

ส่วนที่ 1
การประกอบธุรกิจ

1. นโยบาย และภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 ประวัติ ความเป็นมา และการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ

บริษัท กรุงไทยคาร์เร้นท์ แอนด์ ลีส จำกัด (มหาชน) “บริษัท” จัดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 29 มกราคม 2535 ในชื่อ “บริษัท กรุงไทยคาร์เร้นท์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด” โดยคุณไพฑูรย์ จันทระเสริกุล ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 4 ล้านบาท โดยมีผู้ถือหุ้นในกลุ่มจันทระเสริกุลถือหุ้นร้อยละ 100 ให้บริการเช่ารถยนต์ประเภทต่างๆ ทั้งเช่าระยะสั้น และเช่าระยะยาว แก่ลูกค้าองค์กรทั้งภาครัฐ และ บริษัทเอกชน รวมถึงบุคคลทั่วไป โดยมีนโยบายที่เน้นการให้บริการที่ดีเยี่ยม และยึดมั่นในการสร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า การทำงานแบบพันธมิตร และเน้นผลเป็นเลิศในการทำงานกับลูกค้า ทุก ๆ ราย รวมถึงการปรับปรุงระบบงานเพื่อให้เกิดการพัฒนางานบริการที่ดียิ่งขึ้น ทำให้บริษัทมีผลการดำเนินงานที่เติบโตอย่างต่อเนื่องและมั่นคง

ในเดือนสิงหาคม 2547 บริษัทได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน ภายใต้ชื่อ “บริษัท กรุงไทยคาร์เร้นท์ แอนด์ ลีส จำกัด (มหาชน)” และเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จาก 1,000 บาทต่อหุ้น เป็น 1 บาทต่อหุ้น และในเดือนพฤศจิกายน 2548 บริษัทได้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชน จำนวน 50 ล้านหุ้น ทำให้ในปัจจุบันทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัทเพิ่มขึ้นเป็น 250 ล้านบาท และในเดือนธันวาคม 2548 บริษัทได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ทั้งนี้บริษัทฯ ได้มีการจัดตั้ง และลงทุนในบริษัทย่อย ในเดือนมิถุนายน 2548 ในนามของ “บริษัท กรุงไทย ออโตโมบิล จำกัด” โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อจำหน่ายรถยนต์เก่า และรองรับการจำหน่ายรถยนต์ที่ครบกำหนดสัญญาเช่าของบริษัท ภายใต้แบรนด์ของ “โตโยต้าซัวร์ กรุงไทย ยูสคาร์” โดยบริษัทเป็นผู้ถือหุ้นจำนวนร้อยละ 95 คิดเป็น 37,999,300 บาท และในเดือนมกราคม 2556 ซื้อหุ้นจากบริษัทย่อยเพิ่มเติมคิดเป็นร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียน ปัจจุบันบริษัทย่อยมีศูนย์จำหน่ายรถยนต์มือสอง” จำนวน 3 แห่ง คือ 1. สำนักงานใหญ่ถนนกาญจนาภิเษก 2. สาขาศรีนครินทร์ และ 3. สาขาเกษร

1.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท

บริษัทประกอบธุรกิจประเภทการจัดหารถยนต์ให้เช่าแบบสัญญาเช่าเพื่อการดำเนินงาน (Operating Lease) อายุการเช่าส่วนใหญ่อยู่ระหว่าง 1 ปี - 5 ปี และการให้เช่าระยะสั้น (Short Term Rent) อายุการเช่าไม่เกิน 1 ปี นอกจากนี้ บริษัทยังมีการจำหน่ายรถยนต์เช่าที่ครบกำหนดอายุสัญญาเช่าผ่านตัวแทนจำหน่ายคือบริษัทย่อย ซึ่งทำให้มีกำไรจากการขายรถยนต์ที่มีไว้เพื่อให้เช่าภายหลังหมดอายุสัญญาเช่าอีกด้วย

รถยนต์ที่บริษัทให้เช่าส่วนใหญ่เป็นรถยนต์ที่มีสภาพคล่องในการซื้อขายสูง โดยแบ่งเป็นประเภท รถยนต์นั่งขนาดเล็ก ขนาดกลาง ขนาดใหญ่ รถตู้ และรถกระบะ ประกอบไปด้วยรถยนต์แบรนด์ต่างๆ เช่น โตโยต้า ฮอนด้า อีซูซุ นิสสัน เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทยังมีรถยนต์ยุโรปให้เช่า เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในทุกระดับ และ เพื่อเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มของการให้บริการ บริษัทได้จัดทำประกันภัยรถยนต์ประเภทชั้น 1 ไว้สำหรับรถยนต์ทุกคัน รวมทั้งรับผิดชอบในค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับยานพาหนะ เช่น ค่าใช้จ่ายในการการจดทะเบียนและต่อภาษีรถยนต์ ค่าตรวจสภาพ ค่าซ่อมแซมและบำรุงรักษา รวมถึงมีศูนย์ประสานงาน 24 ชั่วโมง (Call Center) เพื่อให้บริการลูกค้าในกรณีฉุกเฉิน มีทีมงานซึ่งจะช่วยประสานงาน และให้คำแนะนำ พร้อมทีมช่างฉุกเฉิน และรถซ่อมบำรุงเคลื่อนที่ ซึ่งพร้อมออกให้ความช่วยเหลือ ณ จุดเกิดเหตุ พร้อมบริการรถลากจูง ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลทุกวัน รวมถึงมีบริการรถทดแทนในกรณีที่เกิดอุบัติเหตุ

บริษัทมีศูนย์บริการที่สำนักงานใหญ่บนถนนพระราม 3 และสาขาอโศก รวมทั้งศูนย์บริการอื่นที่มีสัญญากับบริษัทมากกว่า 800 แห่ง อันเป็นการสร้างความมั่นใจให้ลูกค้าว่าจะได้รับการดูแลเป็นอย่างดีตลอดเวลา ตลอดจนเป็นการคุ้มครองป้องกันความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นกับทรัพย์สินของบริษัท

ทางส่วนงานของบริษัทย่อย หรือ บริษัท กรุงไทย ออโตโมบิล จำกัด ซึ่งบริษัทมีส่วนการถือหุ้นร้อยละ 100 โดยบริษัท กรุงไทย ออโตโมบิล จำกัด ประกอบธุรกิจรับซื้อ จำหน่าย และแลกเปลี่ยน รถยนต์ใช้แล้วไม่จำกัดยี่ห้อ จึงเป็นการสนับสนุนบริษัท ให้สามารถดำเนินธุรกิจได้ครบวงจร เนื่องจากสามารถจัดจำหน่ายรถยนต์ที่ครบสัญญาเช่า ผ่านช่องทางนี้ได้โดยตรงถึงลูกค้า ทำให้ได้ราคาจำหน่ายรถยนต์ที่สูงขึ้น และตัดค่าดำเนินการในการขายออก นอกจากนี้ บริษัทย่อย ยังสามารถสร้างผลตอบแทนให้แก่กลุ่มบริษัทได้ จากการขายรถยนต์ใช้แล้วที่รับซื้อจากบุคคลอื่นทั่วไป ซึ่งส่งผลให้บริษัทมียอดจำหน่ายรถยนต์ และรายได้เพิ่มสูงขึ้น

1.3 นโยบาย และค่านิยมในองค์กร

บริษัทเห็นถึงความสำคัญต่อการนำพาองค์กรให้เติบโตอย่างยั่งยืน จึงได้มีการกำหนดเป็นนโยบายของบริษัท เพื่อให้ทุกคนในองค์กรมีส่วนร่วมนำพาองค์กรให้มีความก้าวหน้า และมั่นคง รวมถึงการสร้างค่านิยมในองค์กรให้เกิดขึ้น นโยบายบริษัท

“เป็นบริษัทที่เร้าชั้นนำที่เน้นงานบริการที่เป็นเลิศ โดยเสริมสร้างความเจริญก้าวหน้าอย่างยั่งยืน ภายใต้งานร่วมกับลูกค้า มุ่งสร้างคุณค่าให้แก่ลูกค้า และพัฒนาพนักงานให้มีความก้าวหน้า และมีทักษะทำงานที่เป็นมืออาชีพ โดยการปลูกฝังจริยธรรม และการมีส่วนร่วมรับผิดชอบต่อสังคม ชุมชน และสิ่งแวดล้อมภายใต้หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี”

ค่านิยมในองค์กร หลัก PPD



Professional ความเชี่ยวชาญ และความรับผิดชอบ เพื่อให้งานมีคุณภาพสูงสุด
Partnership การบริการ และสัมพันธภาพที่ดี นำมาซึ่งความพอใจสูงสุดของลูกค้า
Dynamic ความมุ่งมั่น ทุ่มเท และพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อความเป็นเลิศในธุรกิจรถเช่าอย่างยั่งยืน

1.4 กลยุทธ์ และศักยภาพในการแข่งขัน

1. บริษัทมีชื่อเสียงในการดำเนินธุรกิจให้เช่ายรถยนต์ เนื่องจากบริษัทได้ก่อตั้ง และให้บริการเช่ารถยนต์แก่ลูกค้ามาเป็นระยะเวลานาน จึงนับเป็นผู้บริการให้เช่ารถยนต์ครบวงจรรายใหญ่แห่งหนึ่งในประเทศไทยที่เน้นบริการให้เช่าทั้งแบบสัญญาเช่าเพื่อการดำเนินงานและสัญญาเช่าระยะสั้น

2. ผู้บริหารมีความความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า เนื่องจากมีประสบการณ์ในธุรกิจมานาน ทำให้มีฐานลูกค้าจำนวนมาก จึงทำให้โอกาสในการเพิ่มบริการให้เช่ารถยนต์มากขึ้น รวมถึงการกระจายความเสี่ยงโดยไม่มีการพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่งในสัดส่วนที่มากเกินไป

3. เสนอบริการครบวงจรและมีมาตรฐาน และคุณภาพในงานบริการที่ดี

บริษัทเน้นสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า และตอบสนองทุกระดับความต้องการของลูกค้าโดยบริษัทจะจัดซื้อรถยนต์ ตามความต้องการของลูกค้าแต่ละราย และเพื่อเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับบริการ บริษัทได้จัดทำประกันรถยนต์ชั้น 1 กับบริษัทประกันภัยที่มีชื่อเสียงให้กับรถยนต์ทุกคันและรับประกันค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับรถยนต์ เช่น ค่าซ่อมแซม ค่าต่อทะเบียน เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทมีบริการหลังการขายที่ครบวงจร เช่น การจัดการซ่อมบำรุง การบริการรถยนต์ทดแทน โดยมีศูนย์ซ่อมบำรุงและตรวจเช็คสภาพมากกว่า 800 แห่งทั่วราชอาณาจักร นอกจากนี้บริษัทยังมีบริการเสริม และกิจกรรมอื่นๆ ที่ช่วยให้ผู้เช่าได้รับความรู้ และสิทธิประโยชน์จากการเช่าสูงสุด เช่น จัดอบรมขับอย่างปลอดภัย และจัดกิจกรรมเยี่ยมชมโรงงานผู้ผลิตรถยนต์

4. เนื่องจากการที่บริษัทมีจำนวนรถยนต์ให้เช่ามากกว่า 6,500 คัน ทำให้บริษัทมีการประหยัดจากขนาด (Economy of Scale) เช่น บริษัทมีอำนาจในการต่อรองราคา และสามารถประหยัดต้นทุนในการจัดการรถยนต์ อะไหล่รถยนต์ อัตราดอกเบี้ย นอกจากนี้บริษัทยังสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานบางส่วน เช่น การใช้ประโยชน์จากบุคลากรในส่วนงานสนับสนุนต่อจำนวนรถได้มากขึ้น เป็นต้น

