

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบาย และภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท จี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 18 สิงหาคม 2547 โดยบริษัท สองน้ำ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทการลงทุนที่มีผู้บริหารที่มีความรู้ ประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญด้านธุรกิจเช่าซื้อ ร่วมกับธนาคารออมสิน ซึ่งเป็นสถาบันการเงินภาครัฐที่มีนโยบายการขยายการให้บริการสินเชื่อรายย่อยแก่ประชาชนในภาคการเกษตร จึงได้จัดตั้งและเริ่มดำเนินธุรกิจการให้สินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร และได้จดทะเบียนแปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 29 กุมภาพันธ์ 2555 ต่อมาได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2556 ปัจจุบัน บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนจำนวน 150,000,000 บาท จำนวนหุ้นสามัญ 200,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท

จากแนวคิดและวิสัยทัศน์ของผู้บริหารที่ต้องการสนับสนุนด้านการเงินให้แก่เกษตรกรได้เข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้นทำให้เกษตรกรได้มีเครื่องจักรกลการเกษตรที่ทันสมัยไปใช้ในการเพิ่มประสิทธิภาพการเพาะปลูก การเก็บเกี่ยว และการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร เป็นผลให้ชีวิตความเป็นอยู่ดีขึ้น มีรายได้มั่นคงยั่งยืน ด้วยแนวคิดและวิสัยทัศน์ดังกล่าวทำให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ขยายตัวอย่างรวดเร็วและได้รับการตอบรับจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

ภายใต้แนวคิดการดำเนินธุรกิจที่มั่นคงและยั่งยืนนั้น บริษัทฯ มุ่งเน้นการให้บริการสินเชื่อในผลิตภัณฑ์ที่นำไปใช้ในการประกอบอาชีพ นำมาซึ่งรายได้และการพัฒนาและยกระดับคุณภาพชีวิต ทำให้มีชีวิตและความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นและมั่นคงและยั่งยืน โดยบริษัทฯ ตระหนักและให้ความสำคัญเกี่ยวกับการคัดสรรสินค้าที่ดี มีประสิทธิภาพ ตลอดจนออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์การให้บริการทางการเงินที่เป็นประโยชน์อย่างสร้างสรรค์ เพื่อให้มีความเหมาะสมและสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้ารวมทั้งมุ่งเน้นต่อการพัฒนากระบวนการทำงานและระบบการบริหารจัดการให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล โดยบริษัทฯ มีแนวคิดของการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนภายใต้ความรับผิดชอบต่อสังคมคือ “ความสำเร็จของลูกค้า คือ ความสำเร็จของบริษัทฯ” กล่าวคือ เมื่อลูกค้าประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพ บริษัทฯ ก็จะประสบความสำเร็จทางธุรกิจมีความเจริญเติบโตที่มั่นคงและยั่งยืนควบคู่กันไป

นอกจากนั้นจากการที่บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ และสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับ (นาโนไฟแนนซ์) จากกระทรวงการคลัง บริษัทฯ มีนโยบายในการขยายการให้บริการสินเชื่อเพิ่มมากขึ้นในกลุ่มผลิตภัณฑ์สินเชื่อส่วนบุคคล ซึ่งเป็นการตอบสนองต่อความต้องการทางการเงินแก่ฐานลูกค้าเดิม และเป็นการเพิ่มฐานกลุ่มลูกค้าใหม่ ตลอดจนเป็นการขยายการให้บริการทางการเงินของบริษัทฯ อีกด้วย

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และค่านิยมองค์กร

วิสัยทัศน์ (Vision)

เป็นบริษัทการเงินชั้นนำที่ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อและสินเชื่อส่วนบุคคล ตอบสนองความต้องการด้วยนวัตกรรม บริการที่ทันสมัย โปร่งใส เป็นธรรม มุ่งเน้นความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสีย สังคม และสิ่งแวดล้อม เพื่อการเติบโตที่ยั่งยืน

พันธกิจ (Mission)

มุ่งดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อที่แตกต่างเพื่อส่งเสริมธุรกิจของลูกค้าและตอบสนองความต้องการของลูกค้า พัฒนาให้บริการที่เป็นเลิศ สร้างความพึงพอใจสูงสุดให้ผู้ถือหุ้น และรับผิดชอบต่อสังคม ทั้งหมดนี้โดยบุคลากรที่มีความสามารถและเป็นหนึ่งเดียวกัน

ค่านิยมองค์กร (Corporate Value)

- ประสานใจและร่วมมือ (Collaboration)

การใช้เครือข่ายภายในและภายนอกมาช่วยให้สามารถบรรลุข้อตกลงเป้าหมาย และให้การสนับสนุนการทำงานของทีม และแบ่งปันความรู้แก่ทีมงาน เพื่อช่วยให้ทีมงานและองค์กรประสบความสำเร็จ

- ลูกค้าคือคนสำคัญ (Customer Focus)

มีความมุ่งมั่นที่แรงกล้า ความกระตือรือร้น และความยินดีเต็มใจที่จะให้บริการเพื่อช่วยให้ลูกค้าภายใน/ภายนอก ชื่นชม/บรรลุวัตถุประสงค์ โดยมีความเข้าใจอย่างแท้จริงในความต้องการของลูกค้า

- นำการเปลี่ยนแปลง (Leading Change)

มีความยอมรับ และเปิดรับการเปลี่ยนแปลง การเสนอ ริเริ่ม สิ่งใหม่ๆ ที่สามารถนำไปปฏิบัติได้จริง และการกระตุ้นให้เกิดนวัตกรรมเพื่อขับเคลื่อนความรู้ และปรับปรุง/สร้างสรรค์วิธีการใหม่ๆ ในการดำเนินธุรกิจ

- แสดงความรับผิดชอบต่อสังคม (Accountability)

มีทัศนคติ แนวความคิด ค่านิยม ในการปฏิบัติตน ให้มีความรับผิดชอบต่อการกระทำ ที่พึงแสดงออก ต่อตนเอง ทีมงาน และสังคม

- ซื่อสัตย์ โปร่งใส เป็นธรรม (Integrity)

มีความซื่อสัตย์ ความโปร่งใส ตรวจสอบได้ ยึดความเป็นธรรม และเป็นมืออาชีพ สร้างความเชื่อมั่น โดยปฏิบัติงานถูกต้อง โปร่งใส ยึดหลักกฎหมายและหลักจริยธรรม

