

3. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท

บริษัทหลักทรัพย์ ธนชาต จำกัด (มหาชน) ถือเป็นหนึ่งในบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักทรัพย์ชั้นนำในประเทศไทย ซึ่งให้บริการด้านธุรกิจหลักทรัพย์อย่างครบวงจร โดยบริษัทได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจหลักทรัพย์แบบ ก (Full License) และใบอนุญาตประกอบธุรกิจสัญญาซื้อขายล่วงหน้าแบบ ส-1 ซึ่งบริษัทมุ่งเน้นการให้บริการที่มีการกระจายการลงทุนที่มีความหลากหลายรูปแบบเพื่อรองรับการลงทุนให้กับลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ

สำนักงานใหญ่ของบริษัทตั้งอยู่ที่ 444 อาคารเอ็มบีเค ทาวเวอร์ ถนนพญาไท แขวงวังใหม่ เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 ณ สิ้นปี 2556 บริษัทมีสำนักงานสาขาจำนวน 35 สาขา ซึ่งตั้งอยู่ในส่วนกรุงเทพ และปริมณฑล 10 สาขา คือ ท่าพระ, พระราม 2, บางนา, ปิ่นเกล้า, ประชาชื่น, อารีย์, เชนจูรี, เสือป่า, เชนทรัลเวิลด์ และ วงศ์สว่าง โดยในส่วนภูมิภาคมีจำนวน 25 สาขา คือ ภูเก็ต, หาดใหญ่, เชียงใหม่, สุราษฎร์ธานี, สระบุรี, ราชบุรี, ชลบุรี, นครสวรรค์, พัทธยา, นครปฐม, อุบลราชธานี, จันทบุรี, ร้อยเอ็ด, บ้านโป่ง, กระบี่, ตรัง, ศรีราชา, สิงห์บุรี, เพชร, พิษณุโลก, แม่สอด, เชียงราย, สมุทรสาคร และ ถนนหน้าเมือง-ขอนแก่น, หล่มสัก

ทั้งนี้ ในปี 2556 บริษัทมีกำไรสุทธิเท่ากับ 800.62 ล้านบาท คิดเป็นกำไรสุทธิต่อหุ้น 0.53 บาท (เพิ่มขึ้น 71%) โดยมีสินทรัพย์รวม 6,586.76 ล้านบาท หนี้สินรวม 3,193.36 ล้านบาท และมีเงินกองทุนสภาพคล่องสุทธิ ร้อยละ 94.07 สูงขึ้นกว่าปี 2555 (ที่ 60.70) ซึ่งสูงกว่าเกณฑ์ขั้นต่ำที่สำนักงาน ก.ล.ต. ได้กำหนดไว้ คือ ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 7

เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะสร้างเสริมการให้บริการทั้งทางด้านธุรกิจหลักทรัพย์และธุรกิจวาณิชธนกิจ โดยมีเป้าหมายที่จะมีส่วนแบ่งทางการตลาดของธุรกิจหลักทรัพย์ ร้อยละ 5.00 เน้นการให้บริการอย่างมืออาชีพและมีมาตรฐานสากล และเน้นขยายฐานลูกค้ากลุ่มสถาบันไทย และสถาบันต่างประเทศ โดยเมื่อวันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2556 บริษัทและบริษัทหลักทรัพย์ ไควกา กรุ๊ป จำกัด ได้ร่วมลงนามในสัญญาการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อร่วมมือกันด้านการเผยแพร่บทวิเคราะห์ (Co – Branded Research) และด้านการตลาด โดยบริษัทหลักทรัพย์ ไควกา กรุ๊ป จำกัด แห่งประเทศญี่ปุ่น จะเป็นผู้เผยแพร่บทวิเคราะห์ให้แก่กลุ่มลูกค้าสถาบันในต่างประเทศ เพื่อขยายฐานนักลงทุนต่างชาติในการลงทุนในประเทศไทย โดยบริษัทนำความรู้ความชำนาญด้านการวิจัยที่มีคุณภาพและครอบคลุม 80% ของมูลค่าตลาดของตลาดหลักทรัพย์ไทย ร่วมสร้างความแข็งแกร่งทางธุรกิจของทั้งสอง ในการต่อยอดเครือข่ายการให้บริการและรองรับความต้องการของลูกค้าให้ดียิ่งขึ้น นอกเหนือจากธุรกิจหลักทรัพย์ในประเทศ บริษัทจะปรับกลยุทธ์ด้านการให้บริการด้านการลงทุนในหลักทรัพย์ต่างประเทศ โดยได้เพิ่มประสิทธิภาพในระบบซื้อขายของบริษัท การรายงานข้อมูลสำคัญเพื่อการตัดสินใจลงทุน รวมทั้งการประชาสัมพันธ์บริการและจัดกิจกรรม สัมมนา เพื่อให้ความรู้แก่นักลงทุน ในการลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้บริษัทมีแผนงานที่สอดคล้องกับธนาคาร ธนชาต จำกัด (มหาชน) และร่วมมือกับ บลจ. ธนชาต เพื่อกำหนดนโยบายการให้บริการอย่างครบวงจรของกลุ่มธนชาต โดยพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินให้ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าทุกประเภท และจัดกิจกรรมทางด้านการตลาด รวมถึงการให้ความรู้แก่ลูกค้า และนักลงทุนทั่วไป เพื่อต่อยอดแบรนด์ธนชาตให้เป็นที่ยอมรับในวงกว้าง ส่วนทางด้านของธุรกิจวาณิชธนกิจนั้น นอกเหนือจากการขยายฐานลูกค้าผ่านทางกลุ่มธนชาตและฐานลูกค้าของบริษัทแล้ว บริษัทจะเพิ่มช่องทางของธุรกิจทั้งในและต่างประเทศมากขึ้น เพื่อเพิ่มสัดส่วนรายได้ค่าธรรมเนียมจากการให้บริการด้านต่างๆ เช่น รายได้จากการให้บริการที่ปรึกษาทางการเงินและการลงทุน เป็นต้น

ลักษณะบริการ การตลาดและภาวะการแข่งขัน

ธุรกิจของบริษัทสามารถแบ่งออกได้ 7 ประเภท ซึ่งให้บริการในด้านต่างๆ ดังนี้

1. ธุรกิจนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์
 - 1.1 การซื้อขายหลักทรัพย์ในประเทศ
 - 1.2 การซื้อขายหลักทรัพย์ในต่างประเทศ
 - 1.3 ฝ่ายวิเคราะห์หลักทรัพย์
2. ธุรกิจการเป็นตัวแทนซื้อขายสัญญาซื้อขายล่วงหน้า
3. ธุรกิจการยืมและให้ยืมหลักทรัพย์
4. ธุรกิจนายทะเบียนหลักทรัพย์
5. ธุรกิจตัวแทนสนับสนุนการขายและรับซื้อคืนหน่วยลงทุน
6. ธุรกิจที่ปรึกษาทางการเงินและการจัดจำหน่ายหลักทรัพย์
7. ธุรกิจการเป็นผู้ออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิอนุพันธ์

1. ธุรกิจนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์

1.1 การซื้อขายหลักทรัพย์ในประเทศ

บริษัทเป็นสมาชิกตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลาดหลักทรัพย์ฯ) หมายเลข 16 โดยให้บริการเป็นนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ รวมทั้งให้บริการข้อมูลวิเคราะห์หลักทรัพย์แก่ลูกค้า เพื่อให้ประกอบการตัดสินใจในการลงทุนลูกค้าของบริษัทมีทั้งบุคคลธรรมดา นิติบุคคล และลูกค้าสถาบันทั้งในและต่างประเทศ

ในปี 2556 และ ปี 2555 บริษัทมีมูลค่าซื้อขายหลักทรัพย์ 998,179 ล้านบาท และ 664,305 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นส่วนแบ่งการตลาดในอัตราร้อยละ 4.63 และ 4.82 ของมูลค่าซื้อขายหลักทรัพย์รวมของตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งบริษัทมีอันดับที่ดีขึ้น จากอันดับ 7 เป็นอันดับ 6 ในภาวะที่ตลาดหลักทรัพย์ฯ (รวมตลาด MAI) มีปริมาณการซื้อขายเฉลี่ยต่อวันเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 55.8 จาก 32,304 ล้านบาท เป็น 50,329 ล้านบาท ซึ่งถือว่าเป็นปีที่ดีที่สุดปีหนึ่งในรอบทศวรรษ ที่บริษัทครองส่วนแบ่งการตลาดได้ในอันดับที่ดี สอดคล้องไปกับมูลค่าการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ที่ดีด้วย

ส่วนแบ่งการตลาดและมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์

	ปี 2556	ปี 2555	ปี 2554
มูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์ (ล้านบาท)			
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย	24,661,338	15,829,133	14,382,961
บริษัท	998,179	664,305	553,069
ส่วนแบ่งการตลาด (ร้อยละ)	4.63	4.82	4.43

ที่มา: ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท มีนโยบายให้บริการด้านการลงทุนหลายช่องทาง โดยจัดหา และพัฒนาคุณภาพของเจ้าหน้าที่ที่ปฏิบัติงานหน้าที่เป็นที่ปรึกษาการลงทุน สำหรับลูกค้าบุคคลทั่วไปจำนวน 356 ราย และบริษัทยังเป็นกลุ่มผู้นำในการนำระบบเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ เพื่อสนับสนุนการให้บริการซื้อขายหลักทรัพย์ผ่านระบบอินเทอร์เน็ต และโทรศัพท์เคลื่อนที่ นับจากการเปิดให้บริการในปี 2542 เริ่มด้วย บริการข้อมูลด้านราคาแก่ลูกค้าผ่านระบบอินเทอร์เน็ต และขยายขอบเขตไปสู่บริการซื้อขายหลักทรัพย์อย่างเต็มรูปแบบอีกทั้งยังมีการพัฒนาระบบการซื้อขายหลักทรัพย์ผ่านอินเทอร์เน็ตอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับการเติบโตของการใช้บริการด้านนี้ต่อไปในอนาคต ด้วยการเพิ่มความคล่องตัวในการลงทุนทางอินเทอร์เน็ตให้แก่ลูกค้า กล่าวคือ นอกจากลูกค้าบัญชี Cash และ Cash Balance ที่สามารถทำการซื้อขายผ่านระบบอินเทอร์เน็ตที่ www.TNSitrade.com แล้ว บริษัทยังเพิ่มบัญชี Credit Balance และบัญชีซื้อขายตราสารอนุพันธ์ผ่านระบบอินเทอร์เน็ตอีกด้วย อีกทั้ง ยังพัฒนาเครื่องมือด้านเทคนิคเคล็ดเพื่อช่วยในการตัดสินใจลงทุนให้ลูกค้า สามารถดูกราฟทางเทคนิคที่เป็น Expert Chart โดยมีโปรแกรมการคัดกรองหุ้นที่ควรลงทุน ด้วยเครื่องมือทางเทคนิค เพื่อผู้ใช้ iPad Iphone และ ระบบ Android ซึ่งเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของบริษัท ที่ยังไม่มีโบรกเกอร์ใดให้บริการเทียบเท่าในขณะนี้ และจากการพัฒนาปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ในปี 2556 บริษัทมีมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์ผ่านอินเทอร์เน็ตอยู่ที่ 364,456 ล้านบาท เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 73.2 จาก 210,437 ล้านบาท ในปี 2555 คิดเป็นส่วนแบ่งการตลาดร้อยละ 4.67 อยู่ในอันดับที่ 9 จากจำนวนบริษัทผู้ให้บริการทั้งสิ้น 27 บริษัท

นอกเหนือจากการซื้อขายหลักทรัพย์ผ่านระบบอินเทอร์เน็ตระบบ Settrade Streaming ที่ www.TNSitrade.com แล้ว บริษัทยังให้บริการการซื้อขายหลักทรัพย์ผ่านระบบ iFIS Internet ทาง www.TNSitrade.com อีกทางหนึ่งด้วย เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกและเพิ่มทางเลือกให้แก่ลูกค้าที่ซื้อขายหลักทรัพย์กับผู้แนะนำการลงทุน โดยสามารถทำการซื้อขายหลักทรัพย์ on line ได้ด้วยตนเองหรือโดยการส่งคำสั่งผ่านผู้แนะนำการลงทุน โดยข้อมูลการซื้อขายหลักทรัพย์และข้อมูลมูลค่าของ Portfolio ทั้งในบัญชีการซื้อขายผ่านผู้แนะนำการลงทุนและแบบ on-line จะแสดงเป็นแบบ Real Time

สำหรับผู้ลงทุนสถาบันต่างประเทศ ในปี 2556 บริษัทได้ลงนามสัญญาการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ Daiwa Securities ซึ่งเป็นโบรกเกอร์ชั้นนำของประเทศญี่ปุ่น ทั้งนี้ การเป็นพันธมิตรร่วมกันดังกล่าวจะเป็นอีกช่องทางหนึ่งที่จะเพิ่มธุรกิจจากลูกค้าสถาบันต่างประเทศให้มากขึ้น