5. บริษัทมีศูนย์บริการเป็นของตนเอง จึงมีช่างที่มีความรู้ความสามารถสำหรับการให้บริการและให้ความรู้แก่ผู้เช่า นอกจากนี้ช่างของบริษัทสามารถประมาณการค่าซ่อมบำรุงได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้สามารถลดต้นทุนการซ่อมบำรุงของบริษัท

6. เพิ่มงบประมาณด้านการตลาด

บริษัทเห็นถึงความสำคัญของกลยุทธ์ด้านการตลาด จึงได้มุ่งเน้นในการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ รวมทั้งการจัดโปรโมชั่นต่างๆ บนเว็บไซต์ของบริษัท เพื่อเป็นการสร้างภาพลักษณ์ของบริษัทและผลิตภัณฑ์ ให้เป็นที่รู้จักกันอย่างแพร่หลาย

7. ส่งเสริมให้ความรู้ถึงประโยชน์ของการเช่ารถยนต์เพื่อการดำเนินงาน

โดยบริษัทให้ความสำคัญในการฝึกอบรมพัฒนาความรู้ให้แก่พนักงานอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สามารถให้ความรู้ด้านการบริหารการเงินและผลประโยชน์ทางภาษีที่ลูกค้าได้รับสำหรับการเช่ารถยนต์เพื่อการดำเนินงาน และรวมถึงผลประโยชน์ในด้านการดำเนินการต่างๆ ที่ลูกค้าได้รับ เช่น การควบคุมงานซ่อมบำรุง การควบคุมงบประมาณรายจ่ายบริษัท เป็นต้น

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของบริษัท

โครงสร้างรายได้ตามงบการเงินรวมของบริษัทฯ สำหรับปี 2556 - 2558 สามารถสรุปได้ดังนี้

รายได้	ดำเนินการโดย	% การ ถือหุ้น ของบริษัท	2556		2557		2558	
			ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. รายได้จากค่าเช่ารถยนต์	บริษัท		1,064.60	51.71	1,089.11	57.69	1,138.01	58.49
2. รายได้จากการขายรถยนต์ที่ หมดอายุสัญญาเช่า	บริษัท		705.22	34.25	567.57	30.07	517.59	26.60
3. รายได้จากการขายรถยนต์	บริษัทย่อย	100	212.70	10.33	164.46	8.71	229.25	11.78
4. รายได้อื่น ^{1/}	บริษัท/บริษัทย่อย		76.32	3.71	66.66	3.53	60.94	3.13
รวม			2,058.84	100.00	1,887.80	100.00	1,945.79	100.00

หมายเหตุ : ^{1/} รายได้อื่น เช่น รายได้ศูนย์บริการ ดอกเบี้ยรับ ค่าปรับเลิกสัญญา รายได้จากการส่งเสริมการขาย เป็นต้น

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์ หรือบริการ

บริษัทดำเนินธุรกิจให้บริการสัญญาเช่ารถยนต์เพื่อการดำเนินงาน (Operating Lease) ซึ่งเป็นสัญญาเช่าระยะเวลาดั้งแต่ 1 ปี ถึง 5 ปี และบริการให้เช่ารถยนต์ระยะสั้น (Short Term Rental) ตั้งแต่รายวัน ถึงรายเดือน โดยให้บริการแก่ลูกค้าองค์กรและลูกค้าบุคคล รวมทั้งบริษัทที่มีการให้บริการแบบครบวงจร โดยปัจจุบันมีรถยนต์ให้เช่า มากกว่า 6,500 คัน

ทั้งนี้ วัตถุประสงค์ของลูกค้าที่จะใช้ประโยชน์จากการเช่าเพื่อการดำเนินงานนั้นแตกต่างไปจากการซื้อ เช่าซื้อและเช่าทางการเงิน กล่าวคือ การเช่าเพื่อการดำเนินงานลูกค้าต้องการใช้สินทรัพย์เป็นการชั่วคราว และไม่ต้องการเป็นเจ้าของทรัพย์สิน และเพื่อลดภาระค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาและซ่อมแซม รวมถึงภาระหน้าที่ของค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวกับรถยนต์ เช่น ค่าภาษีที่เกี่ยวข้อง และค่าประกันภัยรถยนต์ เป็นต้น อีกทั้งยังเป็นการลดภาระทางการเงิน โดยที่ลูกค้าไม่ต้องลงทุนจ่ายเงินก้อนหรือวงเงินค่างวดเพื่อซื้อรถยนต์ และไม่มีภาระในการจัดหาเงินทุน และหลักประกันต่างๆ นอกจากนั้นแล้ว การทำสัญญาเช่าเพื่อการดำเนินงานยังมีผลประโยชน์ทางภาษีสำหรับนิติบุคคล เหตุผลดังกล่าวจึงทำให้สัญญาเช่ารถยนต์เพื่อการดำเนินงานเป็นที่นิยมของลูกค้ามากขึ้น และยังคงมีแนวโน้มการเติบโตที่ดี

2.1.1 ลักษณะของการให้บริการ

1. บริการสัญญาเช่ารถยนต์เพื่อการดำเนินงาน (Operating Lease)

บริการสัญญาเช่ารถยนต์เพื่อการดำเนินงาน เป็นสัญญาเช่าที่มีระยะเวลาเช่าตั้งแต่ 1 ปี ถึง 5 ปี กลุ่มลูกค้าจะเป็นนิติบุคคลทั้งขนาดกลางและขนาดใหญ่ บริษัทข้ามชาติ หน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ ที่มีความต้องการใช้บริการยานพาหนะควบคู่ไปกับบริการเสริมครบวงจร เพื่อเป็นการลดภาระและค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นในการบริหารและจัดการยานพาหนะ โดยลูกค้าสามารถเลือกยี่ห้อและรุ่นของรถยนต์ รวมถึงอุปกรณ์เสริมต่างๆ ได้ตามความต้องการ

โดยก่อนการส่งมอบรถยนต์ให้ลูกค้า บริษัทจะตรวจเช็คสภาพรถยนต์และทำประกันภัยรถยนต์ชั้นหนึ่ง ซึ่งมีบริษัทเป็นผู้รับผลประโยชน์ นอกจากนี้ลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการหลังการขายต่างๆ ได้ เช่น การจัดการซ่อมบำรุงรถยนต์ และการบริการรถยนต์ทดแทนชั่วคราว ในส่วนของกรรมสิทธิ์ในรถยนต์ที่ให้เช่านั้นจะยังคงเป็นของบริษัทเมื่อหมดสัญญาเช่า

บริษัทมีนโยบายเก็บเงินมัดจำ เป็นการประกันการเช่ารถยนต์โดยเฉลี่ยประมาณ 3 เดือนของราคาค่าเช่า อย่างไรก็ตาม บริษัทมิได้เก็บเงินมัดจำกับลูกค้าทุกราย ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับฐานะทางการเงิน และเครดิตของลูกค้าแต่ละราย และในกรณีที่ลูกค้าค้างชำระค่าเช่าเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 เดือนขึ้นไป บริษัทจะดำเนินการยึดรถยนต์ที่ให้เช่าคืน และเรียกเก็บค่าใช้จ่ายต่างๆ ตามที่ระบุไว้ในสัญญา

2. บริการให้เช่าระยะสั้น (Short Term Rental)

บริการให้เช่ารถยนต์ระยะสั้น ได้แก่ สัญญาเช่ารายวัน รายสัปดาห์ และรายเดือน บริษัทเน้นกลุ่มลูกค้าปัจจุบันที่ใช้บริการเช่าเพื่อการดำเนินงานกับบริษัทอยู่แล้วซึ่งมีความต้องการเช่าระยะสั้นเพิ่มเติม รวมถึงการให้บริการแก่ลูกค้าอื่นๆ ทั่วไปทั้งบุคคลธรรมดาและนิติบุคคล ลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการรถยนต์ที่มีให้เลือกอย่างหลากหลาย ตามขนาดของรถยนต์ และประเภทของการใช้งาน

โดยบริษัทจะเก็บค่าเช่าล่วงหน้าจากลูกค้าเต็มจำนวน และเงินประกันการเช่ารถยนต์ ซึ่งการเก็บเงินประกันการเช่ารถยนต์จะขึ้นอยู่กับคุณสมบัติของลูกค้า และประเภทของรถยนต์ที่ลูกค้าต้องการเช่า ในกรณีที่ลูกค้าไม่ประสงค์จะชำระเงินประกันการเช่ารถยนต์ ลูกค้าสามารถหาบุคคลมาค้ำประกัน และชำระเงินมัดจำแทนได้

นอกจากการให้บริการจัดการรถยนต์ดังกล่าวแล้ว บริษัทได้ตระหนักในคุณค่าของลูกค้า การบริการจึงเป็นอีกปัจจัยหนึ่งซึ่งบริษัทให้ความสำคัญเป็นอย่างมาก ทั้งนี้เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าของการให้บริการที่ครบวงจรและเพื่อให้ลูกค้าได้รับบริการที่ดีที่สุด ดังนี้

บริการลูกค้าสัมพันธ์

เจ้าหน้าที่แผนกลูกค้าสัมพันธ์ ให้คำแนะนำด้านการบริการ รับข้อเสนอแนะ คำติชมจากลูกค้า เพื่อหาแนวทางที่เหมาะสม และสอดคล้องกับความต้องการใช้รถยนต์ของลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าใช้บริการรถยนต์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ภายใต้ต้นทุนที่เหมาะสม นอกจากนี้เจ้าหน้าที่ยังทำหน้าที่สำรวจความพึงพอใจของลูกค้าเพื่อนำมาปรับปรุงการบริการ โดยมีจุดมุ่งหมายเพิ่มความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้าในบริการที่ได้รับจากบริษัท

บริการศูนย์ประสานงาน ตลอด 24 ชั่วโมง

บริษัทมีทีมงานซึ่งจะช่วยประสานงาน และให้คำแนะนำ พร้อมทีมช่างฉุกเฉินและรถซ่อมบำรุงเคลื่อนที่ ซึ่งพร้อมออกให้ความช่วยเหลือ ณ จุดเกิดเหตุ พร้อมบริการรถลากจูง ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลทุกวัน

บริการซ่อมบำรุงและตรวจเช็คสภาพตามระยะ

บริษัทมีบริการซ่อมบำรุง และตรวจเช็คสภาพรถตลอดอายุการใช้งานตามสัญญาเช่า ด้วย Preventive Maintenance Program จึงสามารถบริการลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ทันใจ ถูกต้อง และแม่นยำ เพื่อให้ลูกค้าได้ใช้รถที่มีประสิทธิภาพสูงสุด และมีความปลอดภัยในการขับขี่มากที่สุด โดยบริษัทมีนโยบายที่จะตรวจเช็คสภาพรถก่อนการส่งมอบลูกค้าและหลังการซ่อมตัวถังทุกครั้ง และบริษัทยังมีนโยบายในการซ่อมบำรุงและตรวจเช็คสภาพรถตามมาตรฐานของผู้ผลิต โดยมีศูนย์บริการซ่อมบำรุงและตรวจเช็คสภาพตามระยะ ที่สำนักงานใหญ่ ถนนพระราม 3 และสาขาโอโก รวมถึงศูนย์บริการของบริษัทตามจุดต่างๆ และศูนย์บริการที่มีสัญญากับบริษัทมากกว่า 800 แห่งทั่วราชอาณาจักร

บริการด้านงานประกันภัยรถยนต์

บริษัทเป็นพันธมิตรกับบริษัทประกันภัยชั้นนำ และรถยนต์ที่ให้เช่าทุกคนได้มีการทำประกันภัยรถยนต์ประเภท 1 ไว้ให้กับลูกค้า

บริการทดแทนกรณีเกิดอุบัติเหตุหรือสูญหาย

กรณีรถยนต์เช่าเกิดอุบัติเหตุ หรือสูญหาย บริษัทมีบริการทดแทนให้กับลูกค้าตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญาเช่า

