจการ

ทั้งนี้ ในวันที่ 19 มีนาคม 2561 ศาลล้มละลายกลางได้ไต่สวนคำร้องขอฟื้นฟูกิจการฯ เป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยศาลล้มละลายกลางมีคำสั่งยกคำร้องขอฟื้นฟูกิจการของบริษัทฯ ที่ร้องขอโดย JTA

ต่อมา JTA ได้ยื่นอุทธรณ์คำสั่งยกคำร้องขอฟื้นฟูกิจการของศาลล้มละลายกลางดังกล่าวในวันที่ 17 เมษายน 2561 และศาลล้มละลายกลางมีคำสั่งรับอุทธรณ์ในวันที่ 18 เมษายน 2561 บริษัทได้ยื่นคำแก้อุทธรณ์ในวันที่ 19 กันยายน 2561

ในวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2562 ศาลอุทธรณ์คดีชั้นอุทธรณ์มีคำพิพากษายกคำสั่งของศาลล้มละลายกลางทั้งคดี ส่วน ดังนั้นจึงให้ศาลล้มละลายกลางได้สวนคำร้องของ JTA แล้วมีคำสั่งใหม่ตามรูปคดี

โดยศาลกำหนดวันนัดสืบพยานในวันที่ 26 เมษายน 2562 อย่างไรก็ตาม คำพิพากษาดังกล่าวมิได้มีผลทำให้บริษัท จะต้องหยุดประกอบธุรกิจแต่ประการใด บริษัทฯ ยังสามารถที่จะประกอบธุรกิจการค้าได้ตามปกติ และยังสามารถ ดำเนินกิจกรรมทางการค้าอันเป็นปกติได้ อาทิเช่น เข้าทำสัญญาต่างๆ ที่จำเป็นกับลูกค้าหรือคู่ค้าของบริษัทฯ จ่ายเงินเดือนให้แก่พนักงานของบริษัทฯ เป็นต้น

1.2 คดีความในประเทศสิงคโปร์

1) การดำเนินการทางกฎหมายในประเทศสิงคโปร์

เมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2560 JTA ได้ยื่นฟ้องบริษัทย่อย Group Lease Holdings Pte. Ltd. ("GLH") ซึ่งเป็นบริษัทที่จดทะเบียนในประเทศสิงคโปร์ และอดีตผู้บริหารท่านหนึ่งของบริษัทฯ เป็นจำเลยต่อศาลแห่ง ประเทศสิงคโปร์ โดยกล่าวหาว่า GLH ร่วมกับจำเลยอื่นๆ ทำให้ JTA ได้รับความเสียหาย โดยการ หลอกลวงให้ JTA มาลงทุนที่บริษัท โดยทำเสมือนว่าสถานะทางการเงินของบริษัทดีกว่าความเป็นจริง ปัจจุบัน GLH อยู่ในระหว่างรอกำหนดวันพิจารณาจากศาลต่อไป

จากคำฟ้องข้างต้น ในวันที่ 26 ธันวาคม 2560 JTA ได้ยื่นคำร้องขอคุ้มครองชั่วคราวต่อศาลแห่งประเทศ สิงคโปร์เพียงฝ่ายเดียว (an Ex Parte basis) โดยศาลแห่งประเทศสิงคโปร์ได้มีคำสั่งอนุญาตตามคำร้อง ดังกล่าว โดยสั่ง GLH (และอดีตผู้บริหารของบริษัท) ไม่ให้ดำเนินการใดๆ เกี่ยวกับทรัพย์สินของตนที่อยู่ใน ประเทศสิงคโปร์ในมูลค่าไม่เกิน 180,000,000 เหรียญสหรัฐ (รายการดังกล่าว ไม่รวมค่าใช้จ่ายใน ชีวิตประจำวัน การดำเนินการธุรกิจตามปกติ และค่าทนายความ)