การตลาดและภาวะการแข่งขัน

ในปี 2556 มีรูปแบบของการแข่งขันที่เห็นได้ชัดเจน ทั้งในด้านการเสนอผลิตภัณฑ์ทางการเงินรูปแบบใหม่ๆ และบริการด้านการลงทุนที่หลากหลายมากมาย อีกทั้ง การเอื้อธุรกรรมทางการเงินระหว่างธนาคารต่างๆ ให้กับบริษัทหลักทรัพย์ในเครือของตน บริษัทตระหนักดีถึงภาวะการแข่งขันที่ยังคงรุนแรง ประกอบกับ การเปิดบริการของโบรกเกอร์รายใหม่ 2-3 ราย บริษัทจึงกำหนดกลยุทธ์การแข่งขันเพื่อมุ่งเน้นการดำเนินธุรกิจเพื่อให้เกิดการเติบโต (Growth Strategy) อย่างยั่งยืน (Sustainable) โดยเน้นการให้บริการอย่างมีคุณภาพ การขยายฐานลูกค้า เพื่อให้บริษัทมีส่วนแบ่งทางการตลาดที่เพิ่มขึ้น ในทุกประเภทของกลุ่มลูกค้า ทั้งสถาบันและรายย่อย เช่น การจัดงานร่วมกับองค์กรต่างๆ การออกบูท หรือร่วมกิจกรรมที่ส่งเสริมการลงทุนต่างๆ ซึ่งถือเป็นช่องทางสำคัญในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า พร้อมกันไปกับกำกับการบริหารจัดการต้นทุนการดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพ ในขณะเดียวกัน บริษัทยังคงเน้นการดำเนินธุรกิจด้วยกลยุทธ์การรักษาฐานลูกค้าเดิม (Retention Strategy) ควบคู่ไปกับแผนการขยายฐานลูกค้าใหม่ ด้วยการพัฒนานุเคราะห์ให้มีทักษะ ความรู้ ความสามารถมุ่งไปสู่การเป็นที่ปรึกษาทางการเงิน เพื่อเตรียมความพร้อมในการรองรับการเปิดเสรีในอุตสาหกรรมอย่างเต็มรูปแบบ

ในปี 2557 บริษัทจะมุ่งเน้น ความร่วมมือกันและใช้ศักยภาพของกลุ่มธนาคารในการให้บริการลูกค้าอย่างครบวงจร บริษัทได้กำหนดกลยุทธ์การขยายฐานลูกค้ารายใหม่ไปยังกลุ่มลูกค้าของบริษัทในกลุ่มธนาคาร (Cross Selling) โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากธนาคารธนชาต ซึ่งมีจำนวนฐานลูกค้าเงินฝากรายใหญ่และลูกค้าสถาบันในประเทศที่มีศักยภาพ และจัดความร่วมมือกับ บลจ. ธนชาต ในการจัดกิจกรรม สัมมนาทางวิชาการให้กับลูกค้า ด้วยวัตถุประสงค์เพื่อจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการการลงทุนที่ครบถ้วน ตรงต่อความต้องการที่เฉพาะเจาะจงของลูกค้าแต่ละราย นอกจากนี้ บริษัทจะประเมินผลจากการสำรวจความคิดเห็นของลูกค้า มาพัฒนาการให้บริการด้านการลงทุนอย่างต่อเนื่อง และการประชาสัมพันธ์บริษัทผ่านสื่อ และองค์กรต่างๆ เพื่อให้เป็นที่รู้จักในวงกว้างขึ้น

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าของบริษัทประกอบด้วย ลูกค้าบุคคลธรรมดา ลูกค้าสถาบันทั้งในและต่างประเทศ โดยปี 2556 บริษัทมีมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์แบ่งตามประเภทลูกค้า คือ สถาบันในประเทศ สถาบันต่างประเทศ และบุคคลธรรมดา (รายย่อย) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 17, 14 และ 69

สำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในปี 2557 บริษัทเน้นการเติบโตในกลุ่มลูกค้าจากพันธมิตรทางธุรกิจ ในอัตราส่วนที่เพิ่มสูงขึ้น จากการที่ความร่วมมือกับ Daiwa Securities เริ่มเข้าปีที่สอง โดยจะเพิ่มจำนวนลูกค้าจากกลุ่มสถาบันต่างประเทศ และการสนับสนุนด้านทวิเคาระห์และการตลาดซึ่งกันและกัน เพื่อให้เกิดธุรกรรมมากขึ้น

1.2 การซื้อขายหลักทรัพย์ในต่างประเทศ (Global Trading)

บริษัทได้ให้บริการธุรกิจการเป็นนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ในต่างประเทศ นับตั้งแต่ปี 2552 เป็นต้นมา โดยบริษัทเปิดโอกาสในการลงทุนสำหรับลูกค้าบุคคลธรรมดา และนิติบุคคลเพื่อให้นักลงทุนมีทางเลือกที่หลากหลาย และสามารถกระจายความเสี่ยงจากการลงทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยที่บริษัทได้ให้บริการในการซื้อขายหลักทรัพย์ในประเทศต่างๆ ได้โดยตรงเกือบทั่วทุกมุมโลก ดังนี้

ทวีปเอเชีย: ฮองกง, สิงคโปร์, มาเลเซีย, ญี่ปุ่น, ฟิลิปปินส์, อินโดนีเซีย, เกาหลีใต้, ไต้หวัน, จีน, เวียดนาม

ทวีปออสเตรเลีย: ออสเตรเลีย

ทวีปอเมริกา: สหรัฐอเมริกา, แคนาดา

ทวีปยุโรป: เนเธอร์แลนด์, เบลเยียม, โปรตุเกส, ฝรั่งเศส, เยอรมัน, อังกฤษ, อิตาลี, เดนมาร์ก, ฟินแลนด์, สวีเดน, นอร์เวย์, สเปน, สวิตเซอร์แลนด์, โปแลนด์, ออสเตรีย

บริษัทมีนโยบายในการให้บริการครบวงจร ได้แก่บริการโอนเงินข้ามประเทศอย่างถูกต้องและรวดเร็วโดยตรงจากบัญชีธนาคารลูกค้าในไทยไปยังต่างประเทศและจากต่างประเทศเข้าบัญชีลูกค้าในไทย บริการผู้แนะนำการลงทุนผู้เชี่ยวชาญเพื่อให้คำแนะนำในการลงทุนแก่ลูกค้าในการบริหารสกุลเงินต่างๆ ที่ถืออยู่ อีกทั้ง เลือกลงทุนในสินทรัพย์ประเภทต่างๆ เพื่อกระจายความเสี่ยงได้อย่างเหมาะสม และติดตามดูแลพอร์ตการลงทุนของลูกค้าอย่างใกล้ชิดเพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ลูกค้า ซึ่งหลักทรัพย์ในต่างประเทศที่ลูกค้าสามารถซื้อขายได้ผ่านบริษัทไม่ได้จำกัดแค่เพียงหุ้นเท่านั้น ลูกค้ายังสามารถซื้อขายหลักทรัพย์อื่นๆ ได้มากมายหลากหลาย ได้แก่