2.1.2 ลักษณะของธุรกิจรับซื้อ และจำหน่ายรถยนต์ใช้แล้ว

บริษัท มีรายได้หลักจากการดำเนินงาน 2 ส่วน คือ รายได้จากค่าเช่ารถยนต์ และรายได้จากการขายรถยนต์ที่หมดสัญญาเช่า โดยรายได้จากค่าเช่ารถยนต์จะได้รับจากการกำหนดอัตราค่าเช่าคงที่ตลอดอายุของสัญญาเช่า ซึ่งการกำหนดอัตราค่าเช่าจะพิจารณาจากมูลค่าที่ได้จากการขายรถยนต์ที่คาดว่าจะได้รับในอนาคตมาประกอบการคำนวณค่าเช่าด้วย

บริษัทมีนโยบายจำหน่ายรถยนต์เมื่อหมดสัญญาเช่า โดยขายปลีกให้แก่ผู้ซื้อรถยนต์โดยตรงภายใต้การจำหน่ายของบริษัทย่อยซึ่งจะได้ราคาขายที่ดีกว่าการขายส่ง สำหรับการตัดสินใจว่าจะขายรถยนต์ที่หมดสัญญาเช่าหรือไม่นั้น บริษัทจะพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ ประกอบกัน เช่น ปริมาณรถยนต์คงเหลือของบริษัท สภาพรถยนต์ อายุการใช้งาน มูลค่าซ่อมแซม และระยะเวลาในการซ่อมแซม หากตัดสินใจขาย บริษัทจะดำเนินการปรับสภาพรถยนต์ก่อนการขายเพื่อให้ได้ราคาที่สูงขึ้น โดยการตั้งราคายานั้นบริษัทจะพิจารณาจากราคารถยนต์ใช้แล้วในตลาด

ลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อย หรือบริษัท กรุงไทย ออโตโมบิล จำกัด (“กรุงไทย ออโตโมบิล”) คือ การรับซื้อและจำหน่ายรถยนต์ใช้แล้ว ภายใต้ชื่อศูนย์ “โตโยต้า กรุงไทย ยูสคาร์” ซึ่งปัจจุบันมีศูนย์จำหน่าย 3 แห่ง โดยแห่งแรก สาขากาญจนภิเษก ตั้งอยู่บนถนนกาญจนภิเษก เขตบางแค กรุงเทพฯ แห่งที่สอง สาขาศรีนครินทร์ ตั้งอยู่บนถนนศรีนครินทร์ เขตประเวศ กรุงเทพฯ และแห่งที่สาม สาขาเกษตร ตั้งอยู่บนถนนพหลโยธิน เขตบางเขน กรุงเทพฯ

โดยกรุงไทย ออโตโมบิล ได้เข้าร่วมโครงการกับ บริษัท โตโยต้า มอเตอร์ ประเทศไทย จำกัด (“โตโยต้า ประเทศไทย”) ผู้ผลิตและจำหน่ายรถยนต์โตโยต้าในประเทศไทย ในโครงการโตโยต้า ชัวร์ (Toyota Sure Program) ซึ่งเป็นโครงการจำหน่ายรถยนต์โตโยต้าใช้แล้วภายใต้รูปแบบและการบริหารงานที่ได้รับคำแนะนำและความช่วยเหลือด้านต่างๆ จากโตโยต้าประเทศไทย เช่น การรับประกันสภาพรถยนต์ใช้แล้วที่จำหน่ายไปโดยโตโยต้า ประเทศไทย เป็นเวลา 1 ปี หรือ ระยะทาง 20,000 กิโลเมตร การจัดหาสินค้าคงคลัง และช่องทางการจำหน่าย การช่วยเหลืองบประมาณในการตลาด การนำระบบงานและเทคโนโลยีต่างๆ ที่ใช้ในต่างประเทศมาสนับสนุน ซึ่งโครงการดังกล่าวประสบความสำเร็จอย่างมากในหลายประเทศทั่วโลก เช่น สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น เป็นต้น โดยนอกเหนือจากรถยนต์ในโครงการโตโยต้า ชัวร์ แล้ว กรุงไทย ออโตโมบิล ยังสามารถจำหน่ายหรือรับซื้อรถยนต์ใช้แล้วอื่นๆ ได้ทุกยี่ห้อ มิได้จำกัดเพียงแค่ยี่ห้อโตโยต้าเท่านั้น

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทส่วนใหญ่เป็นบริษัทเอกชน หน่วยงานราชการ และรัฐวิสาหกิจที่ต้องการเช่ารถยนต์ในระยะเวลาไม่เกิน 5 ปี ในขณะที่เดียวกันลูกค้าบุคคลจะเน้นการเช่าระยะสั้น รายวัน รายสัปดาห์ หรือรายเดือน โดยในปี 2558 บริษัทมีสัดส่วนลูกค้าที่เช่ารถยนต์เพื่อการดำเนินงาน ประมาณ ร้อยละ 96 และเช่าระยะสั้น ประมาณร้อยละ 4 ของรายได้จากค่าเช่ารถยนต์รวม

	2556			2557			2558		
	จำนวน	มูลค่ารายได้		จำนวน	มูลค่ารายได้		จำนวน	มูลค่ารายได้	
	คัน	ล้านบาท	ร้อยละ	คัน	ล้านบาท	ร้อยละ	คัน	ล้านบาท	ร้อยละ
สัญญาเช่าเพื่อการดำเนินงาน									
ประเภทลูกค้า									
- หน่วยงานราชการ และรัฐวิสาหกิจ	898	157.52	14.79	802	118.90	10.92	853	112.74	9.91
- เอกชน	4,786	858.41	80.63	5,116	917.51	84.24	5,589	976.59	85.82
- บุคคลธรรมดา	12	1.97	0.18	20	2.82	0.26	31	6.01	0.52
รวมสัญญาเช่าเพื่อการดำเนินงาน	5,696	1,017.90	95.61	5,938	1,039.23	95.42	6,473	1,095.34	96.25
สัญญาเช่าระยะสั้น	565	46.69	4.39	624	49.88	4.58	494	42.67	3.75
รวม	6,261	1,064.59	100.00	6,562	1,089.11	100.00	6,967	1,138.01	100.00

2.2.2 นโยบายการกำหนดราคา

สำหรับการกำหนดค่าเช่ารถยนต์ ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายอย่าง อาทิ ประเภท ยี่ห้อ และรุ่นของรถยนต์ รวมถึงสภาพคล่องในการขายรถยนต์ภายหลังจากสัญญาเช่าหมดอายุลง อย่างไรก็ตามบริษัทมีนโยบายในการเสนอค่าเช่าในอัตราที่ชัดเจนและเหมาะสม โดยพิจารณาปัจจัยหลักต่างๆ ดังนี้

1. ต้นทุนทางการเงินและการดำเนินงานของบริษัท
2. สถานะทางการเงินที่มั่นคงและลักษณะธุรกิจของลูกค้า เช่น หน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ บริษัทข้ามชาติ และขนาดของธุรกิจ เพื่อพิจารณาถึงความเสี่ยงที่อาจจะมีในการชำระค่าเช่า
3. วัตถุประสงค์การใช้รถยนต์ของลูกค้า ระยะเวลาที่ต้องการเช่า และประเภทผู้ขับขี่ เพื่อประมาณราคาและสภาพของรถยนต์เมื่อหมดสัญญาเช่ากับบริษัท
4. สภาพคล่องในการจำหน่ายซึ่งขึ้นกับคุณสมบัติและลักษณะของยานพาหนะ เช่น ประเภท ยี่ห้อ รุ่น อุปกรณ์เสริมต่างๆ ราคาตลาด
5. ค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุง
6. ขอบเขตการให้บริการเสริมอื่นๆ เช่น ความต้องการรถยนต์ทดแทน และลักษณะของกรมธรรม์ประกันภัย

2.2.3 ช่องทางการจำหน่าย

เนื่องจากบริษัทให้ความสำคัญต่อการให้บริการแก่ลูกค้าด้วยการเน้นสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างบริษัทและลูกค้า บริษัทจึงได้มุ่งเน้นช่องทางการจำหน่ายโดยติดต่อลูกค้าทุกรายโดยตรง ซึ่งฝ่ายการตลาดจะทำหน้าที่รับผิดชอบในการดูแลลูกค้าและหาลูกค้าใหม่ โดยมีช่องทางการจำหน่ายดังนี้

1. ติดต่อลูกค้าโดยตรงเพื่อเสนอบริการให้เช่ารถยนต์แก่ลูกค้า

เจ้าหน้าที่การตลาดรับผิดชอบในการหาลูกค้า โดยจะหารายชื่อจากแหล่งต่างๆ เช่น นิตยสาร อินเทอร์เน็ต และทำการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงานเบื้องต้น หากลูกค้ามีศักยภาพในการเช่า เจ้าหน้าที่การตลาดจะติดต่อลูกค้าโดยตรงเพื่อขออนุญาตเสนอบริการ หากลูกค้ามีความสนใจ เจ้าหน้าที่จะทำการเจรจาต่อรองอัตราค่าเช่า และเงื่อนไขต่างๆ สำหรับลูกค้าเก่าเจ้าหน้าที่จะติดต่อเพื่อเสนอบริการทดแทนสัญญาเก่าก่อนสัญญาบริการจะครบกำหนด 4 เดือน

2. การแนะนำจากลูกค้าเดิม

โดยส่วนใหญ่ลูกค้าใหม่ของบริษัทจะมาจากการแนะนำของลูกค้าเดิมที่มีความประทับใจในการให้บริการของบริษัท ถือเป็นช่องทางในการเข้าถึงลูกค้าได้อีกช่องทางหนึ่ง

2.2.4 ภาวะการตลาด และการแข่งขัน

ธุรกิจให้เช่ารถยนต์

ปัจจุบันแบ่งการประกอบธุรกิจให้เช่ารถยนต์สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท ได้แก่บริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักโดยให้เช่ารถยนต์แบบสัญญาเช่าทางการเงิน (Financial Lease) และเช่าซื้อ (Hire Purchase) และบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักโดยให้เช่ารถยนต์เพื่อการดำเนินงาน (Operating Lease) โดยจะมีการให้บริการเสริมที่ครบวงจรควบคู่ไปกับการให้เช่ารถยนต์

การประกอบธุรกิจให้เช่ารถยนต์แบบสัญญาเช่าทางการเงิน (Financial Lease) และเช่าซื้อ (Hire Purchase) นั้นเป็นการให้สินเชื่อโดยที่ลูกค้าตกลงทำสัญญาและตกลงจ่ายชำระค่างวดให้กับผู้ประกอบการ โดยลูกค้าสามารถครอบครองและใช้ทรัพย์สินนั้นได้ และสัญญาจะระบุว่าลูกค้ามีสิทธิเลือกที่จะซื้อทรัพย์สินได้ หรือ สัญญาจะระบุว่ากรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินจะโอนไปให้ลูกค้าต่อเมื่อลูกค้าได้จ่ายชำระค่างวดครบถ้วนตามสัญญาแล้วผู้ประกอบการด้านนี้ส่วนใหญ่จะเป็นสถาบันการเงิน บริษัทในเครือของผู้ผลิตและจำหน่ายรถยนต์ และบริษัทให้เช่าซื้อสินค้าทั่วไป ซึ่งผู้ประกอบการในด้านนี้ไม่ใช่คู่แข่งโดยตรงของบริษัทแม้ว่าการดำเนินธุรกิจจะใกล้เคียงกัน เนื่องจากมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่างกัน และมีกลยุทธ์ทางการตลาดที่แตกต่าง โดยเฉพาะอย่างยิ่งมีการใช้กลยุทธ์ด้านราคา และอัตราดอกเบี้ย เป็นหลัก