ทั้งนี้ GLH ได้ปฏิเสธทุกข้อกล่าวหาของ JTA อีกทั้ง GLH ได้ดำเนินการแต่งตั้งทนายในประเทศสิงคโปร์ เพื่อต่อสู้คดี และยื่นคำร้องขอให้ศาลยกคำร้องขอคุ้มครองชั่วคราวฝ่ายเดียวดังกล่าวเรียบร้อยแล้ว

เมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2561 ศาลแห่งประเทศสิงคโปร์ได้มีคำสั่งยกคำร้องขอคุ้มครองชั่วคราวข้างต้น ส่งผลให้ไม่มีข้อจำกัดในการดำเนินธุรกิจของ GLH ในประเทศสิงคโปร์อีกต่อไป

ในวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2561 JTA ได้ยื่นคำร้องเพื่อขออนุญาตยื่นอุทธรณ์คำสั่งของศาล (Leave to Appeal) หมายถึงการยื่นคำร้องเพื่อขออนุญาตศาลแห่งประเทศสิงคโปร์ในการยื่นอุทธรณ์ต่อศาลอุทธรณ์ แห่งประเทศสิงคโปร์) ต่อมา JTA ได้ยื่นคำร้องขอคุ้มครองชั่วคราวระหว่างคดีอยู่ในช่วงระยะเวลาการขอ ยื่นอุทธรณ์

ในวันที่ 5 มีนาคม 2561 ศาลแห่งประเทศไทยได้อนุญาตให้ JTA ยื่นอุทธรณ์คำสั่งของศาลได้ อย่างไรก็ตาม ศาลแห่งประเทศไทยมีคำสั่งไม่รับคำร้องขอคุ้มครองชั่วคราวระหว่างคดีอยู่ในช่วงระยะเวลาการขอยื่นอุทธรณ์

ต่อมา JTA ได้ยื่นอุทธรณ์คำสั่งต่อศาลอุทธรณ์แห่งประเทศไทยในวันที่ 6 มีนาคม 2561 และในวันเดียวกันนั้น JTA ก็ได้ยื่นขอให้มีการพิจารณาอุทธรณ์เป็นกรณีเร่งด่วนและยื่นคำร้องขอคุ้มครองชั่วคราวระหว่างคดีอยู่ระหว่างการขอยื่นอุทธรณ์ต่อศาลแห่งประเทศไทยเป็นครั้งที่สอง

ในวันที่ 12 มีนาคม 2561 ศาลแห่งประเทศไทยได้อนุญาตให้มีการพิจารณาอุทธรณ์เป็นกรณีเร่งด่วนได้ อย่างไรก็ตาม ศาลอุทธรณ์แห่งประเทศไทยยังไม่ได้กำหนดวันไต่สวนสำหรับการพิจารณาอุทธรณ์เป็นกรณีเร่งด่วนนี้แต่อย่างใด

ในวันที่ 14 มีนาคม 2561 ศาลอุทธรณ์แห่งประเทศไทยได้มีคำสั่งยกคำร้องครั้งที่สองของ JTA ที่ขอให้ศาลมีคำสั่งคุ้มครองชั่วคราวต่อ GLH ระหว่างคดีอยู่ในระหว่างอุทธรณ์ อีกทั้งยังมีคำสั่งให้ JTA ชดใช้ค่าเสียหายแก่ GLH และอดีตผู้บริหารเป็นเงินจำนวนทั้งสิ้น 2,500 เหรียญสิงคโปร์

ในวันที่ 19 มีนาคม 2561 JTA ได้ยื่นเอกสารต่อศาลอุทธรณ์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ คาดว่าบริษัทฯ และจำเลยอื่นๆ ได้ยื่นเอกสารต่อศาลอุทธรณ์แห่งประเทศไทย

เมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2561 ศาลอุทธรณ์แห่งประเทศไทยได้กลับคำสั่งยกคำร้องขอคุ้มครองชั่วคราวและขยายขอบเขตของคำสั่งคุ้มครองชั่วคราวสำหรับ GLH ให้ครอบคลุมทั่วโลก โดยคำสั่งคุ้มครองชั่วคราวนั้นเป็นจำนวน 180,000,000 เหรียญสหรัฐอเมริกา