1.2 การเปลี่ยนแปลง และพัฒนาการที่สำคัญ

ประวัติการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ เป็นดังนี้

สิงหาคม 2547	-	จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทฯ ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรกจำนวน 1.00 ล้านบาท จากการออกหุ้นสามัญ 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100.00 บาท มีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ อาคาร เอส จี ทาวเวอร์ เลขที่ 161/1 ซอยมหาดเล็กหลวง 3 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กทม. 10330
มิถุนายน 2548	-	บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเป็น 25.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 240,000 หุ้นมูลค่าที่ตราไว้ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินลงทุนในการขยายกิจการ โดยจัดสรรให้กับผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 177,500 หุ้นและธนาคารออมสิน 62,500 หุ้นตามสัญญาร่วมทุน ส่งผลให้สัดส่วนการถือหุ้นของธนาคารออมสินเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 25.00 ของทุนชำระแล้ว โดยมีบริษัท สองน้ำ จำกัด ถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 75.00 ของทุนชำระแล้ว
ตุลาคม 2548	-	บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเป็น 50.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 250,000 หุ้นมูลค่าที่ตราไว้ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินลงทุนในการขยายกิจการ โดยจัดสรรให้กับผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน
มกราคม 2549	-	บริษัทฯ ลงนามในบันทึกความเข้าใจโครงการสินเชื่อเช่าซื้อรถเกี่ยวขนาดข้าวกับบริษัท เครื่องจักรกลเกษตรไทย จำกัด ซึ่งเป็นผู้จำหน่ายรถเกี่ยวขนาดข้าวรายใหญ่ในอุตสาหกรรม และบริษัทฯ เริ่มบุกเบิกธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรภายในประเทศไทยโดยไม่ต้องใช้ที่ดินค้ำประกัน
	-	บริษัทฯ สร้างนวัตกรรมให้รถเกี่ยวขนาดข้าวสามารถทำประกันภัยอุบัติเหตุประเภท 1 เป็นครั้งแรกของประเทศไทย โดยร่วมมือกับบริษัท ทิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน)
	-	บริษัทฯ ร่วมมือกับบริษัท เครื่องจักรกลเกษตรไทย จำกัด และบริษัท เกษตรพัฒนาอุตสาหกรรม จำกัด ในการจัดสร้างเล่มทะเบียนรถเกี่ยวขนาดข้าวขึ้นเป็นครั้งแรก เพื่อใช้เป็นเอกสารและหลักฐานแสดงความเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน ตลอดจนใช้เป็นทรัพย์สินในการเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรของบริษัทฯ ได้
กรกฎาคม 2549	-	บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเป็น 75.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 250,000 หุ้นมูลค่าที่ตราไว้ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินลงทุนในการขยายกิจการ โดยจัดสรรให้กับบริษัท สองน้ำ จำกัด จำนวน 37,500 หุ้นและธนาคารออมสิน 212,500 หุ้น ส่งผลให้สัดส่วนการถือหุ้นของธนาคารออมสินเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 45.00 ของทุนชำระแล้วและบริษัท สองน้ำ จำกัด ถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 55.00 ของทุนชำระแล้ว

มีนาคม 2551	- บริษัทฯ ริเริ่มโครงการสินเชื่อเนกประสงค์ เพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้า ตลอดจนเป็นการให้บริการสินเชื่ออย่างครบวงจร โดยให้ลูกค้าสามารถนำรถเกี่ยวนวดข้าวที่ปลดภาระมาทำการขอสินเชื่อกับบริษัทฯ ได้
กันยายน 2553	- บริษัทฯ ได้มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นโดย <p>(1) บริษัท สองน้ำ จำกัดได้ซื้อหุ้นจากธนาคารออมสินในสัดส่วนร้อยละ 10.00 ของทุนชำระแล้ว ทำให้ถือสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท สองน้ำ จำกัดเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 55.00 ของทุนชำระแล้วเป็นร้อยละ 65.00 ของทุนชำระแล้ว</p> <p>(2) ธนาคารออมสินได้ขายหุ้นให้แก่กองทุนรวมออมสินในสัดส่วนร้อยละ 24.99 ของทุนชำระแล้ว และขายหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นรายย่อยในสัดส่วนร้อยละ 0.01 ของทุนชำระแล้วและขายหุ้นให้แก่บริษัท สองน้ำ จำกัด ร้อยละ 10.00 ของทุนชำระแล้ว ส่งผลให้สัดส่วนการถือหุ้นของธนาคารออมสินลดลงจากร้อยละ 45.00 ของทุนชำระแล้วเหลือร้อยละ 10.00 ของทุนชำระแล้ว</p> <p>บริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินโครงการ “จี แคป คอลเซ็นเตอร์” เพื่อให้บริการข้อมูลและการประสานงานกับลูกค้าในด้านต่าง ๆ เช่น การจัดการรถเกี่ยวนวดข้าว การจัดหาพื้นที่รับจ้างเก็บเกี่ยวข้าว การจัดหารถบรรทุกลากจูง การให้บริการข้อมูลพื้นที่เพาะปลูกข้าว ตลอดจนการให้บริการปรึกษาแนะนำการประกอบอาชีพรับจ้างเกี่ยวข้าว เป็นต้น</p>
กุมภาพันธ์ 2555	- บริษัทฯ ได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดและเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากหุ้นละ 100.00 บาท เป็นหุ้นละ 0.50 บาท พร้อมทั้งเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 75.00 ล้านบาท เป็น 100.00 ล้านบาท เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนจำนวน 50.00 ล้านหุ้น
พฤศจิกายน 2555	- ธนาคารออมสิน ได้ขายหุ้นทั้งหมดที่ถืออยู่ ร้อยละ 10.00 ของทุนชำระแล้ว ให้แก่กองทุนส่วนบุคคลธนาคารออมสินโดยบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนยูโอบี (ประเทศไทย) จำกัด ร้อยละ 5.00 ของทุนชำระแล้ว และกองทุนส่วนบุคคลธนาคารยูโอบี โดยบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนยูโอบี (ประเทศไทย) จำกัด ร้อยละ 5.00 ของทุนชำระแล้ว
เมษายน 2556	- กองทุนรวมออมสิน ได้จำหน่ายหุ้นที่ถือทั้งหมดอยู่ร้อยละ 24.99 ของทุนชำระแล้ว ให้แก่กองทุนส่วนบุคคลธนาคารออมสินโดยบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนยูโอบี (ประเทศไทย) จำกัด ร้อยละ 12.50 ของทุนชำระแล้ว และกองทุนส่วนบุคคลธนาคารยูโอบี โดยบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนยูโอบี (ประเทศไทย) จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 12.50 ของทุนชำระแล้ว เป็นผลให้กองทุนส่วนบุคคลทั้งสองแห่งถือหุ้นเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 17.50 ของทุนชำระแล้ว
พฤศจิกายน 2556	- บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนจำนวน 50 ล้านหุ้นมูลค่าที่ตราไว้ (พาร์) หุ้นละ 0.50 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 25 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด ในวันที่ 26 – 28 พฤศจิกายน 2556 โดยเสนอขายในราคา 2.70 บาทต่อหุ้น