สำหรับการประกอบธุรกิจให้เช่ารถยนต์เพื่อการดำเนินงาน (Operating Lease) นั้นเป็นสัญญาเช่าที่ให้สิทธิลูกค้าใช้ทรัพย์สินได้ และคืนทรัพย์สินนั้นเมื่อสิ้นสุดสัญญาเช่า โดยผู้ให้เช่าจะเป็นผู้รับผิดชอบในค่าบำรุงรักษาทรัพย์สินที่ให้เช่า และเมื่อสิ้นสุดสัญญาเช่าแล้วผู้ให้เช่าสามารถนำทรัพย์สินดังกล่าวออกให้ผู้อื่นเช่าได้อีก กลยุทธ์ทางการตลาดที่ใช้จะเน้นทางด้านคุณภาพของบริการเป็นหลัก ซึ่งบริษัทดำเนินธุรกิจให้เช่ารถยนต์เพื่อการดำเนินงานเป็นธุรกิจหลัก ปัจจุบันผู้ประกอบการในธุรกิจให้เช่ารถยนต์มีจำนวนมาก โดยแบ่งเป็นผู้ประกอบการที่เน้นให้เช่ารถยนต์แบบระยะยาว (สัญญาเช่า 3-5 ปี) และผู้ประกอบการที่เน้นให้เช่ารถยนต์แบบระยะสั้น (รายวัน, รายเดือน) โดยผู้ประกอบการที่เน้นให้เช่ารถยนต์แบบระยะสั้น ไม่ใช่คู่แข่งโดยตรง เนื่องจาก

กลุ่มเป้าหมายลูกค้าจะเป็นนักท่องเที่ยว ซึ่งหากจะเปรียบเทียบกับกลุ่มลูกค้าของบริษัทที่จะเน้นการให้เช่ารถยนต์แบบระยะยาว ซึ่งจะมีกลุ่มลูกค้าองค์กรเป็นหลัก

สถานะการแข่งขันในธุรกิจรถเช่า และรถยนต์มือสองในปีที่ผ่านมา

ภาพรวมธุรกิจอุตสาหกรรมรถยนต์เช่า ในปี 2558 ยังคงได้รับการตอบรับที่ดีจากภาคเอกชน และราชการ รัฐวิสาหกิจ แต่ยังคงมีการแข่งขันทางด้านราคาค่าเช่าต่ำเพื่อให้ได้ฐานลูกค้าทั้งจากองค์กรภาครัฐ ภาคเอกชน ทั้งนี้ บริษัทยังคงมุ่งเน้นในการรักษฐานลูกค้าเดิมด้วยการส่งมอบบริการที่ดีที่สุด ในราคาที่เหมาะสมให้แก่ลูกค้า รวมทั้ง บริษัทยังคงมองหากลุ่มลูกค้าใหม่เพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าที่มุ่งเน้นการให้บริการ มากกว่าราคาค่าเช่าที่ต่ำ ซึ่งการพิจารณาราคาค่าเช่าที่เหมาะสมนี้จะทำให้บริษัทฯ สามารถดำเนินงานด้วยผลประโยชน์ที่ดีในระยะยาว

จากที่กล่าวมาข้างต้น บริษัทยังคาดว่าธุรกิจรถยนต์ให้เช่ายังเติบโตได้ ตามความต้องการใช้รถของกลุ่มลูกค้าองค์กร ที่เปลี่ยนจากการซื้อรถยนต์มาเป็นการเช่ารถยนต์ ทำให้มีทิศทางปรับเพิ่มขึ้นในตลาดรถเช่าโดยรวม

ในส่วนของตลาดรถยนต์ใช้แล้ว (Used Car) ที่มีทิศทางชะลอตัวลง จนทำให้ผู้ประกอบการรถยนต์เช่าบางส่วนได้รับผลกระทบจากการขายรถที่ครบกำหนดสัญญาเช่าในราคาที่ต่ำลง จึงส่งผลให้ราคารถยนต์เช่าในตลาดรถเช่าโดยรวม เริ่มมีทิศทางปรับเพิ่มขึ้น โดยการแข่งขันด้านราคาค่าเช่าที่ต่ำเริ่มปรับลดน้อยลงจากในอดีต

จากผลกระทบของราคายาขารถยนต์ใช้แล้วที่ปรับลดลง ทำให้กำไรจากการขายรถยนต์ที่ครบสัญญาเช่าปรับลดลง และยังรวมถึงการที่สถาบันการเงินมีความระมัดระวังการให้สินเชื่อ ยังคงเป็นปัจจัยเฝ้าระวังที่อาจจะส่งผลกระทบต่อการจัดจำหน่ายรถยนต์ที่ครบสัญญาเช่า

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.3.1 แหล่งที่มาของเงินทุน

บริษัทมีแหล่งเงินทุนเพื่อใช้ในการดำเนินงาน ดังนี้

งบบุการเงินรวม	ณ วันที่ 31 ธันวาคม					
	2556 (ปรับปรุงใหม่)		2557 (ปรับปรุงใหม่)		2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ส่วนของผู้ถือหุ้น	1,604.47	51.17	1,690.68	50.60	1,786.65	50.14
เงินกู้ยืมตามสัญญาเช่าซื้อ		-		-		
- ที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	491.12	15.66	469.26	14.04	424.47	11.91
- ที่ถึงกำหนดชำระมากกว่าหนึ่งปี	537.55	17.14	617.50	18.48	572.09	16.06
เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน						
และการออกตราสารหนี้ระยะสั้น						
· เงินกู้ยืมระยะสั้นและตราสารหนี้ระยะสั้น	179.63	5.73	258.48	7.74	278.16	7.81
· เงินกู้ยืมที่ถึงกำหนดชำระคืนในหนึ่งปี	112.61	3.59	114.89	3.44	124.78	3.50
- รวมเงินกู้ยืมระยะสั้น	292.24	9.32	373.37	11.17	402.94	11.31
- รวมเงินกู้ยืมระยะยาว	210.37	6.71	190.39	5.70	377.01	10.58
รวมเงินกู้ยืม	1,531.28	48.83	1,650.52	49.40	1,776.51	49.86
รวม	3,135.75	100.00	3,341.20	100.00	3,563.16	100.00

แหล่งเงินทุนของบริษัทประกอบด้วยเงินกู้ยืมตามสัญญาเช่าซื้อ ร้อยละ 27.97 ของแหล่งเงินทุนทั้งหมดของบริษัท เนื่องจากบริษัทมีนโยบายที่จะลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยด้วยการจัดหาแหล่งเงินทุนให้สอดคล้องกับลักษณะรายได้ของบริษัท ขณะที่การบริหารเงินทุนหมุนเวียนและเสริมสภาพคล่อง บริษัทได้กู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน และออกตราสารหนี้ระยะสั้น ซึ่งมีทั้งอัตราดอกเบี้ยคงที่และอัตราดอกเบี้ยลอยตัว โดยมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 21.89 ของแหล่งเงินทุนทั้งหมด และส่วนที่เหลือประมาณร้อยละ 50.14 ของแหล่งเงินทุนทั้งหมดของบริษัทมาจากส่วนของผู้ถือหุ้น

2.3.2 การจัดหารถยนต์

บริษัทจัดหารถยนต์โดยมีแหล่งเงินทุนมาจากเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ซึ่งรวมทั้งเงินกู้ระยะสั้น และเงินกู้ระยะยาว และเงินกู้ยืมตามสัญญาเช่าซื้อ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 44 ต่อ 56 ของยอดเงินกู้ยืมทั้งหมด บริษัทจัดซื้อรถยนต์ตามสัญญาเช่าซื้อ จากสถาบันการเงินประมาณ 8 ราย โดยสถาบันการเงิน 3 รายแรกในปี 2558 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 85 ของยอดเงินกู้ยืมตามสัญญาเช่าซื้อ ณ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีนโยบายในการทำสัญญาเช่าซื้อไปยังสถาบันการเงินที่มีความมั่นคง และคำนึงถึงเงื่อนไข คุณภาพ และอัตราดอกเบี้ยเป็นสำคัญ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการบริหารสภาพคล่อง

2.3.3 บริการให้เช่ารถยนต์

บริษัทมีนโยบายการให้เช่าทรัพย์สินเพื่อการดำเนินการ ได้แก่ รถแท็กซี่ รถตู้ รถกระบะ รถรุ่นและทุกยี่ห้อที่มีความนิยมสูง โดยเน้นให้เช่าแก่นักธุรกิจ หน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจและลูกค้าจะต้องนำไปใช้ในกิจการของลูกค้า โดยมีขั้นตอนการตรวจสอบเครดิตและมีการพิจารณาเงื่อนไขการเช่าตามเกณฑ์ที่ได้กำหนดโดยแผนกวิเคราะห์เครดิต

2.3.4 การตัดหนี้สูญ

บริษัทมีนโยบายตัดหนี้สูญตามข้อกำหนดของประมวลรัษฎากรในเรื่องการตัดหนี้สูญ ที่กำหนดให้เป็นหนี้ที่เกิดจากการประกอบกิจการ หรือเป็นหนี้ที่ได้นำมาเป็นเงินได้ในรายการคำนวณกำไรสุทธิ โดยยังไม่ขาดอายุความและมีหลักฐานที่สามารถฟ้องลูกหนี้ได้ ทั้งนี้การตัดจำหน่ายหนี้สูญ กิจการจะต้องดำเนินการ โดยติดตามทวงถามให้ชำระหนี้ตามสมควร มีหลักฐานการติดตามทวงถาม และกิจการไม่ได้รับชำระหนี้โดยปรากฏว่า 1) ลูกหนี้ถึงแก่ความตายเป็นคนสาบสูญ หรือมีหลักฐานว่าสาบสูญไปและไม่มีทรัพย์สินใดๆ จะชำระหนี้ได้ หรือ 2) ลูกหนี้เลิกกิจการ และมีหนี้ของเจ้าหนี้รายอื่นที่มีบุริมสิทธิเหนือทรัพย์สินทั้งหมดของลูกหนี้ก่อนเป็นจำนวนมากกว่าทรัพย์สินของลูกหนี้ นอกจากนี้ กิจการอาจตัดจำหน่ายหนี้สูญจากการดำเนินการโดยฟ้องร้องลูกหนี้ในคดีแพ่งหรือคดีล้มละลายและศาลได้มีคำสั่งรับคำฟ้องนั้นแล้ว

2.3.5 การจำหน่ายรถยนต์เมื่อหมดสัญญาเช่า

บริษัทมีนโยบายขายรถยนต์ที่หมดสัญญาเช่าผ่านบริษัท กรุงไทย ออโตโมบิล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยเป็นผู้ดำเนินการจำหน่ายรถยนต์เหล่านี้ให้แก่ลูกค้าโดยตรงภายใต้แบรนด์ “โตโยต้าชาัวร์ กรุงไทย ยูสคาร์”

ปัจจัยที่ใช้พิจารณาในการจำหน่ายรถยนต์เมื่อหมดสัญญาเช่า

- 1) สภาพรถยนต์
- 2) ประโยชน์ที่จะได้รับในอนาคต เช่นสามารถให้เช่าต่อได้
- 3) อายุการใช้งาน
- 4) ปริมาณรถยนต์ในคลัง
- 5) ราคาตลาด

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

ในธุรกิจให้บริการสัญญาเช่ารถยนต์เพื่อการดำเนินงานมีการกำหนดค่าเช่าในอัตราคงที่ตลอดอายุของสัญญาเช่า ทำให้บริษัทมีรายได้ที่แน่นอนจากค่าเช่ารถยนต์ ในขณะที่ต้นทุนในการดำเนินงานของบริษัทซึ่งเกิดจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมมี 2 ลักษณะ คือ อัตราดอกเบี้ยคงที่ และอัตราดอกเบี้ยลอยตัวซึ่งจะขึ้นลงตามอัตราดอกเบี้ยในท้องตลาด จึงทำให้การดำเนินงานของบริษัทยังมีความเสี่ยงจากส่วนต่างของรายได้ และดอกเบี้ยจ่าย ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนและผลกำไรของบริษัท

ดังนั้น บริษัทจึงมีนโยบายที่จะลดความเสี่ยงนี้ลงด้วยการจัดหาแหล่งเงินทุนให้สอดคล้องกับลักษณะการดำเนินงาน โดยจัดการบริหารความเสี่ยงใน 2 ด้าน คือ

- 1) **ด้านระยะเวลา** บริษัทจะกำหนดระยะเวลากู้ยืมเงินจากบริษัทผู้ให้เช่าซื้อรถยนต์ให้สอดคล้องกับอายุของสัญญาเช่า
- 2) **ด้านอัตราดอกเบี้ย** บริษัทจะพยายามจัดหาแหล่งเงินกู้ที่มีต้นทุนคงที่เพื่อให้สอดคล้องกับลักษณะการให้เช่ารถยนต์ โดยจะรักษาให้มีส่วนต่างของอัตราดอกเบี้ยกับรายได้ค่าเช่าอยู่ในระดับที่มีกำไรและมีความสม่ำเสมอ

สัดส่วนเงินกู้ยืมประเภทอัตราดอกเบี้ยคงที่ และอัตราดอกเบี้ยลอยตัว มีรายละเอียดดังนี้

ประเภทอัตราดอกเบี้ย	31 ธันวาคม 2556		31 ธันวาคม 2557		31 ธันวาคม 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
- คงที่	1,383.64	90.35	1,433.04	86.82	1,346.98	75.85
- ลอยตัว	147.64	9.65	217.48	13.18	429.53	24.18
รวม	1,531.28	100.00	1,650.52	100.00	1,776.51	100.00

3.2 ความเสี่ยงด้านการบริหารทรัพย์สินที่หมดอายุสัญญาให้เช่า

ในการประกอบธุรกิจให้บริการเช่ารถยนต์เพื่อการดำเนินงาน มีระยะเวลาเช่าประมาณ 1 - 5 ปี ซึ่งหลังจากครบกำหนดสัญญาเช่า บริษัทอาจพิจารณาเก็บรถยนต์ดังกล่าวไว้เพื่อให้เช่าระยะสั้นต่อไปอีก 1 - 2 ปี ใน ซึ่งหากไม่มีการบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ อาจทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการมีรถยนต์ในบริษัทมากเกินไป อย่างไรก็ตามจากการที่บริษัทมีบริษัทย่อย คือ บริษัท กรุงไทย ออโตโมบิล จำกัด ซึ่งเป็นศูนย์จำหน่ายรถยนต์มือสองภายใต้แบรนด์ “โตโยต้า ซัวร์ กรุงไทย ยูสคาร์” โดยดำเนินธุรกิจ ซื้อ-ขายและแลกเปลี่ยนรถยนต์ใช้แล้วคุณภาพดีตามมาตรฐานของโตโยต้า มอเตอร์ (ประเทศไทย) ทำให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นในคุณภาพรถยนต์ที่คัดจำหน่าย และช่วยเพิ่มขีดความสามารถและโอกาสในการจำหน่ายรถยนต์ได้มากขึ้น โดยปัจจุบันบริษัท กรุงไทย ออโตโมบิล จำกัด มีศูนย์จำหน่ายรถยนต์ใช้แล้วเปิดให้บริการทั้งสิ้น 3 สาขา คือสาขากาญจนภิเษก สาขาศรีนครินทร์ และสาขาเกษตร

ดังนั้น ในการบริหารจัดการรถยนต์เพื่อให้เช่านั้น บริษัทได้ตระหนักถึงความสามารถในการจำหน่ายรถยนต์ที่ครบอายุสัญญาเช่าให้มีประสิทธิภาพสูงสุด ผู้บริหารจึงได้วางนโยบายในการบริหารสินทรัพย์ให้มีคุณภาพดังนี้

- 1) จัดให้มีศูนย์บริการของตนเองและศูนย์บริการเครือข่ายทั่วประเทศกว่า 800 แห่ง โดยมีช่างที่ชำนาญการด้านการบำรุงรักษารถยนต์ คอยให้คำแนะนำและดูแลให้ลูกค้านำรถยนต์เข้าบำรุงรักษาตามระยะเวลา

เพื่อให้รถยนต์มีคุณภาพตามที่ตลาดต้องการ เพื่อให้การจำหน่ายรถยนต์เมื่อหมดอายุของสัญญาเช่าทำได้ง่ายขึ้น และมีราคาที่สูงขึ้น

- 2) ดำเนินการขายรถยนต์ด้วยตนเอง โดยการจำหน่ายให้กับผู้ซื้อโดยตรงผ่านตัวแทนจำหน่ายคือ บริษัท กรุงไทยอโตโมบิล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย นโยบายดังกล่าวทำให้บริษัทสามารถบริหารรถยนต์ที่มีอยู่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยในปี 2558 และปี 2557 บริษัทมีการจำหน่ายรถยนต์ที่ครบอายุสัญญาเช่าจำนวน 1,228 คันและ 1,259 คัน ตามลำดับ คิดเป็นกำไรจากการจำหน่ายรถยนต์ที่ครบอายุสัญญาเช่าในปี 2558 เป็นจำนวนเงิน 176.24 ล้านบาท และ ในปี 2557 เป็นจำนวนเงิน 204.52 ล้านบาท ตามลำดับ

3.3 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องทางการเงิน

บริษัทมีแหล่งเงินทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้นและการกู้ยืมเงิน โดยมีสัดส่วนดังนี้

งบการเงินรวม	ณ วันที่ 31 ธันวาคม					
	2556 (ปรับปรุงใหม่)		2557 (ปรับปรุงใหม่)		2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ส่วนของผู้ถือหุ้น	1,604.47	51.17	1,690.68	50.60	1,786.65	50.14
เงินกู้ยืมตามสัญญาเช่าซื้อ		-		-		
- ที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	491.12	15.66	469.26	14.04	424.47	11.91
- ที่ถึงกำหนดชำระมากกว่าหนึ่งปี	537.55	17.14	617.50	18.48	572.09	16.06
เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน						
และการออกตราสารหนี้ระยะสั้น						
· เงินกู้ยืมระยะสั้นและตราสารหนี้ระยะสั้น	179.63	5.73	258.48	7.74	278.16	7.81
· เงินกู้ยืมที่ถึงกำหนดชำระคืนในหนึ่งปี	112.61	3.59	114.89	3.44	124.78	3.50
- รวมเงินกู้ยืมระยะสั้น	292.24	9.32	373.37	11.17	402.94	11.31
- รวมเงินกู้ยืมระยะยาว	210.37	6.71	190.39	5.70	377.01	10.58
รวมเงินกู้ยืม	1,531.28	48.83	1,650.52	49.40	1,776.51	49.86
รวม	3,135.75	100.00	3,341.20	100.00	3,563.16	100.00

หากพิจารณาแหล่งที่มาของเงินทุน บริษัทอาจมีความเสี่ยงทางด้านสภาพคล่องทางการเงิน เนื่องจากบริษัทมีแหล่งเงินทุนส่วนหนึ่งที่มีภาระต้องชำระคืนทั้งเงินกู้ยืมตามสัญญาเช่าซื้อ และเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาโครงสร้างของแหล่งเงินทุนจากงบการเงินบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 จะเห็นว่าโครงสร้างเงินทุนแบ่งเป็น 1. เงินทุนระยะสั้นจำนวน 827.41 ล้านบาท และ 2. เงินทุนระยะยาวจำนวน 2,735.75 ล้านบาท (ซึ่งประกอบด้วยหนี้สินระยะยาว 949.10 ล้านบาท และส่วนของผู้ถือหุ้น 1,786.65 ล้านบาท) หรือคิด เป็นสัดส่วนเงินทุนระยะสั้นต่อเงินทุนระยะยาวประมาณ 23: 77 และหากพิจารณาเฉพาะหนี้สินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปีทั้งเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน และหนี้สินตามสัญญาเช่าซื้อ มีจำนวนรวม 827.41 ล้านบาท จะเห็นว่าบริษัทมีนโยบายกู้ยืมเงินรูปแบบสัญญาเช่าซื้อรถยนต์

เนื่องจากการลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย ซึ่งถือเป็นต้นทุนในการดำเนินงาน ส่วนหนึ่ง อีกทั้งยังสามารถกำหนดอายุสัญญาเช่าซื้อ ให้สอดคล้องกับกระแสเงินสดที่จะได้รับชำระจากค่าเช่ารถยนต์

นอกจากนี้เมื่อพิจารณาจากรายได้ขั้นต่ำจากค่าเช่าในอนาคตของบริษัทภายใต้สัญญาเช่าเพื่อการดำเนินงานที่ไม่อาจบอกเลิกได้ ที่มีอายุไม่เกิน 1 ปี และอายุมากกว่า 1 ปี ณ สิ้นปี 2558 มีจำนวน 919.06 ล้านบาท และ 1,218.81 ล้านบาทตามลำดับ ในขณะที่หนี้สินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปีจำนวน 827.41 ล้านบาท และหนี้สินระยะยาวจำนวน 949.10 ล้านบาท อีกทั้งบริษัทยังมีสภาพคล่องในการจำหน่ายรถหลังหมดสัญญาเช่า ซึ่งในปี 2558 มีการขายรถออกไปจำนวน 1,224 คัน และมีเงินสดรับจากการขายจำนวน 509.92 ล้านบาท และในปี 2559 มีรถครบกำหนดสัญญาเช่าจำนวนประมาณ 1,700 คัน ซึ่งเพียงพอต่อการดำรงสภาพคล่องของบริษัท นอกจากการบริหารสภาพคล่องดังกล่าวข้างต้นแล้ว บริษัทยังมีนโยบายอื่นๆ เพิ่มเติม เช่นการควบคุมการจัดเก็บค่าเช่า และการขายรถยนต์ที่หมดสัญญาเช่าให้มีประสิทธิภาพ

3.4 ความเสี่ยงจากการดำเนินงาน

การให้บริการสัญญาเช่ารถยนต์เพื่อการดำเนินงานและให้เช่ารถยนต์ระยะสั้นนั้น บริษัทมีโอกาสที่จะไม่สามารถเรียกเก็บค่าเช่าและเรียกรถยนต์คืนได้หากไม่ระมัดระวังในการคัดเลือกลูกค้า ขาดระบบการติดตามการชำระค่าเช่าอย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงขาดระบบควบคุมภายในที่ดี

เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าวบริษัทจึงได้มีมาตรการด้านการคัดเลือกลูกค้าอย่างระมัดระวังโดยคำนึงถึงความสามารถในการจ่ายค่าเช่าของลูกค้าจากผลประกอบการและฐานะทางการเงินในอดีตจนถึงปัจจุบัน รวมถึงความน่าเชื่อถือของลูกค้า นอกจากนี้บริษัทมีนโยบายป้องกันความเสี่ยงจากตัวลูกค้า โดยสัญญาเช่าระยะสั้น ลูกค้าต้องจัดให้มีบุคคลค้ำประกันหรือวางเงินประกันการเช่าในปริมาณที่สูงรวมถึงเรียกชำระค่าเช่าล่วงหน้าเต็มจำนวนตามระยะเวลาการเช่า ซึ่งช่วยคุ้มครองความเสี่ยงจากการดำเนินงานได้ในระดับหนึ่ง ในขณะที่สัญญาเช่าเพื่อการดำเนินงาน บริษัทมีนโยบายเก็บเงินมัดจำการเช่ารถยนต์โดยเฉลี่ยประมาณ 3 เดือนของราคาค่าเช่า ซึ่งแม้ว่าบริษัทจะยังคงมีความเสี่ยงบางส่วนจากค่าเช่าที่เรียกเก็บไม่ได้หลังหักเงินมัดจำดังกล่าว แต่จากประสบการณ์ วิธีการในการคัดเลือกลูกค้า รวมถึงประสิทธิภาพในการติดตามหนี้ของบริษัท ซึ่งมีระบบการควบคุมภายใน ที่แสดงให้เห็นถึงลูกหนี้ที่มีการค้างชำระค่าเช่าเกินกว่ากำหนดทันที ทำให้บริษัทมีการติดตามลูกหนี้เหล่านั้นได้อย่างทันเวลา ตลอดจนได้มีการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญอย่างเพียงพอ