1. ตราสารหนี้
 - 1.1 พันธบัตรรัฐบาล
 - 1.2 พันธบัตรรัฐวิสาหกิจ
 - 1.3 ตราสารหนี้ภาคเอกชนที่มีอันดับความน่าเชื่อถือเชื่อถือ
 - 1.4 กองทุนตราสารหนี้ต่างๆ
2. กองทุนอสังหาริมทรัพย์
3. หลักทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ต่างประเทศ
4. ดัชนีอ้างอิงหลักทรัพย์ประเทศต่างๆ
5. กองทุนสินค้าโภคภัณฑ์
6. กองทุนค่าเงินสกุลต่างๆ
7. ตราสารอนุพันธ์

บริษัท พยายามสร้างจุดเด่นในบริการซื้อขายหลักทรัพย์ในต่างประเทศ ด้วยการเพิ่มจำนวนตลาดต่างประเทศให้ครอบคลุมกว้างขวางมากที่สุด ถึง 27 ประเทศทั่วโลก โดยในปี 2557 บริษัทจะเปิดให้บริการซื้อขายหลักทรัพย์ในต่างประเทศในตลาดหลักทรัพย์เวียดนาม ซึ่งเป็นตลาดที่กำลังได้รับความนิยมจากนักลงทุนจำนวนมาก และอยู่ระหว่างศึกษาตลาดหลักทรัพย์ลาวเช่นกัน นอกจากนี้ บริษัทยังมีทางเลือกให้กับลูกค้า ที่สามารถเลือกขอรับบริการปรึกษาด้านการลงทุนซื้อขายหลักทรัพย์ในตลาดต่างประเทศโดยส่งคำสั่งซื้อขายผ่านผู้แนะนำการลงทุนที่เชี่ยวชาญ หรือ ใช้บริการระบบซื้อขายหลักทรัพย์แบบออนไลน์ ซึ่งลูกค้าสามารถส่งคำสั่งด้วยตนเองผ่านระบบอินเทอร์เน็ต และ โทรศัพท์เคลื่อนที่ (Smart phone; Android, Iphone, Window OS บน Web-based platform) ได้ตลอด 24 ชั่วโมง นอกจากนี้ ในปี 2557 บริษัทได้มีกลยุทธ์ในการให้ความรู้ความเข้าใจแก่ลูกค้าและนักลงทุนทั่วไป ด้วยการเตรียมความพร้อมในการลงทุนผ่านการจัดอบรม สัมมนา ประชาสัมพันธ์ เพื่อแนะนำบริการของบริษัท สร้างความรู้ความเข้าใจถึงประโยชน์ของช่องทางการลงทุนในหลักทรัพย์ต่างประเทศแก่ลูกค้า ผู้แนะนำการลงทุนของบริษัท ตลอดจนบุคคลที่สนใจทั่วไปได้รับทราบ อีกทั้ง มีการออกรายงาน (Global Flash) อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ในการตัดสินใจลงทุนในต่างประเทศ ซึ่งยังไม่มีคู่แข่งรายใดให้บริการได้ครบถ้วนทัดเทียมได้ในขณะนี้

1.3 ฝ่ายวิเคราะห์หลักทรัพย์

บริษัทให้ความสำคัญกับการจัดทำวิเคราะห์ที่มีคุณภาพทันต่อเหตุการณ์ โดยบทวิเคราะห์จะสามารถสร้างโอกาสและเพิ่มข้อมูลในการตัดสินใจให้กับลูกค้าเพื่อการลงทุนทางการเงินที่คุ้มค่าและลดความเสี่ยง ด้วยบทวิเคราะห์ที่ครบวงจรเพื่อสร้างความไว้วางใจให้แก่ลูกค้า ซึ่งสร้างความแตกต่างที่โดดเด่น ทั้งนี้ บริษัทมีนักวิเคราะห์ที่มีคุณภาพ และมีความเชี่ยวชาญที่คอยวิเคราะห์การลงทุน และจัดทำบทวิเคราะห์ที่เหมาะสมกับนักลงทุนในแต่ละประเภท ไม่ว่าจะเป็นนักลงทุนทั่วไปหรือนักลงทุนสถาบัน โดยบทวิเคราะห์ของบริษัทมีทั้งในรูปแบบภาษาไทย และภาษาอังกฤษ ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็นทั้งหมด 5 ประเภทได้แก่

- Daily Issues - – Early Bird (Thai version daily report that includes short-term trading strategies and stock update/reports), Morning Note (English version of daily report)
- Monthly issue – The Quant & The Tactical
- Strategy & Economics - Siam Senses
- Sector Reports, Company Reports

2. ธุรกิจสัญญาซื้อขายล่วงหน้า

บริษัทเป็นหนึ่งในสมาชิกของบริษัท ตลาดอนุพันธ์ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (TFEX) ซึ่งได้เปิดให้บริการเป็นตัวแทนซื้อขายสัญญาซื้อขายล่วงหน้า และตราสารอนุพันธ์ผ่านผู้แนะนำการลงทุนและผ่านระบบอินเทอร์เน็ต ตั้งแต่วันที่ 20 กรกฎาคม 2549 เป็นต้นมา โดยบริษัทได้มีการพัฒนาการให้บริการซื้อขายตราสารอนุพันธ์อย่างต่อเนื่อง เริ่มจากในปี 2549 เปิดให้บริการซื้อขาย SET50 Index Futures ในปี 2550 เปิดให้บริการซื้อขาย SET50 Index Options ในปี 2551 เปิดให้บริการซื้อขาย Single Stock Futures ในปี 2552 เปิดให้บริการ 50 Gold Futures ในปี 2553 เปิดให้บริการซื้อขาย 10 Baht Gold Futures 5Y Gov Bond Futures 3M BIBOR Futures และ 6M THBFX Futures ในปี 2554 เปิดให้บริการซื้อขาย Silver Futures และ Oil Futures รวมถึงการเปิดให้บริการซื้อขายตราสารอนุพันธ์ในช่วงกลางคืนสำหรับ Gold Futures Silver Futures และ Oil Futures และในปี 2555 เปิดให้บริการซื้อขาย USD Futures และ Sector Index Futures ซึ่งการให้บริการซื้อขายสินค้าทางด้านตราสารอนุพันธ์ดังกล่าวข้างต้นได้รับความสนใจจากลูกค้าและนักลงทุนรายใหม่ในการลงทุนซื้อขายผ่านบริษัท โดยในปัจจุบันลูกค้าที่เข้ามาลงทุนในตราสารอนุพันธ์ ได้แก่ กลุ่มลูกค้าประเภทบุคคลธรรมดาและลูกค้าสถาบันในประเทศ ซึ่งบริษัท ได้วางกลยุทธ์เพื่อขยายฐานลูกค้าสถาบันทั้งในประเทศและต่างประเทศต่อไป