ธันวาคม 2556	-	บริษัทฯ เข้าจดทะเบียนซื้อขายหลักทรัพย์วันแรกในตลาดหลักทรัพย์ mai ในวันที่ 17 ธันวาคม 2556
มีนาคม 2557	-	บริษัทฯ ได้นำแนวคิดด้านความรับผิดชอบต่อสังคมมาใช้กำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ โดยออกสินเชื่อเสริมสภาพคล่องในการประกอบอาชีพให้กับลูกค้าที่มีประวัติการผ่อนชำระที่ดี
สิงหาคม 2557	-	บริษัทฯ เริ่มดำเนินโครงการสินเชื่อเช่าซื้อรถเก๋งยี่ห้อฮอนด้า Civic - บริษัทฯ ได้รับการคัดเลือกจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยให้เป็น 1 ใน 5 บริษัทนำร่องของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ mai ด้านการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน และรับผิดชอบต่อเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม
กันยายน 2557	-	บริษัทฯ ลงนามโครงการสินเชื่อเช่าซื้อรถแทรกเตอร์ กับ บริษัท กมลอินดัสตรี จำกัด
ตุลาคม 2557	-	บริษัทฯ มีการออกหุ้นกู้และเสนอขายในกรณีทั่วไปแก่ประชาชน เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกันและไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 1 ปี 6 เดือน อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.20 ครบกำหนดไถ่ถอนในเดือนเมษายน 2559 มูลค่า 300 ล้านบาท บริษัทฯ ลงนามโครงการสินเชื่อเช่าซื้อรถแทรกเตอร์ กับ บริษัท เวิร์คแมน เฮฟวีอินดัสทรี (ไทยแลนด์) จำกัด
เมษายน 2558	-	บริษัทฯ มีการออกหุ้นกู้และเสนอขายในวงจำกัดต่อผู้ลงทุนไม่เกิน 10 ราย เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกันและไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.18 ครบกำหนดไถ่ถอนในเดือนเมษายน 2561 มูลค่า 200 ล้านบาท
มิถุนายน 2558	-	บริษัทฯ ลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือโครงการสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตร กับ บริษัท ยูเรกา ดีไซน์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นผู้พัฒนาและผลิตเครื่องจักรกลการเกษตร อาทิเช่น เครื่องปลูกมันสำปะหลัง เครื่องสีข้าวชุมชน
กรกฎาคม 2558	-	บริษัทฯ ได้รับการรับรองให้เป็นสมาชิกแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (CAC)
กันยายน 2558	-	บริษัทฯ ลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือโครงการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องรีดยางเครป กับ บริษัท ยิปต้า จักรกลเกษตร เทรตติ้ง จำกัด - บริษัทฯ ลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือโครงการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องอบลดความชื้นเมล็ดพืช กับบริษัท คุณ ชัน แมชชีนเนอร์รี่ จำกัด

ตุลาคม 2558	- บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ และใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพ (นาโนไฟแนนซ์) จากกระทรวงการคลัง บริษัทฯ ได้รับการคัดเลือกจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยให้เป็นบริษัทจดทะเบียนในกลุ่ม “หุ้นยั่งยืน ประจำปี 2558” (Thailand Sustainability Investment 2015)
พฤศจิกายน 2558	- บริษัทฯ มีการออกหุ้นกู้และเสนอขายในวงจำกัดต่อผู้ลงทุนไม่เกิน 10 ราย เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุผู้ถือประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกันและไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 4 ปี 11 เดือน 29 วัน อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.18 ครบกำหนดไถ่ถอนในเดือนพฤศจิกายน 2563 มูลค่า 100 ล้านบาท
ธันวาคม 2558	- บริษัทฯ เริ่มให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ
เมษายน 2559	- บริษัทฯ มีการออกหุ้นกู้และเสนอขายให้แก่ผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือผู้ลงทุนรายใหญ่ เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุผู้ถือประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกันและไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.25 ครบกำหนดไถ่ถอนในเดือนเมษายน 2562 มูลค่า 200 ล้านบาท
มิถุนายน 2559	- บริษัทฯ ลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือโครงการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องกำเนิดไฟฟ้าไบโอแก๊ส กับ บริษัท บางกอก เอ็นจิเนีย จำกัด
	- บริษัทฯ ลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือโครงการสินเชื่อเช่าซื้อรถตัดกล้วยกับ บริษัท ทรัพย์ทวี เอ็นจิเนียริง จำกัด
ตุลาคม 2559	- บริษัทฯ ได้รับรางวัลองค์กรนวัตกรรมดีเด่นประจำปี 2559 จากสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน)
กุมภาพันธ์ 2560	- บริษัทฯ ได้รับการคัดเลือกจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยให้เป็นบริษัทจดทะเบียนในกลุ่ม “หุ้นยั่งยืน ประจำปี 2559” (Thailand Sustainability Investment 2016)
มิถุนายน 2560	- บริษัทฯ ลงนามความร่วมมือโครงการสินเชื่อเช่าซื้อรถแทรกเตอร์ กับ บริษัท ซี เอ็น เอช อินดัส เทเรียล ไทยแลนด์ จำกัด
ตุลาคม 2560	- บริษัทฯ ริเริ่มโครงการสินเชื่อเช่าซื้อเรือท่องเที่ยว กับ บริษัท อียู มารีน จำกัด และ บริษัท เฮลิโกเกิด จำกัด บริษัทฯ ได้รับการคัดเลือกจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยให้เป็นบริษัทจดทะเบียนในกลุ่ม “หุ้นยั่งยืน ประจำปี 2560” (Thailand Sustainability Investment 2017)

	-	บริษัทฯ ได้รับการคัดเลือกให้เป็นบริษัทดีเด่น ในการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทย ประจำปี 2560 โดยอยู่ในระดับ 5 ดาว (Corporate Governance Report of Thai Listed Companies 2017)
พฤศจิกายน 2560	-	บริษัทฯ มีการออกหุ้นกู้แบบเฉพาะเจาะจง เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกันและไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ มูลค่า 60 ล้านบาท อายุ 2 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 6.00 ต่อปี ครบกำหนดไถ่ถอนในเดือนพฤศจิกายน 2562
กุมภาพันธ์ 2561	-	บริษัทฯ มีการออกหุ้นกู้และเสนอขายแบบเฉพาะเจาะจง เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกันและไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ มูลค่า 100 ล้านบาท อายุ 6 เดือน อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.00 ต่อปี ครบกำหนดไถ่ถอนในเดือนสิงหาคม 2561
	-	บริษัทฯ มีการออกหุ้นกู้และเสนอขายให้แก่ผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือผู้ลงทุนรายใหญ่ เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกันและไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 6 เดือน มูลค่า 122.70 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.00 ต่อปี ครบกำหนดไถ่ถอนในเดือนสิงหาคม 2561
	-	บริษัทฯ มีการออกหุ้นกู้และเสนอขายให้แก่ผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือผู้ลงทุนรายใหญ่ เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกันและไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ มูลค่า 278 ล้านบาท อายุ 2 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 6.00 ต่อปี ครบกำหนดไถ่ถอนในเดือนกุมภาพันธ์ 2563
มิถุนายน 2561	-	บริษัทฯ มีการออกหุ้นกู้และเสนอขายให้แก่ผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือผู้ลงทุนรายใหญ่ เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกันและไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ มูลค่า 200 ล้านบาท อายุ 2 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 6.25 ต่อปี ครบกำหนดไถ่ถอนในเดือนมิถุนายน 2563
สิงหาคม 2561	-	บริษัทฯ มีการออกหุ้นกู้และเสนอขายแบบเฉพาะเจาะจง เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกันและไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ มูลค่า 100 ล้านบาท อายุ 6 เดือน อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.00 ต่อปี ครบกำหนดไถ่ถอนในเดือนมกราคม 2562
กันยายน 2561	-	บริษัทฯ ลงนามความร่วมมือโครงการสินเชื่อเช่าซื้อรถแทรกเตอร์ กับ บริษัท ไอเอสที ฟาร์ม แมชชีนเนอร์รี่ จำกัด
ตุลาคม 2561	-	บริษัทฯ มีการออกหุ้นกู้และเสนอขายแบบเฉพาะเจาะจง เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกันและไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ มูลค่า 50 ล้านบาท อายุ 2 เดือน อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 2.50 ต่อปี ครบกำหนดไถ่ถอนในเดือนธันวาคม 2561
		คุณภาพการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 อยู่ในระดับดีเยี่ยม