ณ ขณะนี้ การดำเนินการพิจารณาคดีดังกล่าวได้ถูกกำหนดระหว่างวันที่ 17 กันยายน 2562 ถึงวันที่ 29 ตุลาคม 2562

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

(1) บริษัทที่ออกหลักทรัพย์

ชื่อบริษัท	: บริษัท กรูปลีส จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) (GL)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 63 ซอย 1 ถนนเทศบาลนิมิตใต้ แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 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 / www.grouplease.international
E-mail	: glpcl@grouplease.co.th / ir@grouplease.co.th
ทุนจดทะเบียน	: 922,545,040.00 บาท แบ่งเป็น หุ้นสามัญจำนวน 1,845,090,080 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท
หุ้นที่ออกและชำระแล้ว	: 762,769,079 บาท แบ่งเป็น หุ้นสามัญ จำนวน 1,525,538,158 หุ้น (ณ วันที่ 28 ธันวาคม 2561)

(2) นิติบุคคลที่บริษัทฯถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด

- | | |
|---------------------|--|
| ชื่อบริษัท | : Group Lease Holdings Pte. Ltd.(GLH) (ถือหุ้น 100% โดย GL) |
| สถานที่ตั้ง | : 80 Raffles Place #32-01, UOB Plaza, Singapore (048624) |
| ประเภทธุรกิจ | : ธุรกิจที่ปรึกษาด้านธุรกิจและการบริหารสินเชื่อก่อธุรกิจและจัดการเงินลงทุนอื่น |
| จำนวนและชนิดของหุ้น | : หุ้นสามัญ จำนวน 214,437,694 หุ้น เท่ากับ 214,447,594 เหรียญสิงคโปร์ |
- | | |
|---------------------|---|
| ชื่อบริษัท | : GL Finance Plc. (GLF) (ถือหุ้น 100% โดย GLH.) |
| สถานที่ตั้ง | : 270-274 Kampuchea Krom Blvd, SangkatMittapheap, Khan 7 Makara,
Phnom Penh, the Kingdom of Cambodia |
| ประเภทธุรกิจ | : ดิจิทัล ไฟแนนซ์ |
| Telephone | : +855 (0) 23 990 325 |
| FAX | : +855 (0) 23 990 327 |
| Home Page | : www.gl-f.com |
| จำนวนและชนิดของหุ้น | : หุ้นสามัญจำนวน 51,500 หุ้น เท่ากับ 10,300,000 เหรียญ สรอ. |

3. ชื่อบริษัท : บริษัท ธานบรรณ จำกัด (ถือหุ้น 100% โดย GL)
 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. (GLL)
 (ถือหุ้น 99.88% โดย GLH และ 0.12% โดย GL)
 สถานที่ตั้ง : Premier Building 2nd 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.gl-lao.com
 จำนวนและชนิดของหุ้น : หุ้นสามัญจำนวน 5,230,090 หุ้น เท่ากับ 5,119,151 เหรียญ สรจ. (41,840,720,000 กีบ)

5. ชื่อบริษัท : PT. Group Lease Finance Indonesia (ถือหุ้น 65% โดย GLH)
 สถานที่ตั้ง : Gedung Sahid Sudirman Center, Jl. Jenderal Sudirman Kav. 86, Jakarta Pusat,
 Jakarta 10220
 ประเภทธุรกิจ : ดิจิทัล ไฟแนนซ์ และธุรกิจสินเชื่อรายย่อย
 โทรศัพท์ : +62 80673980
 โทรสาร : +62 80673980
 จำนวนและชนิดของหุ้น : หุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น เท่ากับ 7,590,133 เหรียญ สรจ.
 (100 พันล้านรูเปีย อินโดนีเซีย)