ในปี 2556 ที่ผ่านมา บริษัทมีปริมาณการซื้อขายตราสารอนุพันธ์เติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยได้รับความสนใจจากนักลงทุนเข้าใช้บริการซื้อขายตราสารอนุพันธ์ และมีจำนวนลูกค้าที่เปิดบัญชีซื้อขายตราสารอนุพันธ์กับบริษัท ทั้งสิ้น 3,437 บัญชี (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556) ทั้งนี้ บริษัทสามารถครองส่วนแบ่งการตลาดด้านการซื้อขายตราสารอนุพันธ์ได้ร้อยละ 2.20 เป็นอันดับที่ 16 จาก 42 โบรกเกอร์

บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของของธุรกิจตราสารอนุพันธ์ว่าเป็นอีกทางเลือกหนึ่งในการลงทุนที่จะช่วยบริหารความเสี่ยง และจัดพอร์ตการลงทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งบริษัทยังมุ่งส่งเสริมให้ความรู้แก่ผู้แนะนำการลงทุน โดยการจัดอบรมและพัฒนาสื่อการเรียนรู้ต่างๆ ให้ผู้แนะนำการลงทุนเพื่อส่งเสริมให้มีการพัฒนาทักษะและความรู้ที่จะสามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้บริษัทได้จัดตั้งหน่วยงาน Derivatives Desk ให้บริการซื้อขายตราสารอนุพันธ์แก่ลูกค้าโดยเฉพาะ เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกรรมด้านตราสารอนุพันธ์ของบริษัท ที่มีปริมาณการซื้อขายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง นอกเหนือไปจากการพัฒนาการบริการและบุคลากรแล้ว บริษัทยังมุ่งเน้นให้ความรู้ด้านตราสารอนุพันธ์แก่ลูกค้าและนักลงทุนทั่วไป ทั้งความรู้เบื้องต้น การแนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่ และเทคนิคการลงทุน โดยบริษัทได้จัดทำบทความและข่าวประชาสัมพันธ์ด้านตราสารอนุพันธ์ผ่านสื่อ อิเล็กทรอนิกส์ และทางจดหมายให้แก่ลูกค้า รวมทั้งจัดการอบรมและสัมมนาอย่างต่อเนื่อง และร่วมกิจกรรมออกบูธกับทางตลาดหลักทรัพย์ฯ และตลาดอนุพันธ์ฯ ซึ่งกิจกรรมทางตลาดเหล่านี้ ถือได้ว่าเป็นช่องทางที่สำคัญในการขยายฐานลูกค้าให้แก่บริษัทอีกด้วย

สำหรับในปี 2556 บริษัทได้พัฒนาความพร้อมทั้งทางด้านบุคลากรและระบบงาน เพื่อรองรับการให้บริการแก่ลูกค้าและผู้ลงทุน รวมทั้งบริษัทมีการจัดอบรมและสัมมนาให้ความรู้ความเข้าใจแก่ผู้แนะนำการลงทุน เจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง อีกทั้งการให้ความรู้ความเข้าใจแก่ลูกค้า โดยการจัดอบรมสัมมนาและจัดทำเอกสารข้อมูลเพื่อประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อ และเผยแพร่การบริการของบริษัทให้เจ้าหน้าที่ของบริษัท ลูกค้า และบุคคลทั่วไปได้รับทราบ

3. **ธุรกิจการยืมและให้ยืมหลักทรัพย์ (SBL)**

บริษัทเริ่มให้บริการธุรกรรมการยืมและให้ยืมหลักทรัพย์ (Securities Borrowing and Lending: SBL) ในวันที่ 9 กันยายน 2552 ด้วยแนวคิดที่ต้องการเพิ่มเครื่องมือทางการลงทุนให้แก่ลูกค้าอย่างครบวงจร โดยบริษัททำหน้าที่เป็นตัวกลางในการยืมและให้ยืมหลักทรัพย์ ระหว่างลูกค้าที่มีความประสงค์เพิ่มผลตอบแทนจากหลักทรัพย์ที่ถือครองอยู่โดยการให้ยืมหลักทรัพย์ และลูกค้าผู้ยืมที่ต้องการลงทุนในตลาดช่วงขาลง โดยการขายชอร์ต

ในเดือนกันยายน 2554 บริษัทได้พัฒนาบริการการยืมและให้ยืมหลักทรัพย์ให้มีความสะดวก และรวดเร็วให้แก่ลูกค้ามากยิ่งขึ้น ด้วยระบบ SBL Real time ที่ลูกค้าผู้ยืมสามารถขายชอร์ตได้ทันทีเมื่อมีการยืมหลักทรัพย์ และลูกค้าผู้ยืมสามารถขายหลักทรัพย์ที่ให้ยืมได้ทันทีเมื่อต้องการ

ทั้งนี้ ในปัจจุบันมีบริษัทหลักทรัพย์ที่เปิดให้บริการธุรกรรมการยืมและให้ยืมหลักทรัพย์มีทั้งสิ้น 24 บริษัท นับตั้งแต่บริษัทได้เปิดให้บริการ SBL ด้วยระบบ Real Time SBL นับตั้งแต่เดือนธันวาคม 2554 บริษัทได้เปิดให้บริการแก่ลูกค้าทั้งลูกค้าสถาบันและลูกค้ารายย่อย โดยลูกค้าผู้ยืมได้แก่ ลูกค้าสถาบัน และรายย่อย ส่วนลูกค้าผู้ยืมคือลูกค้ารายย่อย ปริมาณการยืมหลักทรัพย์ของบริษัทในปี 2556 อยู่ที่ 5,180,300 หุ้น มูลค่าหลักทรัพย์ที่มีการยืม 86,796,400 บาท

ในปี 2557 บริษัทได้มีแผนงานในการขยายฐานลูกค้าทั้งลูกค้ารายย่อยและสถาบัน รวมทั้งพัฒนาการให้บริการเพื่อประโยชน์สูงสุดในการลงทุนของลูกค้า รวมทั้งบริษัทจะมีการจัดอบรมและสัมมนาให้ความรู้ความเข้าใจแก่ผู้แนะนำการลงทุน เจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง อีกทั้งการให้ความรู้ความเข้าใจแก่ลูกค้า โดยการจัดอบรมสัมมนาและจัดทำเอกสารข้อมูลเพื่อประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อ และเผยแพร่การบริการของบริษัทให้เจ้าหน้าที่ของบริษัท ลูกค้า และบุคคลทั่วไปได้รับทราบ

4. ธุรกิจนายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัทได้จัดตั้งหน่วยงานนายทะเบียนหลักทรัพย์ ซึ่งให้บริการงานใน 3 ลักษณะ คือ