	-	บริษัทฯ ได้รับการคัดเลือกให้เป็นบริษัทดีเด่น ในการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทย ประจำปี 2561 โดยอยู่ในระดับ 4 ดาว (Corporate Governance Report of Thai Listed Companies 2018)
พฤศจิกายน 2561	-	บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียน เป็น 150,000,000 ล้านบาท จากเดิมทุนจดทะเบียน 100,000,000 ล้านบาท

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ สามารถแบ่งตามประเภทการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการ	ปี 2561		ปี 2560		ปี 2559	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
รายได้จากสิทธิเรียกร้องภายใต้สัญญาเช่าซื้อทรัพย์สิน						
- รถเกี่ยวนวดข้าว	124.70	40.70	104.49	52.61	104.04	68.16
- รถแทรกเตอร์	36.26	11.83	5.67	2.85	3.97	2.60
- สินเชื่ออเนกประสงค์	33.09	10.80	18.34	9.23	11.63	7.62
- รถชุดตัดขนาดใหญ่	0.13	0.04	-	-	-	-
- อะไหล่	0.04	0.01	0.02	0.01	0.06	0.04
- เครื่องอบลดความชื้น	-	-	-	-	0.54	0.35
- เครื่องรีดยางเครป	3.07	1.00	2.82	1.42	1.75	1.15
- รถเกี่ยวนวดข้าวมือสอง	11.30	3.69	6.56	3.30	1.56	1.02
- รถตัด + Open brand	6.36	2.08	2.27	1.14		
- เรืออันทามัน	13.76	4.49	0.29	0.15		
รวม	228.71	74.64	140.46	70.73	123.55	80.95
รายได้ดอกเบี้ยรับจากสินเชื่อส่วนบุคคล และนิติบุคคล	64.46	21.04	36.01	18.13	10.15	6.65
รายได้ค่าปรับล่าช้า - สินเชื่อเช่าซื้อ	9.94	3.24	16.79	8.45	16.34	10.71
รายได้อื่น	3.29	1.08	5.34	2.69	2.59	1.70
รวมรายได้	306.40	100.00	198.60	100.00	152.63	100.00

หมายเหตุ : รายได้อื่น ประกอบด้วย ส่วนลดรับจากการส่งเสริมการขาย รายได้ค่าธรรมเนียมจากการประกันภัย ดอกเบี้ยรับ รายได้ค่าติดตามทวงถาม รายได้ค่าเปลี่ยนสัญญาและรายได้จากการขอใช้สินเชื่ออเนกประสงค์

สินเชื่อกหลักของบริษัทฯ สามารถแบ่งออกได้เป็น 5 กลุ่ม ได้แก่

1. สินเชื่อสบายใจเกษตรกร
2. สินเชื่อสบายใจอันดามัน
3. สินเชื่อสบายใจธุรกิจ
4. สินเชื่อสบายใจพนักงาน
5. สินเชื่อสบายใจตลาด

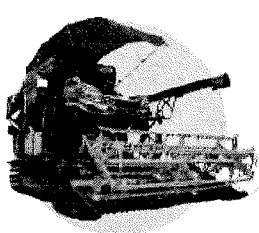
2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1) สินเชื่อสบายใจเกษตรกร

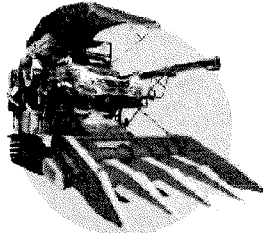
บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรหลากหลายประเภท ได้แก่ เครื่องเกี่ยวรวงข้าว เครื่องเกี่ยวข้าวโพด (เกษตรพัฒนา) รถแทรกเตอร์และอุปกรณ์ต่อพ่วง (นิวฮอลแลนด์ และ อิเซกิ) รถดักกล้วย (แซมปี) เครื่องรีดยางเครป (ยิปต้า) รวมไปถึงเครื่องจักรกลการเกษตรอื่น ๆ โดยลูกค้าสามารถนำเครื่องจักรกลการเกษตรของบริษัทที่มีบันทึกข้อตกลง กับทาง จี แคปปิตอล มาขอสินเชื่อเช่าซื้อกับทางบริษัทฯ เพื่อนำไปใช้ในการทำเกษตรกรรม รวมถึงการรับจ้างอื่น ๆ ในภาคการเกษตร

การให้บริการสินเชื่อครอบคลุมทั้งสินเชื่อสินค้าใหม่และสินเชื่อรีไฟแนนซ์ เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบอาชีพ, เพื่อนำเงินไปใช้ในการซื้ออะไหล่, เพื่อการซ่อมแซมรถ/เครื่องจักรกลการเกษตร หรือเพื่อใช้เป็นเงินดาวน์รถคันใหม่ เป็นต้น โดยลูกค้าจะต้องมีเอกสาร/หลักฐานการเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ รถ/เครื่องจักรกลการเกษตร (ที่ปลอดภาระ) มาขอสินเชื่อกับบริษัทฯ

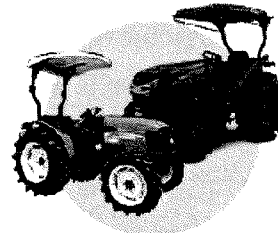
อีกทั้งบริษัทฯ ยังมีสินเชื่อส่วนบุคคลเป็นสินเชื่อเงินกู้ยืมแบบไม่มีหลักประกัน เฉพาะกลุ่มลูกค้าเก่าที่มีประวัติทางการเงินกับบริษัทฯ เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน โดยบริษัทฯ มีการประเมินวงเงินการให้สินเชื่อส่วนบุคคลเป็นไปตามนโยบายของบริษัทฯ และหลักเกณฑ์การพิจารณาวงเงินกู้ยืม ตลอดจนมีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมอื่น ๆ เป็นไปตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย (บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทย โดยได้รับใบอนุญาตจากกระทรวงการคลัง เมื่อวันที่ 14 ตุลาคม 2558)



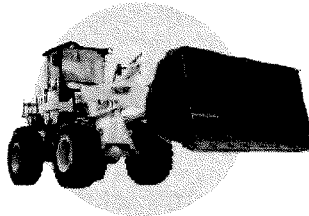
เครื่องเกี่ยวนาข้าว



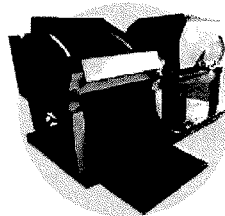
เครื่องเกี่ยวข้าวโพด



รถแทรกเตอร์



รถดักล้อยาง



เครื่องรีดยางเครป

2) สินเชื่อสบายใจอันดามัน

การให้บริการสินเชื่อรีไฟแนนซ์ เป็นการให้บริการสินเชื่อเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบอาชีพ, เพื่อนำเงินไปใช้ในการซื้ออะไหล่, เพื่อการซ่อมแซมรถ / เรือ / เครื่องจักรกลการเกษตร ที่บริษัทฯ ให้เช่าซื้อ หรือเพื่อใช้เป็นเงินดาวน์รถ / เรือคันใหม่ เป็นต้น โดยลูกค้าจะต้องมีเอกสาร/หลักฐานการเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ รถ / เรือ / เครื่องจักรกลการเกษตร (ที่ปลอดภาระแล้ว) มาขอสินเชื่อกับบริษัทฯ (การพิจารณาและกำหนดวงเงินสินเชื่อเป็นไปตามเงื่อนไขของบริษัทฯ)