3.5 ความเสี่ยงด้านการตลาด และการแข่งขัน

เนื่องจากธุรกิจให้เช่ารถยนต์มีข้อจำกัดทางด้านกฎหมายในการดำเนินธุรกิจเพียงเล็กน้อย ประกอบกับการใช้เงินลงทุนที่ต่ำสำหรับการเริ่มต้นดำเนินธุรกิจ ทำให้มีผู้ประกอบการให้เช่ารถยนต์ในตลาดเป็นจำนวนมาก ทำให้เกิดการแข่งขันในธุรกิจให้เช่ารถยนต์มากขึ้น โดยการแข่งขันส่วนใหญ่เป็นการแข่งขันด้านราคา ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อยอดขาย และผลกำไรของบริษัท

เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจึงมีนโยบายที่ชัดเจนในการเป็นผู้ประกอบการขนาดใหญ่ที่เน้นให้บริการอย่างมีคุณภาพ (Premium Service) และบริการหลังการขายครบวงจร (One Stop Service) โดยบริษัทได้นำระบบคอมพิวเตอร์ที่ทันสมัย และมีประสิทธิภาพมาใช้ในการบริหารงาน เพื่อก่อให้เกิดประสิทธิภาพในการจัดการ และติดตามการให้บริการได้อย่างใกล้ชิดและทั่วถึง และจากการที่เป็นผู้ประกอบการขนาดใหญ่ย่อมทำให้เกิดการประหยัด

จากขนาด (Economy of Scale) ส่งผลให้บริษัทสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายการดำเนินงานบางส่วนที่มีผลต่อการลดต้นทุน และสามารถแข่งขันในด้านราคาได้เช่นกัน แต่อย่างไรก็ตามบริษัทก็ได้มุ่งเน้นการใช้กลยุทธ์ด้านราคา

นอกจากนี้ บริษัทยังมีการเลือกกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจน และสอดคล้องกับนโยบายการให้เช่ารถยนต์ระยะยาว โดยลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นธุรกิจขนาดกลางและขนาดใหญ่ รวมถึงหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ เป็นต้น ซึ่งกลุ่มลูกค้าเหล่านี้นิยมการเช่ารถยนต์ระยะยาวและการบริการหลังการขายที่ดีมากกว่าการให้ความสำคัญเรื่องราคา

3.6 ความเสี่ยงทางด้านเศรษฐกิจ

จากโครงการรถคันแรกของภาครัฐ ตั้งแต่ช่วงปี 2555 ที่ผ่านมา ที่ยังส่งผลกระทบต่อราคารถยนต์มือสองมาอย่างต่อเนื่องจนถึงปี 2558 เนื่องจากราคารถยนต์มือสองต้องปรับราคาลงตามตลาดรถยนต์ใหม่ โดยตลาดรถใหม่จำเป็นต้องกระตุ้นยอดขายด้วยการจัดโปรโมชั่นต่างๆ

ทำให้บริษัทต้องมีการบริหารจัดการรถยนต์ที่หมดอายุสัญญาเช่า และนำไปจำหน่ายผ่านบริษัทย่อย ภายใต้แบรนด์ “โตโยต้าซัวร์ กรุงไทย ยูสคาร์” โดยสาเหตุที่ต้องปรับราคาลงเพื่อที่จะสามารถแข่งขันได้กับตลาดรถยนต์ใหม่ และตลาดรถยนต์ใช้แล้ว (USED CARS)

3.7 ความเสี่ยงทางด้านสังคม และชุมชน

บริษัทตระหนักถึงหลักการทำงานควบคู่ไปกับการดูแลทั้งทางด้านสังคม และชุมชนอย่างต่อเนื่อง โดยให้ความสำคัญต่อผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกิจให้เช่ารถยนต์ บริษัทฯ จึงได้จัดตั้งโครงการขับเคลื่อนสังคม และดำเนินโครงการอย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นการให้คำแนะนำแก่ผู้ใช้รถยนต์ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าของบริษัท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการให้ผู้ใช้รถยนต์ ขับขี่รถยนต์บนพื้นฐานของความปลอดภัยแก่ผู้ใช้รถยนต์บนท้องถนน และรวมถึงคนเดินเท้า และทรัพย์สินต่างๆ บนท้องถนน

3.8 ความเสี่ยงทางด้านสิ่งแวดล้อม

ถึงแม้ว่าธุรกิจของบริษัทไม่ได้ใช้ทรัพยากรสิ่งแวดล้อมโดยตรง แต่ทั้งนี้บริษัทยังคำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมทางอ้อมที่อาจเกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกิจรถยนต์ เช่น ของเสียจากการบำรุงรักษารถยนต์ เป็นต้น โดยบริษัทได้กำหนดเป็นแนวทางการจัดการกระบวนการภายใน เพื่อลดโอกาสการเกิดปัญหาของสิ่งที่เกิดขึ้นจากกระบวนการทางธุรกิจของบริษัทฯ

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 สามารถสรุปได้ดังนี้

4.1 สินทรัพย์ที่มีไว้เพื่อเช่า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 สินทรัพย์ที่มีไว้เพื่อเช่า ซึ่งประกอบด้วยรถยนต์ และอุปกรณ์ตกแต่งรถยนต์จำนวน 6,690 คัน มีมูลค่าทางบัญชีรวมจำนวน 3,097.45 ล้านบาท โดยที่รถยนต์จำนวน 2,200 คัน อยู่ภายใต้สัญญาเช่าซื้อกับสถาบันการเงิน คิดเป็นมูลค่าตามบัญชีสุทธิ 1,112.05 ล้านบาท

บริษัทได้ทำหนังสือมอบอำนาจโอนทะเบียนรถยนต์ จำนวนรวม 1,019 คัน เป็นหลักประกันเงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคารพาณิชย์ในประเทศ 4 แห่ง จำนวน 6 วงเงิน โดยมีวงเงินรวม 810 ล้านบาท

รายได้ค่าเช่าในอนาคตขั้นต่ำภายใต้สัญญาเช่าเพื่อการดำเนินงานที่ไม่อาจบอกเลิกได้ มีดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

	มูลค่า
ไม่เกิน 1 ปี	919.06
เกิน 1 ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี	1,218.81
รวม	2,137.87

4.2 สินทรัพย์รอการขาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีรถยนต์ที่หมดสัญญาเช่าเพื่อรอการขายจำนวน 277 คัน มีมูลค่าทางบัญชีรวมจำนวน 85.68 ล้านบาท

4.3 ที่ดิน อาคารและสิทธิการเช่า

บริษัทและบริษัทย่อยได้ทำสัญญาเช่าที่ดินจากบุคคลภายนอก และมีการก่อสร้างอาคารเพื่อใช้ในการดำเนินงาน โดยมีรายละเอียดอาคารและสิทธิการเช่า ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการ	มูลค่า
สิทธิการเช่า - ที่ดิน ^{1/}	4.65
สิทธิการใช้อาคารบนสิทธิการเช่า	26.29
สิทธิใช้ส่วนปรับปรุงบนที่ดินเช่า	3.67
ที่ดิน ^{2/}	143.65
รวม	178.26

^{1/} แบ่งจ่ายสิทธิการเช่าด้วยจำนวนเท่ากัน และบริษัทต้องชำระค่าเช่ารายเดือนตามสัญญา ด้านหน้าบริษัทได้ก่อสร้างอาคารสำนักงาน และโชว์รูมรถยนต์ ส่วนด้านหลังบริษัท สยามนิสสัน กรุงไทย จำกัด ได้ก่อสร้างอาคารศูนย์บริการและที่จอดรถ

^{2/} บริษัทย่อยซื้อที่ดินรวมเนื้อที่ 2 ไร่ 3 งาน 49.2 ตารางวา บริเวณเขตคลองสาม กรุงเทพมหานคร เพื่อใช้สำหรับขยายกิจการโดยนำเงินที่ได้จากผลประกอบการของบริษัทย่อยที่เปิดดำเนินการมาตั้งแต่ปี 2548

4.4 อุปกรณ์และยานพาหนะ

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่า
- เครื่องมือเครื่องใช้	เจ้าของ	0.87
- เครื่องตกแต่งติดตั้ง และเครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ	3.61
- ยานพาหนะ	เจ้าของ	0.01
- โปรแกรมคอมพิวเตอร์	เจ้าของ	1.12
- โปรแกรมคอมพิวเตอร์ระหว่างพัฒนา	เจ้าของ	2.36
รวม		7.97

4.5 มูลค่าลูกหนี้การค้า

มูลค่าลูกหนี้การค้าแยกตามอายุหนี้ค้างชำระได้ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

	มูลค่า
ยังไม่ครบกำหนดชำระ	111.75
มากกว่า 0 เดือน ถึง 3 เดือน	12.85
มากกว่า 3 เดือน ถึง 6 เดือน	0.99
มากกว่า 6 เดือนขึ้นไป	2.58
รวม	128.17
หัก ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	2.84
รวมสุทธิ	125.33

* หมายเหตุ : เป็นมูลค่าลูกหนี้การค้าที่ยังไม่ได้หักเงินประกันการเช่ารถยนต์

ลูกหนี้การค้าประกอบด้วย

(หน่วย : ล้านบาท)

	มูลค่า
ลูกหนี้จากการเช่ารถยนต์	83.85
ลูกหนี้จากการขายรถยนต์	41.49
รวมสุทธิ	125.34

นโยบายการระงับการรับรู้รายได้

บริษัทมีนโยบายการระงับการรับรู้รายได้เมื่อลูกค้านำชำระค่าเช่า 3 เดือนขึ้นไป

นโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทมีนโยบายในการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญไว้เป็นจำนวนเท่ากับผลขาดทุนโดยประมาณยอดค่าเช่าที่คาดว่าจะไม่สามารถเรียกเก็บจากลูกหนี้ได้ ผลขาดทุนนี้ประมาณขึ้นจากประสบการณ์ในการเก็บหนี้และการพิจารณาฐานะของลูกหนี้ในปัจจุบัน ทั้งนี้ตามวิธีการควบคุมลูกหนี้ที่มีปัญหา ตามที่กล่าวไว้ในข้อ 2.3.4 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทได้ตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญไว้เป็นจำนวน 2.84 ล้านบาท ดังนั้นการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญจำนวนดังกล่าวจึงเพียงพอต่อผลขาดทุนโดยประมาณที่บริษัทอาจได้รับ

นโยบายการตัดหนี้สูญ

บริษัทมีนโยบายตัดหนี้สูญตามข้อกำหนดของประมวลรัษฎากรในเรื่องการตัดหนี้สูญ ตามที่ได้กล่าวในข้อ 2.3.4 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

4.6 สัญญาเช่าทรัพย์สิน

บริษัท กรุงไทยคาร์เร้นท์ แอนด์ ลีส จำกัด (มหาชน) มีการทำสัญญาเช่าทรัพย์สินที่สำคัญ ดังนี้

- 1) สัญญาเช่าที่ดินเพื่อใช้สร้างอาคารสำนักงาน ศูนย์บริการสำนักงานใหญ่ และที่จอดรถ โฉนดเลขที่ 1811 เลขที่ดิน 288 ตำบลบางโคล่ อำเภอบางคอแหลม จังหวัดกรุงเทพมหานคร ร่วมกับบริษัท สยามนิสสัน กรุงไทย จำกัด เมื่อวันที่ 22 มกราคม 2544 เนื้อที่ประมาณ 900 ตารางวา โดยมีรายละเอียดสัญญาเช่าที่ดินดังนี้