1. งานบริการให้แก่ผู้ออกหลักทรัพย์ เช่น การจัดทำรายการเกี่ยวกับการโอน การจำหน่าย อายัดหลักทรัพย์ การจัดสรรหลักทรัพย์ แจกยอดการจัดสรร จ่ายเงินปันผล ดอกเบี้ยแก่ผู้ถือหลักทรัพย์ คำขอถอนภาษี เงินปันผล ดอกเบี้ยหัก ณ ที่จ่าย การจัดทำรายงานต่างๆ ตามที่ผู้ออกหลักทรัพย์ร้องขอ เป็นต้น
2. งานบริการให้แก่ผู้ถือหลักทรัพย์ เช่น งานด้านทะเบียนผู้ถือหลักทรัพย์ การเปลี่ยนแปลง ข้อมูลผู้ถือหลักทรัพย์ การโอนหลักทรัพย์ การออกใบหลักทรัพย์ใหม่ การจัดพิมพ์และส่งออกเอกสารให้แก่ผู้ถือหลักทรัพย์ เป็นต้น
3. งานบริการให้แก่บริษัทผู้ออกหลักทรัพย์โครงการ ESOP เช่น งานด้านข้อมูลผู้ถือหลักทรัพย์ งานด้านทะเบียนคุมรายละเอียดยุทธศาสตร์หลักทรัพย์ การให้บริการในการใช้สิทธิแปลงสภาพแก่ผู้ถือหลักทรัพย์ การจัดทำรายงานส่งให้กับบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์ การจัดทำข้อมูลเพื่อให้บริษัทผู้ออกหลักทรัพย์ยื่นจดทะเบียน การให้บริการในการใช้สิทธิจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนแก่ผู้ถือหุ้นเดิม (RO) เป็นต้น

5. ธุรกิจตัวแทนสนับสนุนการขายและรับซื้อคืนหน่วยลงทุนของกองทุน

บริษัทได้ดำเนินธุรกิจตัวแทนสนับสนุนการขาย และรับซื้อคืนหน่วยลงทุนของกองทุน ซึ่งให้บริการเป็นตัวแทนสนับสนุนการขาย และให้ข้อมูลกองทุนรวมของบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนต่าง ๆ ที่บริษัทเป็นตัวแทนทั้งหมด 18 แห่ง เพื่อจัดจำหน่ายกองทุนให้แก่ผู้แนะนำการลงทุน และลูกค้าทั่วไป สามารถเลือกกองทุนที่เหมาะสมกับประเภทของการลงทุนได้ทุกรูปแบบ โดยมีจำนวนกองทุนที่ให้บริการขายมากกว่า 600 กองทุน ในจำนวนนี้มีกองทุนใหม่ที่ทำสัญญาเพิ่มขึ้นในปี 2556 จำนวน 192 กองทุน ทั้งนี้ ยังรวมถึงการประสานงานเรื่องสัญญา ผลตอบแทน โปรโมชัน และการสัมมนาเกี่ยวกับการลงทุนในกองทุนรวมประเภทต่าง ๆ อีกทั้งบริษัทยังพัฒนาช่องทางในการสนับสนุนการขายสำหรับผู้แนะนำการลงทุนและทีมขายผ่านระบบ Mutual Fund Online และยังร่วมกันกับทีมการตลาดภายในบริษัทและกลุ่มธนาคารเพื่อจัดงานกิจกรรมทางการตลาดในรูปแบบของการเยี่ยมชม (Visit) เพื่อนำเสนอข้อมูล และประชาสัมพันธ์ ผลิตภัณฑ์กองทุนรวมให้บุคคล และลูกค้าทั่วไปที่สนใจลงทุนทราบอีกด้วย

6. ธุรกิจที่ปรึกษาทางการเงินและการจัดจำหน่ายหลักทรัพย์

บริษัทเริ่มประกอบธุรกิจให้บริการเป็นที่ปรึกษาทางการเงินและการจัดจำหน่ายหลักทรัพย์และรับประกันการจัดจำหน่ายหลักทรัพย์ตั้งแต่เป็นบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ ธนชาติ จำกัด ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทมีการนำเสนอบริการที่ปรึกษาทางการเงินในด้านต่าง ๆ และการจัดจำหน่ายหลักทรัพย์ แก่บริษัทชั้นนำหลากหลายมากมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทที่มีทีมงานฝ่ายวาณิชธนกิจจำนวน 20 คน โดยเป็นผู้ที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ด. ให้เป็นผู้ควบคุมการปฏิบัติงานจำนวน 14 คน

ในการดำเนินธุรกิจการเป็นที่ปรึกษาทางการเงินนั้น บริษัทมุ่งเน้นการเป็นที่ปรึกษาทางการเงินในการออกและเสนอขายหลักทรัพย์ของบริษัทมหาชนที่ต้องการระดมทุนทั้งตราสารทุนและตราสารหนี้ อย่างไรก็ตามบริษัทยังให้ความสำคัญกับการให้บริการแก่ลูกค้าในด้านอื่นๆ เพื่อเพิ่มรายได้ในส่วนของการค่าธรรมเนียม ทั้งการเป็นที่ปรึกษาให้แก่บริษัทต่างๆ ในการปรับโครงสร้างกิจการ โครงสร้างทางการเงิน การประเมินมูลค่ากิจการ การควบรวมกิจการ การประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ รวมทั้งการเป็นที่ปรึกษาอิสระในการให้ความเห็นต่อรายการต่างๆ เป็นต้น

ในปี 2556 บริษัทประกอบธุรกิจการเป็นที่ปรึกษาทางการเงินในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ และเป็นผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายหุ้นสามัญที่นำออกเสนอขายเป็นครั้งแรก (IPO) ของ บริษัท แม็คกรุ๊ป จำกัด (มหาชน) บริษัท โรงพยาบาลจุฬารัตน์ จำกัด (มหาชน) และ บริษัท วินเนอร์กรุ๊ป เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน) และเป็นที่ปรึกษาทางการเงินในการควบรวมกิจการของ บริษัท ฟรินซ์เฟิล แคปิตอล จำกัด (มหาชน) (ชื่อเดิม บริษัท เมโทรสตาร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)) นอกจากนี้บริษัทได้ทำหน้าที่เป็นผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายในการเสนอขายหุ้นสามัญที่นำออกเสนอขายเป็นครั้งแรก (IPO) ของ บริษัท สายการบินนกแอร์ จำกัด (มหาชน) บริษัท ซีเค พาวเวอร์ จำกัด (มหาชน) บริษัท เอ็มเค เรสโตรองต์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัท เพช ดีเวลลอปเม้นท์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) อีกทั้งเป็นผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายหลักทรัพย์ตราสารหนี้ให้กับ บมจ. พูนธนาชาติ