3) สินเชื่อสบายใจธุรกิจ

บริการสินเชื่อเงินกู้ยืมแบบมีหลักประกัน เช่น สินเชื่อจดจำนอง สินเชื่อ Factoring สินเชื่อขาย-ฝาก เป็นการให้สินเชื่อเพื่อเสริมสภาพคล่องในการประกอบธุรกิจ หรือ ใช้จ่ายตามความประสงค์ของลูกค้า โดยผู้ขอกู้จะต้องนำหลักประกันมาจดจำนอง / โอนกรรมสิทธิ์ ให้กับบริษัทฯ

4) สินเชื่อสบายใจพนักงาน (สวัสดิการ)

บริการสินเชื่อเงินกู้ยืมแบบไม่มีหลักประกัน ให้กับพนักงานบริษัท เนื่องจากสินเชื่อส่วนบุคคลเป็นสินเชื่อเงินกู้ยืมแบบไม่มีหลักประกัน บริษัทฯ จึงกำหนดนโยบายการให้สินเชื่อส่วนบุคคลเฉพาะกลุ่มลูกค้าที่มีอาชีพการงานที่มั่นคง มีหลักแหล่งที่แน่นอน และสามารถตรวจสอบข้อมูลได้เท่านั้น ดังนั้นบริษัทฯ จึงให้สินเชื่อสำหรับพนักงานของบริษัทฯ ที่มีบันทึกข้อตกลง ในการหักเงินเพื่อชำระค่าวงผ่านบัญชีเงินเดือนนั้น เพื่อลดความเสี่ยงสำหรับสินเชื่อเงินกู้ยืมแบบไม่มีหลักประกัน

5) สินเชื่อสบายใจตลาด

บริการสินเชื่อเงินกู้ยืมสำหรับ พ่อค้า แม่ค้า และผู้ประกอบการในตลาดชั้นนำของประเทศไทย เพื่อตอบโจทย์ความต้องการเงินกู้เพื่อจ่ายค่าแผงค้า หรือเพื่อนำไปใช้เสริมสภาพคล่องของธุรกิจ โดยเน้นกลุ่มเป้าหมายที่มีอาชีพการทำงานที่มั่นคง มีหลักแหล่งที่แน่นอน และสามารถตรวจสอบข้อมูลได้ เช่นมีแผงค้าขายและสัญญาเช่าแผงที่ชัดเจน และมีการตรวจสอบข้อมูลจากตลาดนั้น ๆ (บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทย โดยได้รับใบอนุญาตจากกระทรวงการคลัง เมื่อวันที่ 14 ตุลาคม 2558 และได้รับใบอนุญาตประกอบอาชีพภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทย (นาโนไฟแนนซ์) ได้รับใบอนุญาตจากกระทรวงการคลัง เมื่อวันที่ 14 ตุลาคม 2558)

สัดส่วนการปล่อยสินเชื่อของบริษัทฯ แบ่งตามประเภทเครื่องจักรกลการเกษตรปี 2559 - ปี 2561

(หน่วย: ล้านบาท)

ประเภทเครื่องจักรกลการเกษตร	ปี 2561		ปี 2560		ปี 2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รถเกี่ยวนาข้าว	273.60	23.19	382.68	34.18	165.49	46.60
รถแทรกเตอร์	282.54	23.94	136.57	12.20	3.75	1.06
สินเชื่อเนกประสงค์	69.69	5.91	105.02	9.38	27.29	7.68
เครื่องรียางเครป	8.68	0.74	16.39	1.46	11.08	3.12
รถขุดตัก	41.34	3.50	29.18	2.61	7.89	2.22
รถเกี่ยวนาข้าวมือสอง	18.52	1.57	32.49	2.90	13.53	3.81
รถยัดขายขาด	5.31	0.45	6.22	0.56		
สินเชื่อส่วนบุคคลและนิติบุคคล	364.28	30.87	398.00	35.55	126.09	35.51
เรืออันทามัน	113.38	9.61	13.03	1.16		
อื่นๆ	2.70	0.22	-	-	-	-
รวม	1,180.04	100.00	1,119.58	100.00	355.12	100.00

ที่มา : บริษัท จี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)

2.2 การตลาด และภาวะการแข่งขัน

ภาวะเศรษฐกิจการเกษตรปี 2561 ขยายตัวร้อยละ 4.6 เมื่อเทียบกับปี 2560 โดยสาขาพืช สาขาปศุสัตว์ สาขาบริการทางการเกษตรและสาขาป่าไม้ ขยายตัวร้อยละ 5.4, 1.9, 4.0 และ 2.0 ตามลำดับ ส่วนสาขาประมงหดตัวร้อยละ 1.0

ปัจจัยบวก

- กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ มุ่งเน้นการปฏิรูปภาคเกษตรด้วยหลักการตลาดนำการผลิตควบคู่กับการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรม โดยได้ดำเนินนโยบายที่สำคัญ อาทิ การบริหารจัดการทรัพยากรน้ำ การส่งเสริมการเกษตรแบบแปลงใหญ่ การพัฒนาศูนย์เรียนรู้ การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตสินค้าเกษตร การบริหารจัดการการผลิตสินค้าเกษตรตามแผนที่เกษตรเพื่อการบริหารจัดการเชิงรุก การพัฒนาคุณภาพสินค้าเกษตรสู่มาตรฐานการพัฒนาเกษตรสู่ Smart Farmer ซึ่งช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต ลดต้นทุนการผลิต พัฒนาสถาบันเกษตรกรให้มีความเข้มแข็ง ส่งเสริมให้เกษตรกรเป็นเกษตรกรมืออาชีพ ที่มีศักยภาพทั้งทางด้านการผลิต การแปรรูปและการตลาด ทำให้ผลิตสินค้าเกษตรสอดคล้องกับความต้องการของตลาดและมีคุณภาพมาตรฐานมากขึ้น

- ปริมาณน้ำและสภาพอากาศโดยรวมทั้งประเทศยังคงเอื้ออำนวยต่อการผลิตทางการเกษตร โดยปริมาณน้ำใช้การได้ในอ่างเก็บน้ำหลักของประเทศมีเพียงพอต่อการเพาะปลูกพืชที่สำคัญหลายชนิด ทำให้พืชส่วนใหญ่เจริญเติบโตได้ดี และมีผลผลิตต่อไร่เพิ่มขึ้น