คู่สัญญา / ผู้ให้เช่า	:	นายสุคนธ์ พันธุ์เสือ นายสิงห์โต พันธุ์เสือ นายสมชาย พันธุ์เสือ นางวัลยา ศรีวนาภิรมย์
ผู้เช่า	:	บริษัท กรุงไทยคาร์เร้นท์ แอนด์ ลีส จำกัด (มหาชน) ร่วมกับ บริษัท สยามนิสสัน กรุงไทย จำกัด
ความสัมพันธ์ระหว่างคู่สัญญา	:	คู่สัญญาไม่ได้เป็นบุคคลเกี่ยวข้องกัน
ระยะเวลาของสัญญา	:	22 ปี นับตั้งแต่ 22 มกราคม 2544 ถึง 21 มกราคม 2566 โดยได้มีการจดทะเบียนการเช่าที่ดินกับกรมที่ดิน เพื่อให้ สัญญาดังกล่าวมีผลบังคับใช้ได้ตามกฎหมาย
อัตราค่าเช่า ^{1/}	:	รวมทั้งสิ้น 19,080,000 บาท บริษัทรับผิดชอบค่าใช้จ่าย เพียงกึ่งหนึ่งโดยแบ่งชำระดังนี้ ปีที่ 1 ไม่คิดค่าเช่า ปีที่ 2 - 11 30,000 บาทต่อเดือน ปีที่ 12 - 22 45,000 บาทต่อเดือน
สิทธิการเช่า ^{1/}	:	กำหนดดินจำนวน 17,000,000 บาทลงบัญชีเป็นสิทธิการ เช่า บริษัทรับผิดชอบค่าใช้จ่ายเพียงกึ่งหนึ่ง เป็นจำนวนเงิน

8,500,000 บาท

เงื่อนไขอื่นที่สำคัญ : เมื่อครบกำหนดอายุของสัญญา บริษัทจะต้องโอนกรรมสิทธิ์ในอาคารหรือสิ่งปลูกสร้างบนที่ดินให้แก่เจ้าของที่ดิน

^{1/} บริษัทมีบันทึกข้อตกลงกับคู่สัญญา ลงวันที่ 22 มกราคม 2544 โดยบริษัทและบริษัท สยามนิสสัน กรุงไทย จำกัด ตกลงแบ่งความรับผิดชอบในค่าใช้จ่ายต่างๆ ตามที่สัญญาเช่าที่ดินกำหนด ฝ่ายละกึ่งหนึ่ง บนที่ดินดังกล่าวบริษัทได้ก่อสร้างอาคารสำนักงานและโชว์รูมรถยนต์ ส่วนบริษัท สยามนิสสัน กรุงไทย จำกัด ได้ก่อสร้างอาคารศูนย์บริการและที่จอดรถ

- 2) สัญญาเช่าพื้นที่ศูนย์บริการพร้อมที่จอดรถ เลขที่ 455/1 ถนนพระราม 3 แขวงบางค้อแหลม เขตบางคอแหลม กรุงเทพมหานคร พื้นที่ประมาณ 1,490 ตารางเมตร พร้อมพื้นที่จอดรถขนาดประมาณ 3,000 ตารางเมตร เมื่อวันที่ 15 มีนาคม 2548 ซึ่งเป็นอาคารด้านหลังตั้งอยู่บนที่ดินเช่าของบริษัท สยามนิสสัน กรุงไทย จำกัด โดยมีรายละเอียดสัญญาเช่าสถานที่ดังนี้

คู่สัญญา : บริษัท สยามนิสสัน กรุงไทย จำกัด

ความสัมพันธ์ระหว่างคู่สัญญา : ผู้ถือหุ้น / กรรมการเป็นบุคคลกลุ่มเดียวกัน

ระยะเวลาของสัญญา : 3 ปี นับตั้งแต่ 20 กุมภาพันธ์ 2558 ถึง 19 กุมภาพันธ์ 2561

โดยได้มีการจดทะเบียนการเช่ากับกรมที่ดิน เพื่อให้สัญญาดังกล่าวมีผลบังคับใช้ได้ตามกฎหมาย

อัตราค่าเช่า : ชำระเป็นรายเดือน เดือนละ 100,000 บาท และผู้ให้เช่ามีสิทธิปรับขึ้นค่าเช่าได้ โดยคำนวณจากฐานค่าเช่าตลาดและอัตราเงินเฟ้อในทุกระยะเวลา 3 ปี รวม 3 ครั้งๆ ละไม่เกินร้อยละ 10

เงื่อนไขการต่อสัญญา : เมื่อครบกำหนดสัญญา หากผู้เช่าไม่ได้แจ้งบอกเลิกการเช่าถือว่าผู้ให้เช่าตกลงให้ผู้เช่าพื้นที่เช่าต่อไป ทั้งนี้ผู้ให้เช่ามีสิทธิปรับขึ้นค่าเช่าได้ โดยคำนวณจากฐานค่าเช่าตลาดและอัตราเงินเฟ้อ ทั้งนี้ไม่เกินร้อยละ 20 ของอัตราค่าเช่างวดสุดท้ายก่อนครบกำหนดสัญญา

เงื่อนไขการใช้สิทธิเลิกสัญญา : กรณีคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งขอใช้สิทธิบอกเลิกสัญญาก่อนกำหนด ฝ่ายที่ใช้สิทธิต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้าก่อน 3 เดือน และจ่ายค่าปรับเป็นเงินเท่ากับร้อยละ 30 ของค่าเช่าที่ต้องชำระตั้งแต่วันบอกเลิกสัญญาจนถึงวันสิ้นสุดสัญญา

- 3) สัญญาเช่าพื้นที่สาขาอโศก 288/9 ถนนอโศก-ดินแดง แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310
สำหรับเป็นสถานประกอบการสาขาอโศก

คู่สัญญา	:	ห้างหุ้นส่วนจำกัด บ้านเลิศแก้ว
ความสัมพันธ์ระหว่างคู่สัญญา	:	ไม่มี
ระยะเวลาของสัญญา	:	3 ปี นับตั้งแต่ 1 กันยายน 2556 ถึง 31 สิงหาคม 2559
อัตราค่าเช่า	:	ชำระเป็นรายเดือน เดือนละ 200,000 บาท
เงื่อนไขการต่อสัญญา	:	ผู้ให้เช่า จะให้ผู้เช่าทำการเช่าพื้นที่ดังกล่าวต่อไปอีกมีกำหนด 2 ปี อัตราค่าเช่าปีที่ 4 เพิ่มขึ้นร้อยละ 20 จากปีที่ 3 อัตราค่าเช่าปีที่ 5 เพิ่มขึ้นร้อยละ 10 จากปีที่ 4
เงื่อนไขอื่น	:	อัตราค่าเช่า ผู้เช่าเป็นผู้รับผิดชอบในภาษีหัก ที่จ่ายในอัตราร้อยละ 5 ของจำนวนค่าเช่าตามสัญญา

สัญญาเช่าบริษัทย่อย

- 1) สัญญาเช่าที่ดินเพื่อใช้สร้างศูนย์จำหน่ายรถยนต์ สำนักงานใหญ่ กาญจนภิเษก โฉนดเลขที่ 4408 และ 5244 ตำบลบางไผ่ อำเภอกาญจนบุรี จังหวัดกาญจนบุรี เมื่อวันที่ 22 มิถุนายน 2548 พื้นที่รวมประมาณ 7 ไร่ 137 ตารางวา โดยมีรายละเอียดสัญญาเช่าที่ดินดังนี้

คู่สัญญา / ผู้ให้เช่า	:	นายรัตนะ แซ่ตั้ง นางสุรรัตน์ เลิศสุขกิจวัฒนา นางสาวปราณี เลิศสุขกิจวัฒนา นายเทอดศักดิ์ เลิศสุขกิจวัฒนา นายชัยพงศ์ เลิศสุขกิจวัฒนา
ผู้เช่า	:	บริษัท กรุงไทย ออโตโมบิล จำกัด
ความสัมพันธ์ระหว่างคู่สัญญา	:	คู่สัญญาไม่ได้เป็นบุคคลเกี่ยวข้องกัน
ระยะเวลาของสัญญา	:	11 ปี 3 เดือน นับตั้งแต่ 24 มิถุนายน 2548 ถึง 23 กันยายน 2559
อัตราค่าเช่า	:	อัตราค่าเช่าในช่วง 8 ปี 3 เดือนแรก : เดือนละ 300,000 บาท อัตราค่าเช่าในช่วง 3 ปีสุดท้าย : เดือนละ 330,000 บาท
สิทธิในการขายที่ดิน	:	ในกรณีผู้ให้เช่าประสงค์จะขายที่ดินที่เช่านี้ จะต้องให้สิทธิในการซื้อที่ดินแก่ผู้เช่าเป็นบุคคลแรก โดยแจ้งเงื่อนไขและ

- ราคาเป็นหนังสือให้ผู้เช่าได้ทราบก่อนขายแก่บุคคลอื่นเป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 3 เดือน
- การโอนกรรมสิทธิ์หรือการ
จดจำนองที่ดิน : หากมีการโอนกรรมสิทธิ์หรือการจดจำนองที่ดิน ผู้ให้เช่ามีหน้าที่บอกกล่าวการเช่าตามสัญญานี้ให้แก่บุคคลผู้รับโอนหรือรับจำนองได้ทราบ และจะไม่ดำเนินการใดๆ ให้เกิดความเสียหายแก่ผู้เช่า
- เงื่อนไขอื่นที่สำคัญ : เมื่อครบกำหนดอายุของสัญญาเช่า กรรมสิทธิ์ในอาคารและสิ่งปลูกสร้างบนที่ดินให้ตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่า เว้นแต่คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายจะตกลงทำสัญญาเป็นอย่างอื่น
- 2) สัญญาเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เพื่อใช้สร้างศูนย์จำหน่ายรถยนต์ สาขาศรีนครินทร์ โฉนดเลขที่ 1250 เลขที่ดิน 3830 หน้าสำรวจ 38 ตำบลหนองบอน (พระโขนงฝั่งใต้) อำเภอประเวศ (พระโขนง) กรุงเทพมหานคร บางส่วน เมื่อวันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2554 พื้นที่รวมประมาณ 6 ไร่ 3 งาน 11 ตารางวา โดยมีรายละเอียดสัญญาเช่าที่ดินดังนี้
- คู่สัญญา / ผู้ให้เช่า : นายกอบชัย โชติธัญกุล ในฐานะทายาทและผู้จัดการมรดกของนางบุญสม บุญชนิดย์
- ผู้เช่า : บริษัท กรุงไทย ออโตโมบิล จำกัด
- ความสัมพันธ์ระหว่างคู่สัญญา : คู่สัญญาไม่ได้เป็นบุคคลเกี่ยวข้องกัน
- ระยะเวลาของสัญญา : 6 ปี 6 เดือน นับตั้งแต่ 1 กุมภาพันธ์ 2554 เป็นต้นไป
- อัตราค่าเช่า : 1 กุมภาพันธ์ 2554-31 กรกฎาคม 2554 ไม่ต้องชำระค่าเช่า
1 สิงหาคม 2554-31 กรกฎาคม 2557
อัตราค่าเช่า 450,000 บาทต่อเดือน
1 สิงหาคม 2557-31กรกฎาคม 2560
อัตราค่าเช่า 495,000 บาทต่อเดือน
- สิทธิในการเช่าช่วง : ผู้เช่าสามารถนำทรัพย์สินที่เช่านี้ไปให้บุคคลหรือนิติบุคคลอื่นเช่าช่วงอีกทอดหนึ่งได้ แต่ผู้เช่าต้องรับผิดชอบหากเกิดความเสียหายต่อผู้ให้เช่า และผู้เช่าต้องแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบเป็นหนังสือ และได้รับความยินยอมเป็นหนังสือจากผู้ให้เช่าก่อน
- เงื่อนไขอื่นที่สำคัญ : กรณีสัญญาสิ้นสุดลงไม่ว่าด้วยกรณีใดๆ ผู้เช่าต้องรื้อถอนขนย้ายทรัพย์สินและบริวารออกจากที่ดินที่ให้เช่า และส่งมอบที่ดินคืนให้แก่ผู้ให้เช่าในสภาพที่เรียบร้อยภายใน 45 วันนับจากวันที่สัญญาสิ้นสุดลง กรณีผู้เช่าไม่ปฏิบัติตาม ต้องรับผิดชอบค่าเสียหายให้แก่ผู้ให้เช่าวันละ 20,000 บาท จนกว่าผู้เช่าจะส่งมอบที่ดินที่เช่าคืนในสภาพที่เรียบร้อย