กลยุทธ์การแข่งขัน

1. มุ่งเน้นการให้บริการเป็นที่ปรึกษาทางการเงินด้านการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ การควบรวมกิจการ การปรับโครงสร้างทางการเงิน การระดมทุนทั้งในด้านตราสารทุนและตราสารหนี้ และการประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ เนื่องจากบริษัทเล็งเห็นโอกาสในการเติบโตของการเป็นที่ปรึกษาทางการเงินในลักษณะดังกล่าวในช่วงที่ภาวะเศรษฐกิจไทยต้องเสริมสร้างศักยภาพ ความสามารถในการแข่งขันและปรับตัวเตรียมความพร้อมในด้านต่างๆ เพื่อที่จะได้ประโยชน์สูงสุดจากประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC)
2. มุ่งเน้นการสร้างสรรคผลิตภัณฑ์และบริการที่มีคุณภาพและสามารถตอบสนองความต้องการและแก้ปัญหาของลูกค้าได้
3. รักษาและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าที่บริษัทเคยให้บริการเพื่อสร้างโอกาสในการเสนอบริการในธุรกรรมทางการเงินอื่นๆ อีกทั้งเพื่อสร้างโอกาสในการขยายการให้บริการไปในบริษัทอื่นๆ ในกลุ่มของลูกค้าเอง
4. เสนอบริการและแนะนำผลิตภัณฑ์ของบริษัทในกลุ่มธนาคารให้กับลูกค้าปัจจุบันและลูกค้าที่มีศักยภาพ โดยเน้นการทำ Cross selling ระหว่างบริษัทให้มากขึ้นและสนับสนุนความร่วมมือระหว่างบริษัทภายในกลุ่มธนาคาร

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทประกอบธุรกิจการเป็นที่ปรึกษาทางการเงิน และเป็นผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายหลักทรัพย์ทั้งตราสารหนี้และตราสารทุนแก่ลูกค้าหลายราย ทั้งการเป็นผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย (Lead Underwriter) ผู้ร่วมจัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย (Co-Lead Underwriter) ผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย (Underwriter) ตราสารทุนและตราสารหนี้ของบริษัทขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ อาทิเช่น บริษัท แม็คกรุ๊ป จำกัด (มหาชน) บริษัท โรงพยาบาลจุฬารัตน์ จำกัด (มหาชน) บริษัท วินเนอร์กรุ๊ป เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)

บริษัท สายการบินนกแอร์ จำกัด (มหาชน) บริษัท ซีเค พาวเวอร์ จำกัด (มหาชน) บริษัท เอ็มเค เรสโตรองต์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) บมจ. เอเชีย เอวิชั่น บมจ. น้ำตาลนครบุรี บมจ. บริษัท วินเทจ วิศวกรรม บมจ. เซาท์ สตีล อินดัสทรี บมจ. เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น บมจ. ซิมโฟนี คอมมูนิเคชั่น บมจ. ออฟฟิศเมท บจ. ปิทูเอส บจ. ออฟฟิศ คลับ (ไทย) บมจ.การบินไทย บมจ.ธนาคารกรุงไทย บมจ.ท่าอากาศยานไทย บมจ.เวิร์คพอยท์ เอ็นเทอร์เทนเมนท์ บมจ. โกลว์ พลังงาน บมจ. หลักทรัพย์ภัทร บมจ. เมโทรสตาร์ พรอพเพอร์ตี้ บมจ. ไทยพลาสติก และหีบห่อไทย บมจ. ไทยบริการอุตสาหกรรมและวิศวกรรม บมจ. รถไฟฟ้ากรุงเทพ บมจ.ปตท. บมจ.ปตท.สำรวจและผลิตปิโตรเลียม บมจ.ปตท.เคมิคอล บมจ.โทเทิล แอสเซ็ส คอมมูนิเคชั่น บจ.ซีทีกรุ๊ป บมจ.เอ็ม บี เค บมจ.ทุนธนชาต บมจ.ธนาคารธนชาต บมจ. ฟรีเมียร์ มาร์เก็ตติ้ง บมจ.เอสซี (ประเทศไทย) บมจ.น้ำประปาไทย และ บมจ. ราชธานีลิสซิ่งเป็นต้น

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทมีการนำเสนอบริการหลายช่องทาง เช่น

1. ลูกค้าสถาบันทั้งในประเทศและต่างประเทศ
2. ลูกค้าที่มีการใช้บริการนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ของหลักทรัพย์ธนชาต
3. ลูกค้าของฝ่ายวาณิชธนกิจ
4. ลูกค้าที่มีการใช้บริการทางการเงินด้านอื่นๆของบริษัทในกลุ่มธนชาตอยู่ในปัจจุบัน

การแข่งขันในอุตสาหกรรม

ปัจจุบันนี้ ธุรกิจที่ปรึกษาทางการเงินและการจัดจำหน่ายหลักทรัพย์ยังคงมีการแข่งขันค่อนข้างรุนแรง โดยเฉพาะในส่วนของธุรกรรมของการควบรวมกิจการ การเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ และการระดมทุนที่เพิ่มมากขึ้น ถึงแม้ว่าการแข่งขันด้านราคาจะมีสูงขึ้น แต่ศักยภาพการแข่งขันหลักด้านคุณภาพของการให้บริการ ความเชี่ยวชาญของบุคลากร ทั้งด้านการให้คำแนะนำที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าและการแก้ปัญหาให้กับลูกค้า การมีเครือข่ายของผู้ให้บริการ ตลอดจนการสร้างสรรค์และนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มและประโยชน์ให้กับลูกค้าได้ของธนชาต ยังคงทำให้ลูกค้าเลือกใช้บริการของธนชาตเพิ่มมากขึ้น

มูลค่าการระดมทุนผ่านตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

	ปี 2556	ปี 2555	ปี 2554
ตลาดหลักทรัพย์ฯ (SET)			
ดัชนีตลาดหลักทรัพย์ฯ ณ สิ้นงวด (จุด)	1,298.71	1,391.93	1,025.32
จำนวนบริษัทจดทะเบียนใหม่ในตลาดหลักทรัพย์ฯ	13	8	5
มูลค่าระดมทุน (ล้านบาท)	31,044.88	11,831,448	8,407,696
ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai)			
ดัชนีตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ณ สิ้นงวด (จุด)	356.80	415.68	264.23
จำนวนบริษัทจดทะเบียนใหม่ในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ	15	10	7
มูลค่าระดมทุน (ล้านบาท)	8,017.24	133,017	77,310

ที่มา: ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

จำนวนคู่แข่งชั้น

ข้อมูลจากสำนักงาน ก.ล.ต. ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 แสดงจำนวนบริษัทที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. ให้ประกอบธุรกิจเป็นที่ปรึกษาทางการเงินตามขอบเขตที่กำหนดรวมทั้งสิ้น 76 บริษัท ซึ่งประกอบด้วยบริษัทที่ประกอบธุรกิจที่ปรึกษาทางการเงิน บริษัทหลักทรัพย์ ธนาคารพาณิชย์ เป็นต้น