ปัจจัยลบ

- ช่วงต้นฤดูเพาะปลูก (เดือนพฤษภาคม-กรกฎาคม 2561) หลายจังหวัดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ อาทิ นครราชสีมา ศรีสะเกษ สุรินทร์ ร้อยเอ็ด ขอนแก่น บุรีรัมย์ ซึ่งเป็นแหล่งเพาะปลูกข้าวนาปีที่สำคัญของประเทศ ประสบภัยแล้งฝนทิ้งช่วง ส่งผลกระทบต่อการเจริญเติบโตของต้นข้าว ในระยะแตกกอและช่วงออกรวง ทำให้ต้นข้าวแห้งตาย เมล็ด ข้าวลีบไม่สมบูรณ์ รวมทั้งมีวัชพืชขึ้นเป็นจำนวนมาก ส่งผลให้ผลผลิตข้าวต่อไร่ลดลง

แนวโน้มเศรษฐกิจการเกษตรปี 2562

แนวโน้มเศรษฐกิจการเกษตรปี 2562 คาดว่าจะขยายตัวอยู่ในช่วงร้อยละ 2.5 ถึง 3.5 โดยสาขาพืช ขยายตัวร้อยละ 2.5 ถึง 3.7 สาขาปศุสัตว์ ขยายตัวร้อยละ 1.3 ถึง 2.3 สาขาประมง ขยายตัวร้อยละ 1.0 ถึง 2.0 สาขาบริการทางการเกษตร ขยายตัวร้อยละ 2.0 ถึง 3.0 และสาขาป่าไม้ ขยายตัวร้อยละ 1.2 ถึง 2.2 โดยมีปัจจัยสนับสนุนดังนี้

- การดำเนินนโยบายด้านการเกษตร เพื่อปฏิรูปภาคเกษตรอย่างต่อเนื่อง โดยเป็นความร่วมมือระหว่างภาครัฐ ภาคเอกชนและภาคประชาสังคม ซึ่งจะช่วยผลักดันให้การผลิตทางการเกษตรมีประสิทธิภาพมากขึ้น สถาบันเกษตรกรมีความเข้มแข็ง เกษตรกรมีการวางแผนการผลิตที่สอดคล้องกับความต้องการของตลาด ทำให้เกษตรกรมีรายได้ที่มีเสถียรภาพมากขึ้น

- สภาพอากาศโดยทั่วไปและปริมาณน้ำยังคงเอื้ออำนวยต่อการผลิตทางการเกษตร

อัตราการใช้เงินของผลิตภัณฑ์มวลรวมภาคการเกษตร

(หน่วย : ร้อยละ)

สาขา	2561	2562
ภาคเกษตร	4.6	2.5 - 3.5
พืช	5.4	2.7 - 3.7
ปศุสัตว์	1.9	1.3 - 2.3
ประมง	-1.0	1.0 - 2.0
บริการทางการเกษตร	4.0	2.0 - 3.0
ป่าไม้	2.0	1.2 - 2.2

ที่มา : กองนโยบายและแผนพัฒนาการเกษตร, สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

2.21 กลยุทธ์การแข่งขัน**1. กลยุทธ์การสร้างแตกต่างในการให้บริการ**

บริษัทฯ มีนโยบายในการพัฒนากลยุทธ์การสร้างแตกต่าง ความหลากหลาย และครบวงจร เพื่อรักษาฐานลูกค้าเก่าและเพิ่มฐานลูกค้าใหม่ ตลอดจนการสร้างความรู้รักภักดีในบริการของบริษัทฯ เน้นการเข้าถึงลูกค้าแต่ละกลุ่ม โดยศึกษาความต้องการในแต่ละกลุ่มอาชีพ พฤติกรรมและความต้องการในการใช้สินเชื่อ เพื่อออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า เช่น การออกแบบวงฉ้อผ่อนให้ตรงกับฤดูกาลเก็บเกี่ยวของเกษตรกร / ธุรกิจท่องเที่ยว และเพื่อช่วยลดความเสี่ยงของบริษัทในการจัดเก็บค่างวด เนื่องจากลูกค้ามีรายได้ชำระตรงกับตารางการจ่ายค่างวด

2. กลยุทธ์การขยายธุรกิจ

บริษัทฯ มีนโยบายการเพิ่มพันธมิตรทางการค้า โดยในปี 2561 ได้เป็นตัวแทนบริษัทการให้สินเชื่อรถแทรกเตอร์ยี่ห้อ อีเซกิ เพิ่มเติมจากยี่ห้อ นิวฮอลแลนด์ ในปี 2560 เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ต้องการขอสินเชื่อรถแทรกเตอร์ให้ครอบคลุมยิ่งขึ้น

บริษัทฯ มีนโยบายขยายสินเชื่อส่วนบุคคลที่มีหลักประกัน สำหรับกลุ่มลูกค้าธุรกิจมากขึ้น เช่น สินเชื่อจัดจ้าง, สินเชื่อ Factoring, สินเชื่อขาย-ฝาก เพื่อให้ลูกค้าสามารถมีเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบธุรกิจ การขายสินเชื่อส่วนบุคคลที่มีหลักประกันจะช่วยลดความเสี่ยงในการปล่อยสินเชื่อของบริษัทฯ

3. กลยุทธ์การส่งเสริมด้านการตลาด

บริษัทฯ มีการศึกษาพฤติกรรมและความต้องการแต่ละพื้นที่ เพื่อออกโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า และเน้นการทำกิจกรรมส่งเสริมการขายร่วมกับบริษัทคู่ค้า/ ดีลเลอร์ เพื่อการเข้าถึงลูกค้า และศึกษาข้อมูลและรับฟังข้อคิดเห็นของลูกค้า เพื่อนำมาปรับปรุงและพัฒนาการบริการให้ดียิ่งขึ้น

อีกทั้งบริษัทฯ ยังจัดตั้งหน่วยงานขายทางโทรศัพท์ เพื่อนำโปรโมชั่น สิทธิพิเศษ สำหรับลูกค้าเก่า ที่มีประวัติการผ่อนชำระดี เพื่อการใช้บริการสินเชื่อซ้ำ และเป็นการรักษาลูกค้าเก่า

4. กลยุทธ์การโฆษณาประชาสัมพันธ์

สำหรับกลยุทธ์การโฆษณาประชาสัมพันธ์ ในปี 2561 เนื่องจากแต่ละผลิตภัณฑ์ย่อยของทางบริษัทฯ จะเน้นไปที่การปล่อยสินเชื่อเฉพาะกลุ่มเป้าหมายที่แตกต่างกัน ดังนั้น ทางบริษัทฯ จะเน้นการทำโฆษณา ประชาสัมพันธ์ พื้นที่ของกลุ่มเป้าหมายเป็นหลัก ไม่ว่าจะเป็น การลงโฆษณาในนิตยสาร แผ่นพับ สื่อวิทยุท้องถิ่น สื่อวิทยุชุมชน รถแห่ บิลบอร์ด การออกงานร่วมกับคู่ค้า การทำ Roadshow รวมถึงการออกบูธแนะนำผลิตภัณฑ์สินเชื่อในงาน อีเว้นท์เฉพาะของอุตสาหกรรมนั้น ๆ