- 3) เช่าที่ดิน 187.5 ตารางวา ตั้งอยู่เลขที่ 499/9 ถนนรามอินทรา แขวงคันนายาว เขตคันนายาว กรุงเทพมหานคร โดยมีรายละเอียดสัญญาเช่าที่ดินดังนี้

คู่สัญญา / ผู้ให้เช่า	: บริษัท โตโยต้า กรุงไทย จำกัด
ผู้เช่า	: บริษัท กรุงไทย ออโตโมบิล จำกัด
ความสัมพันธ์ระหว่างคู่สัญญา	: ผู้ถือหุ้น / กรรมการเป็นบุคคลกลุ่มเดียวกัน
ระยะเวลาของสัญญา	: 3 ปี นับตั้งแต่ 1 มกราคม 2555- 31 ธันวาคม 2557 ต่อสัญญา 1 มกราคม 2558-31 ธันวาคม 2560
อัตราค่าเช่า	: อัตราค่าเช่า 50,000 บาทต่อเดือน
สิทธิในการเช่าช่วง	: ผู้เช่าสามารถนำทรัพย์สินที่เช่านี้ไปให้บุคคลหรือนิติบุคคลอื่นเช่าช่วงอีกทอดหนึ่งได้
เงื่อนไขอื่นที่สำคัญ	: กรณีสัญญาสิ้นสุดลงไม่ว่าด้วยกรณีใดๆ ผู้เช่าต้องรื้อถอนขนย้ายทรัพย์สินและบริวารออกจากที่ดินที่ให้เช่า และส่งมอบที่ดินคืนให้แก่ผู้ให้เช่าในสภาพที่เรียบร้อย

- 4) สัญญาเช่าที่ดิน 2400 ตารางวา ตั้งอยู่ที่โฉนดที่ดินเลขที่ 6567 ถนนพหลโยธิน แขวงเสนานิคม เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โดยมีรายละเอียดสัญญาเช่าที่ดินดังนี้

คู่สัญญา / ผู้ให้เช่า	: บริษัท โตโยต้า กรุงไทย จำกัด
ผู้เช่า	: บริษัท กรุงไทย ออโตโมบิล จำกัด
ความสัมพันธ์ระหว่างคู่สัญญา	: ผู้ถือหุ้น / กรรมการเป็นบุคคลกลุ่มเดียวกัน
ระยะเวลาของสัญญา	: 3 ปี นับตั้งแต่ 1 มกราคม 2558- 31 ธันวาคม 2560
อัตราค่าเช่า	: ม.ก. 2556 – พ.ก. 2556 อัตราค่าเช่า 300,000 บาทต่อเดือน มิ.ย. 2557 – ธ.ค. 2558 อัตราค่าเช่า 150,000 บาทต่อเดือน
สิทธิในการเช่าช่วง	: ผู้เช่าสามารถนำทรัพย์สินที่เช่านี้ไปให้บุคคลหรือนิติบุคคลอื่นเช่าช่วงอีกทอดหนึ่งได้
เงื่อนไขอื่นที่สำคัญ	: กรณีสัญญาสิ้นสุดลงไม่ว่าด้วยกรณีใดๆ ผู้เช่าต้องรื้อถอนขนย้ายทรัพย์สินและบริวารออกจากที่ดินที่ให้เช่า และส่งมอบที่ดินคืนให้แก่ผู้ให้เช่าในสภาพที่เรียบร้อย

4.7 สัญญาให้เช่าทรัพย์สิน

1.) บริษัทให้เช่าพื้นที่เพื่อประกอบการค้าประเภทโชว์รูม เลขที่ 455/1 ถนนพระราม 3 แขวงบางค้อแหลม เขต บางค้อแหลม กรุงเทพมหานคร พื้นที่ประมาณ 350 ตารางเมตร เมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2547 ซึ่งเป็นอาคารด้านหน้าตั้งอยู่ บนที่ดินเช่าของบริษัท และบริษัทได้ให้บริษัท สยามนิสสัน กรุงไทย จำกัด เช่าเฉพาะโชว์รูมชั้นล่าง โดยมีรายละเอียด สัญญาเช่าสถานที่ดังนี้

คู่สัญญา	:	บริษัท สยามนิสสัน กรุงไทย จำกัด
ความสัมพันธ์ระหว่างคู่สัญญา	:	ผู้ถือหุ้น / กรรมการเป็นบุคคลกลุ่มเดียวกัน
ระยะเวลาของสัญญา	:	3 ปี นับตั้งแต่ 20 กุมภาพันธ์ 2547 ถึง 19 กุมภาพันธ์ 2550 ทั้งนี้มีการต่อสัญญาต่อเนื่อง สิ้นสุด 19 กุมภาพันธ์ 2561
อัตราค่าเช่า	:	ชำระเป็นรายเดือน เดือนละ 83,000 บาท
เงื่อนไขการต่อสัญญา	:	เมื่อครบกำหนดสัญญา หากผู้เช่าไม่ได้แจ้งบอกเลิกการเช่า ถือว่า ผู้ให้เช่าตกลงให้ผู้เช่าพื้นที่เช่าต่อไป ทั้งนี้ผู้ให้เช่ามีสิทธิปรับค่าเช่าได้ไม่เกินร้อยละ 20 ของอัตราค่าเช่าปกติ

2.) บริษัทย่อยให้เช่าพื้นที่เพื่อประกอบการค้าประเภทโชว์รูมรถยนต์ เลขที่ 41/2 ถนนศรีนครินทร์ แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพมหานคร พื้นที่ประมาณ 1,200 ตารางเมตร เมื่อวันที่ 1 สิงหาคม 2554 โดยมีรายละเอียดสัญญาเช่าสถานที่ดังนี้

คู่สัญญา	:	บริษัท คาร์ลอฟท์ ออโต้ อิมพอร์ต จำกัด
ความสัมพันธ์ระหว่างคู่สัญญา	:	ผู้ถือหุ้น / กรรมการเป็นบุคคลกลุ่มเดียวกัน
ระยะเวลาของสัญญา	:	3 ปี นับตั้งแต่ 1 สิงหาคม 2558 ถึง 31 กรกฎาคม 2560
อัตราค่าเช่า	:	ชำระเป็นรายเดือน เดือนละ 86,290 บาท
เงื่อนไขอื่นที่สำคัญ	:	เมื่อครบกำหนดอายุของสัญญาเช่า ผู้เช่าต้องขนย้ายทรัพย์สิน และบริวารออกไปจากสถานที่เช่าภายในกำหนดเวลา 15 วัน นับแต่วันที่สัญญาจะบังคับ มิฉะนั้นจะถือว่าทรัพย์สินของผู้เช่าและบริวารตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่าทันที โดยผู้เช่าจะไม่เรียกร้องค่าเสียหายหรือจำนวนเงินใดๆ จากผู้ให้เช่า

4.8 นโยบายการลงทุนและการบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยหนึ่งแห่ง คือ บริษัท กรุงไทย ออโตโมบิล จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจรับซื้อและจำหน่ายรถยนต์ใช้แล้ว โดยในปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 40 ล้านบาท ซึ่งบริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด และบริษัทมีนโยบายการควบคุมดูแลบริษัทย่อยโดยได้มีการส่งตัวแทนเข้าไปเป็นกรรมการในบริษัทดังกล่าว

ทั้งนี้ หากในอนาคตบริษัทมีการลงทุนเพิ่มเติมใดๆ บริษัทจะพิจารณาลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องและเอื้อประโยชน์ต่อการทำธุรกิจของบริษัทฯ หรือธุรกิจซึ่งอยู่ในอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มเจริญเติบโต หรือธุรกิจที่บริษัทมีความถนัดและชำนาญ โดยจะคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุนเป็นสำคัญ ในกรณีที่บริษัทฯ มีการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทจะควบคุมดูแลโดยส่งกรรมการเข้าเป็นตัวแทนในบริษัทย่อยตามสัดส่วนการถือหุ้น และหากบริษัทย่อยมีการดำเนินธุรกิจที่กระทบต่อบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทจะกำหนดวิธีการควบคุมดูแล เช่น การกำหนดเรื่องที่จะต้องขออนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัท เป็นต้น สำหรับบริษัทรวม บริษัทจะไม่เข้าไปควบคุมดูแลมากนักเพียงแต่จะส่งตัวแทนจากบริษัท เข้าไปเป็นกรรมการในบริษัทนั้นๆ ทั้งนี้จำนวนตัวแทนจากบริษัทที่เข้าไปเป็นกรรมการจะขึ้นอยู่กับสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ไม่มี -

6. ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	:	บริษัท กรุงไทยคาร์เร้นท์ แอนด์ ลีส จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	:	KCAR
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจให้บริการสัญญาเช่ารถยนต์เพื่อการดำเนินงาน (Operating Lease) และให้เช่ารถยนต์ระยะสั้น (Rental)
ทุนจดทะเบียน	:	ทุนจดทะเบียนของหุ้นสามัญที่ออกและชำระแล้ว 250,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 455/1 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโคล่ เขตบางคอแหลม กรุงเทพมหานคร 10120
ที่ตั้งสาขา	:	เลขที่ 288/9 ถนนอโศก-ดินแดง แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310
เลขทะเบียนบริษัท	:	บมจ. 0107547000761
โทรศัพท์	:	0-2291-8888
โทรสาร	:	0-2291-4488
Website	:	www.krungthai.co.th
นายทะเบียน	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ 0 2009-9000 โทรสาร 0 2009-9991
ผู้สอบบัญชี	:	นางสาวสุลลิต อาดสว่าง ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 7517
ชื่อสำนักงานสอบบัญชี	:	บริษัท สอบบัญชีธรรมนิติ จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานสอบบัญชี	:	267/1 ถนนประชากรราษฎร์ สาย 1 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร 10800 โทร. 0-2587-8080 แฟกซ์ 0-2586-0301

ชื่อบริษัทย่อย	:	บริษัท กรุงไทย ออโตโมบิล จำกัด
สัดส่วนการลงทุน	:	ร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว
ลักษณะธุรกิจ	:	ซื้อ ขาย แลกเปลี่ยน จำหน่ายรถยนต์ทั้งเก่า-ใหม่ และรับซ่อมรถยนต์ จำหน่ายอุปกรณ์รถยนต์ทั้งเก่า-ใหม่
ทุนจดทะเบียน	:	ทุนจดทะเบียนของหุ้นสามัญที่ออกและชำระแล้ว 400,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100.00 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	1625 ถนนกาญจนาภิเษก แขวงบางไผ่ เขตบางแค กรุงเทพมหานคร 10160
ที่ตั้งสาขา ศรีนครินทร์	:	41/2 ถนนศรีนครินทร์ แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพมหานคร 10250
ที่ตั้งสาขา เกษตร	:	2368 ถ.พหลโยธิน แขวงเสนานิคม เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10900
โทรศัพท์	:	0-2455-4455
โทรสาร	:	0-2455-4441
Website	:	www.surekrungthai.com
ผู้สอบบัญชี	:	นางสาวสุลลิต อาดสว่าง ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 7517
ชื่อสำนักงานสอบบัญชี	:	บริษัท สอบบัญชีธรรมนิติ จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานสอบบัญชี	:	267/1 ถนนประชากรราษฎร์ สาย 1 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร 10800 โทร. 0-2587-8080 แฟกซ์. 0-2586-0301