ขนาดของบริษัทเมื่อเทียบกับคู่แข่งชั้น

บริษัทเป็นบริษัทหลักทรัพย์ที่มีใบอนุญาตประกอบธุรกิจแบบ ก (full services) สามารถประกอบธุรกิจหลักทรัพย์ได้ทุกประเภท ทำให้สามารถให้บริการที่ครบวงจรแก่ลูกค้าได้ และมีศักยภาพในการจัดจำหน่ายและรับประกันการจัดจำหน่ายด้วยมีฐานทุนที่ดี อีกทั้งมีประวัติยาวนานและผลงานที่ผ่านมาเป็นสิ่งรับประกันความสามารถ

ทั้งนี้ ในปี 2556 บริษัทเป็นที่ปรึกษาทางการเงินและผู้จัดการการจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายหุ้นสามัญที่นำออกเสนอขายเป็นครั้งแรก จำนวน 3 บริษัท ได้แก่ บริษัท แม็คกรุ๊ป จำกัด (มหาชน) บริษัท โรงพยาบาลจุฬารัตน์ จำกัด (มหาชน) บริษัท วินเนอร์กรุ๊ป เ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน) คิดเป็นมูลค่าเสนอขาย 4,562.00 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 11.68 ของมูลค่าระดมทุนรวมของบริษัทจดทะเบียนใหม่ อีกทั้งเป็นผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายหุ้นสามัญที่นำออกเสนอขายเป็นครั้งแรกของ บริษัท สายการบินนกแอร์ จำกัด (มหาชน) บริษัท ซีเค พาวเวอร์ จำกัด (มหาชน) บริษัท เอ็มเค เรสโตรองต์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัท เพช ดีเวลลอปเม้นท์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) นอกจากนี้ บริษัทยังได้มีส่วนร่วมในการเป็นผู้จัดการการจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายหุ้นกู้ ของ บมจ. ทุนธนาชาติ คิดเป็นมูลค่าเสนอขายทั้งสิ้น 20,241.00 ล้านบาท รวมเป็นมูลค่าเสนอขายตราสารทุนและตราสารหนี้ทั้งสิ้น 24,803.00 ล้านบาท

แนวโน้มธุรกิจที่ปรึกษาทางการเงิน

สำหรับแนวโน้มธุรกิจที่ปรึกษาทางการเงินในปี 2557 นั้น ด้านการระดมทุนโดยการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ยังคงเป็นเป้าหมายของบริษัทต่างๆ เนื่องจากความต้องการทุนในการขยายธุรกิจยังคงมีอยู่ อย่างไรก็ตามมูลค่าระดมทุนและจำนวนบริษัทที่จดทะเบียนใหม่ขึ้นอยู่กับภาวะของเศรษฐกิจ ผลประกอบการของบริษัท และสถานการณ์ทางการเมืองของไทย

นอกจากการให้บริการด้านการระดมทุนโดยการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้ว การควบรวมกิจการ (Merger and Acquisition: M&A) ตลอดจนการระดมทุนโดยวิธีอื่น ก็ยังคงมีความต้องการของผู้ซื้อและผู้ขายอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากเป็นเครื่องมือที่ช่วยในการขยายธุรกิจหรือเข้าสู่ตลาดใหม่ที่มีประสิทธิภาพเพื่อการเสริมสร้างธุรกิจให้แข็งแกร่งเพื่อรับมือกับการแข่งขันที่ทวีความรุนแรงขึ้นในแทบทุกประเภทธุรกิจ ตลอดจนประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC) นอกจากนี้การจัดตั้งกองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Investment Trust: REIT) ยังคงเป็นอีกทางเลือกของการระดมทุนเพื่อพัฒนาอสังหาริมทรัพย์นั้นก็ได้รับความสนใจจากผู้ประกอบธุรกิจเป็นอย่างดี ด้วยทางสำนักงานกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ได้ออกหลักเกณฑ์การแปลงสภาพ Property Fund เป็น REIT

7. ธุรกิจการเป็นผู้ออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิอนุพันธ์

ด้วยความมุ่งหวังที่จะตอบสนองและรองรับความต้องการในการลงทุนของลูกค้า บริษัทจึงได้มีแผนงานในการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ทางการเงินใหม่ ๆ ธุรกิจการเป็นผู้ออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิอนุพันธ์ (Derivative Warrants: DW) จึงได้เริ่มขึ้น ทั้งนี้ บริษัทได้รับอนุญาตในการเป็นผู้ออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิอนุพันธ์จาก สำนักงาน ก.ล.ต. เมื่อวันที่ 4 พฤษภาคม 2555 และออกเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิอนุพันธ์ตั้งแต่เดือนกันยายน 2555 โดยเน้นไปที่หลักทรัพย์ในกลุ่ม SET50Index ที่มีปริมาณการซื้อขายสภาพคล่องสูง โดยพิจารณาครอบคลุมทุกหมวดหลักทรัพย์ เพื่อให้นักลงทุนสามารถลงทุนในใบสำคัญแสดงสิทธิอนุพันธ์ที่มีคุณภาพ ซึ่งมีการป้องกันและบริหารความเสี่ยงด้านราคาของหลักทรัพย์อ้างอิง และความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาหลักทรัพย์อ้างอิงที่เพิ่มขึ้น และในปี 2556 ที่ผ่านมามีบริษัทได้ออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิอนุพันธ์ทั้งสิ้น 26 รุ่น โดยมีรายละเอียดดังนี้ BANP16CB ESSO16CA IVL16CB JAS16CA TMB16CA BGH16CB CPAL16CA INTU16CB TRUE16CB TUF16CB BTS16CB PTTG16CA ADVA16CC CPF16CC BAY16CB BIGC16CB AOT16C1406A DTAC16C1406A IVL16C1406A JAS16C1406A BANP16C1407A BGH16C1409A BTS16C1409A INTU16C1409A TMB16C1409A TRUE16C1409A

สำหรับในปี 2557 บริษัทมีแผนในการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิอนุพันธ์ที่มีคุณภาพอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งการออกใบสำคัญแสดงสิทธิอนุพันธ์ประเภท สิทธิในการขาย (Put Warrant) เพื่อให้ตอบสนองทุกความต้องการในการลงทุนในทุกภาวะตลาด อันก่อให้เกิดประโยชน์ทางการลงทุนแก่ลูกค้า นอกจากนี้บริษัทมีแผนการจัดอบรมและสัมมนาให้ความรู้ความเข้าใจแก่ผู้แนะนำการลงทุน เจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง อีกทั้ง การให้ความรู้ความเข้าใจแก่ลูกค้า โดยการจัดอบรมสัมมนา และจัดทำเอกสารข้อมูลเพื่อประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อ และเผยแพร่การบริการของบริษัทให้เจ้าหน้าที่ของบริษัท ลูกค้า และบุคคลทั่วไปได้รับทราบอย่างต่อเนื่อง