นอกจากนั้นแล้ว ทางบริษัทฯ ได้ทำการสร้างช่องทางโซเชียลมีเดียต่าง ๆ ไว้ เพื่อทำหน้าที่ในการประชาสัมพันธ์ข่าวสารอัปเดตกับลูกค้าปัจจุบันแบบทันทั่วถึง เพื่อเป็นการรักษฐานลูกค้าปัจจุบันให้แอคทีฟอย่างต่อเนื่อง รวมถึงสื่อสารโปรโมชัน และแคมเปญการตลาดต่าง ๆ ไปยังกลุ่มเป้าหมายที่มีความสนใจในผลิตภัณฑ์และวางแผนที่จะใช้บริการสินเชื่อของบริษัทฯ ในอนาคตอันใกล้

5. กลยุทธ์การสร้างภาพลักษณ์องค์กร

ตลอดปี 2561 บริษัทฯ ยังคงเน้นย้ำการสร้างและรักษาภาพลักษณ์องค์กรอย่างต่อเนื่อง โดยชูแบรนด์ “สินเชื่อสบายใจ” ในฐานะแบรนด์สินเชื่อหลักของบริษัทฯ เพื่อความง่ายต่อการสื่อสารทางการตลาดและการจดจำแบรนด์สำหรับลูกค้า โดยมี 4 แบนด์ย่อย เพื่อเจาะกลุ่มเป้าหมายที่แตกต่างกัน ได้แก่

- | | |
|----------------------------|---|
| “สินเชื่อสบายใจเกษตรกร” : | สินเชื่อเช่าซื้อรถเกี่ยวนวดข้าว, รถแทรกเตอร์ และเครื่องจักรกลการเกษตร จักรกลุ่มเป้าหมาย เกษตรกร และผู้ประกอบการในภาคธุรกิจการเกษตร |
| “สินเชื่อสบายใจอันดามัน” : | สินเชื่อเช่าซื้อเครื่องยนต์เรือสปีดโบ๊ท จักรกลุ่มเป้าหมาย ผู้ประกอบการในธุรกิจเรือท่องเที่ยวภาคใต้ และภาคตะวันออก |
| “สินเชื่อสบายใจตลาด” : | สินเชื่อเช่าซื้อเพื่อจ่ายค่าเช่าแผงค้า รวมถึงสินเชื่อส่วนบุคคลเพื่อเสริมสภาพคล่องธุรกิจ และใช้จ่ายเอนกประสงค์ จักรกลุ่มเป้าหมาย พ่อค้า แม่ค้า และผู้ประกอบการในตลาด โดยในเฟสปัจจุบัน ทางบริษัทฯ ได้ร่วมมือกับ 3 ตลาดขนาดใหญ่ที่มีศักยภาพ คือ ตลาดคลองเตย, ตลาดปัฐวิกรณ์ และตลาดไท |
| “สินเชื่อสบายใจพนักงาน” : | สินเชื่อส่วนบุคคล เพื่อใช้จ่ายเอนกประสงค์ หรือนำไปปิดหนี้ในระบบ จักรกลุ่มเป้าหมายพนักงานบริษัทที่มีรายได้ประจำ ซึ่งอาจมีบางช่วงที่มีความจำเป็นต้องใช้เงินก้อน เพื่อนำไปจ่ายภาระต่าง ๆ |

ทั้งนี้ ในส่วนของการสื่อสารทางการตลาดที่เผยแพร่ออกไป จะเน้นการสะท้อนให้เห็นถึงคุณลักษณะพิเศษของแบรนด์ ในแง่ของการเป็นผลิตภัณฑ์สินเชื่อ ที่สร้างความสบายใจ ให้กับลูกค้าผู้ใช้บริการ ทั้งในเรื่องการออกแบบเทอมการชำระค่างวด ที่ลูกค้าสามารถเลือกช่วงเวลาเองให้สอดคล้องกับฤดูกาลเก็บเกี่ยวได้ หรือแคมเปญการตลาดในช่วงเวลาต่าง ๆ ที่ลูกค้าสามารถเลือกสัดส่วนเงินดาวน์และอัตราดอกเบี้ย ที่เหมาะสมกับสถานะทางการเงินในขณะนั้น นอกจากนี้แล้ว ยังมีการนำโซเชียลมีเดียช่องทางต่าง ๆ มาประยุกต์ใช้ในการสื่อสารกับลูกค้า ไม่ว่าจะเป็น LINE หรือ Facebook เพื่อให้ลูกค้าสามารถติดต่อสอบถาม, เข้าถึงข่าวสารประชาสัมพันธ์ รวมถึงแคมเปญการตลาดต่าง ๆ ได้สะดวกรวดเร็ว สอดคล้องกับไลฟ์สไตล์การเสพสื่อที่เปลี่ยนไป หรือแม้แต่การเปิดให้บริการโมบายแอปพลิเคชัน “สบายใจ จี แคปปิตอล” เพื่อเป็นช่องทางใหม่ให้ลูกค้าสามารถตรวจสอบยอดชำระ, กำหนดชำระ, พร้อมยอดเงินกู้คงเหลือ ได้ง่าย ๆ ด้วยตัวเอง ตลอด 24 ชั่วโมง ผ่านโทรศัพท์มือถือทุกเครือข่าย ซึ่งจะช่วยลดความยุ่งยากจากการพึ่งพาช่องทางใบแจ้งหนี้เดิมเพียงอย่างเดียว

6. กลยุทธ์การรักษาและสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการรักษาและสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า เพื่อให้สามารถตอบสนองความคาดหวังของลูกค้า (Customer expectation) โดยการนำเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่ทันสมัยมาใช้เป็นเครื่องมือทำความเข้าใจความต้องการของลูกค้า โดยมีการเพิ่มช่องทาง เพื่อรับข้อเสนอแนะและรับเรื่องร้องเรียน รวมถึงช่วยแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้าในประเด็นต่าง ๆ โดยลูกค้าสามารถติดต่อแจ้งปัญหาได้หลายช่องทาง เช่น ผ่านทางเจ้าหน้าที่ของบริษัทในพื้นที่, ผ่านฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ (Call Center) ของบริษัท, ผ่านช่องทางเว็บไซต์, ผ่านช่องทางโซเชียลมีเดีย เช่น Line และ Facebook เป็นต้น ทั้งนี้บริษัทฯ ยังได้มีการสร้างความแตกต่างด้านบริการ (Service differentiation) เพื่อเพิ่มขีดความสามารถการบริการให้สูงกว่าคู่แข่ง โดยสร้างการตลาดเชิงรุก (Proactive Marketing) โดยมีทีมการตลาดและการขายของบริษัทฯ ออกไปเยี่ยมลูกค้าถึงบ้าน เพื่อสำรวจความพึงพอใจรวมถึงรับข้อเสนอแนะจากลูกค้า

สำหรับลูกค้าเก่าที่เคยใช้บริการสินเชื่อกับทางบริษัทฯ และมีประวัติการชำระหนี้ที่ดี บริษัทฯ ได้มีการนำข้อมูลมาวิเคราะห์ เพื่อสร้างกลยุทธ์การตลาดเพื่อใช้ปฏิบัติต่อลูกค้าหรือกลุ่มเป้าหมาย โดยแนวทางการปฏิบัติเป็นลักษณะตัวต่อตัวหรือเฉพาะกลุ่มเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าในแต่ละคนหรือแต่ละกลุ่ม อันก่อให้เกิดความพึงพอใจในตัวผลิตภัณฑ์สินเชื่อและบริการ เพื่อสร้างการจงรักภักดีต่อบริษัทฯ โดยจะเป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนและเพื่อผลกำไรในระยะยาวของบริษัทฯ โดยได้รับประโยชน์ทั้งสองฝ่าย ทั้งต่อตัวลูกค้าและบริษัทฯ (Win-Win Strategy) อย่างต่อเนื่องเป็นระยะเวลานาน