6. ชื่อบริษัท : BG Microfinance Myanmar Co. Ltd. (ถือหุ้น 100% โดย GLH)
 สถานที่ตั้ง : 15 F Sakura Tower, No. 339 Bogyoke Aung, San Road
 Kyauktada Township, Kyauktayar, Yangon 11182, Myanmar
 ประเภทธุรกิจ : ธุรกิจสินเชื่อรายย่อย
 จำนวนและชนิดของหุ้น : หุ้นสามัญจำนวน 18,849,080 หุ้น เท่ากับ 20,840,969 เหรียญ สรจ.
 (18,849,080,000 จ๊าด)

7. ชื่อบริษัท : GL-AMMK Co.,Ltd. (ถือหุ้น 57% โดย GLH)
สถานที่ตั้ง : No. 1, Thitsar Street, Yankin Township, Yangon. Myanmar
ประเภทธุรกิจ : ธุรกิจให้บริการด้านการดำเนินงานที่เกี่ยวข้องกับการให้สินเชื่อ
จำนวนและชนิดของหุ้น : หุ้นสามัญจำนวน 3,000,000 หุ้น เท่ากับ 3,000,000 เหรียญสหรัฐ. (4,080,000,000 จี๊ด)
8. ชื่อบริษัท : บริษัท พัฒนาบริการสบาย จำกัด (ถือหุ้น 100% โดย บริษัทธนบรรณ)
สถานที่ตั้ง : 3/1 อาคารโครงการบ้านประชานิเวศน์ 1 ห้องเลขที่ B18 ชั้นที่ 2 ถนนเทศบาลนิมิต
เหนือ แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900
ประเภทธุรกิจ : ให้บริการด้านงานทะเบียน
ทะเบียนเลขที่ : 0105561113835
โทรศัพท์ : +662 (0) 2580-4488
ทุนจดทะเบียน : 4,000,000 บาท แบ่งเป็น หุ้นสามัญจำนวน 800,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท
หุ้นที่ออกและชำระแล้ว : 4,000,000 บาท แบ่งเป็น หุ้นสามัญจำนวน 800,000 หุ้น
9. ชื่อบริษัท : Commercial Credit and Finance Plc. (ถือหุ้น 29.99% โดย GLH)
สถานที่ตั้ง : No. 106, Yatinuwara Veediya, Kandy, Sri Lanka
ประเภทธุรกิจ : ธุรกิจสินเชื่อ สินเชื่อรายย่อย ลีสซิ่ง และเช่าซื้อ
โทรศัพท์ : 0112000000
Home Page : www.ccll.lk
จำนวนและชนิดของหุ้น : หุ้นสามัญจำนวน 318,074,365 หุ้น เท่ากับ 11,487,304 เหรียญสหรัฐ.
(2,150,640,315 รูปีศรีลังกา)
10. ชื่อบริษัท : Bagan Innovation Technology (Singapore) Pte. Ltd. (ถือหุ้น 18.18% โดย GLH)
สถานที่ตั้ง : ประเทศสิงคโปร์
ประเภทธุรกิจ : IT Platform building
จำนวนและชนิดของหุ้น : หุ้นสามัญจำนวน 15,278 หุ้น เท่ากับ 3,393,423 เหรียญสหรัฐ.

(3) บุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัทศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (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 : น.ส.พิมพ์ใจ มานิตขจรกิจ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 4521
บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด
เลขที่ 193/ 136-137 ชั้น 33 อาคารเลคซ์ดา ถ. รัชดาภิเษก
คลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์ 0-2264-0777 โทรสาร 0-2661-9192
Email Address : ey.thailand@th.ey.com

ที่ปรึกษาทางกฎหมาย : บริษัท ฮันตัน แอนด์รูส์ เคิร์ท (ประเทศไทย) จำกัด
ชั้น 34 อาคาร คิวเฮาส์ ลุมพินี 1
ถนนสาทรใต้, แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร
กรุงเทพฯ 10120
โทรศัพท์ 0-2645-8800

ผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ : ธนาคาร กรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)
เลขที่ 1222 ถนนพระรามที่ 3
แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา
กรุงเทพฯ 10120
โทรศัพท์ 0-2296-2000