7. กลยุทธ์การรักษาและสร้างความสัมพันธ์กับคู่ค้าและพันธมิตร

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการรักษาและสร้างความสัมพันธ์อันดีกับคู่ค้าและพันธมิตร เนื่องจากคู่ค้าและพันธมิตรมีส่วนร่วมในการสนับสนุนให้ลูกค้าทราบถึงบริการทางการเงินของบริษัทฯ ทั้งยังมีส่วนช่วยให้คำปรึกษาและแนะนำบริการด้านสินเชื่อในเบื้องต้นให้กับลูกค้า และทำให้ลูกค้าตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อของบริษัทฯ ที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้จัดการประชุมหรือเพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลต่าง ๆ และนำปัญหาที่เกิดจากการดำเนินงานมาร่วมกันพิจารณาปรับปรุงและแก้ไขอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการให้ความร่วมมือในกิจกรรมต่าง ๆ ของบริษัทคู่ค้าและพันธมิตรมาโดยตลอด เพื่อเป็นการกระชับความสัมพันธ์และสร้างโอกาสในการทำธุรกิจของบริษัทฯ นอกจากนี้ ยังมีการออกแคมเปญสินเชื่อพิเศษเพื่อตอบสนองความต้องการ และสอดคล้องกับแผนการตลาดที่คู่ค้าและพันธมิตรทางธุรกิจ

8. กลยุทธ์การพัฒนาและรักษาบุคลากร

การพัฒนาทรัพยากรบุคคล บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาบุคลากรเป็นอย่างยิ่ง โดยจัดให้มีการอบรมและสัมมนาในหัวข้อที่หลากหลายอย่างสม่ำเสมอแก่พนักงานทุกระดับรวมถึงระดับผู้บริหาร โดยมีทั้งการจัดฝึกอบรมภายในและส่งไปฝึกอบรมกับสถาบันต่าง ๆ ในหลักสูตรต่าง ๆ ทั้งทางด้านเทคนิคและวิชาชีพเทคโนโลยีสารสนเทศ การบริหาร การจัดการ ฯลฯ บริษัทฯ ยังได้จัดฝึกอบรมให้แก่พนักงานใหม่เพื่อให้เข้าใจถึงขั้นตอนการปฏิบัติงานในส่วนงานที่รับผิดชอบเป็นอย่างดีก่อนที่จะเริ่มปฏิบัติงานจริง นอกจากนี้เพื่อเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพและเสริมทักษะในการปฏิบัติงานของผู้บริหารและพนักงานทุกคน บริษัทฯ ยังจัดให้มีการจัดอบรมประจำปี และเปิดโอกาสให้แก่พนักงานในการที่จะเข้ารับการอบรมจากสถาบันต่าง ๆ เพื่อเป็นการเสริมสร้างสมรรถนะขององค์กรและบุคลากรของบริษัทฯ



บริษัทฯ ได้ให้การสนับสนุนการพัฒนาบุคลากร อย่างเต็มที่ในการหาหลักสูตรที่ดีมีคุณภาพและเหมาะสมสำหรับพนักงาน อีกทั้งได้วางแผนที่จะเพิ่มงบประมาณในการพัฒนา พนักงานของบริษัทฯ ในทุก ๆ ปี

นอกจากค่าจ้างที่เป็นค่าตอบแทนที่บริษัทฯ จ่ายให้แก่พนักงานแล้ว บริษัทฯ ยังมีสวัสดิการที่บริษัทจัดหาให้ โดยพิจารณา จากความสามารถในการจัดหาและการจ่ายของบริษัทฯ ทั้งในปัจจุบันและระยะยาว โดยจัดหาสวัสดิการที่เสริมสร้างความมั่นคง ในการดำรงชีพของพนักงาน และเพื่อเป็นการแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายในการดำรงชีพส่วนหนึ่ง อาทิเช่น สวัสดิการรักษายาบาล และทันตกรรม และค่าใช้จ่ายด้านอื่น ๆ เช่น เบี้ยเลี้ยง และเงินช่วยเหลือค่าพาหนะ นอกจากนี้บริษัทฯ กำหนดให้มีสวัสดิการ และค่าตอบแทนที่สอดคล้องกับผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ทั้งระยะสั้นและระยะยาว โดยระยะสั้น ได้แก่ เงินค่าครองชีพพิเศษประจำปี (Bonus) ที่บริษัทฯ จ่ายให้พนักงานตามผลการดำเนินการของบริษัทฯ โดยจำนวนการจ่ายสอดคล้องกับตลาดในธุรกิจเดียวกัน ส่วนในระยะยาว คือ เงินกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ อันมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อเสริมสร้าง ความมั่นคงในการดำรงชีพของพนักงาน และเป็นหลักประกันในยามเกษียณอายุการทำงาน โดยบริษัทฯ จ่ายเงินสมทบเข้ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพให้แก่พนักงานที่เป็นสมาชิกกองทุน โดยจ่ายสะสมในอัตราร้อยละ 3 ถึง 7 ของอัตราเงินเดือนพื้นฐาน โดยเงื่อนไขของเงินสะสม เงินสมทบ เงื่อนไขของการได้รับเงินสมทบ และผลประโยชน์ของเงินสมทบ เป็นไปตามเงื่อนไขข้อบังคับที่กำหนด

นโยบายราคา

บริษัทฯ มีนโยบายในการกำหนดอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมและเป็นธรรมแก่ลูกค้า โดยบริษัทฯ จะพิจารณา แนวโน้มอัตราดอกเบี้ยของตลาดเงินและผู้ประกอบการรายอื่นๆ ในธุรกิจเกี่ยวกับการเข้าซื้อและสินเชื่อประเภทอื่นๆ รวมถึงปัจจัยต่างๆ เพื่อที่บริษัทฯ จะได้นำมากำหนดรูปแบบสินเชื่อที่สอดคล้องกับความสามารถในการผ่อนชำระของลูกค้าต่อไป ซึ่งปัจจัยดังกล่าว ได้แก่

1. ต้นทุนดอกเบี้ยเงินกู้ของบริษัทฯ ในปัจจุบันและแนวโน้มปัจจัยอื่น ๆ ที่จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนดังกล่าว เช่น สภาพเศรษฐกิจของประเทศ แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยในตลาดเงิน
2. ต้นทุนการดำเนินงานของบริษัทฯ
3. รูปแบบสินเชื่อ และอัตราดอกเบี้ยของสินเชื่อประเภทเดียวกัน (หรือใกล้เคียง) จากผู้ให้บริการสินเชื่อรายอื่นๆ
4. คุณสมบัติของสินทรัพย์ (รถ / เรือ / เครื่องจักรกลการเกษตร) ที่ใช้เป็นหลักประกันในการเข้าซื้อ ได้แก่ ประเภทและยี่ห้อของสินค้า สภาพของสินค้า และอายุการใช้งานของสินค้า
5. คุณสมบัติของผู้ขอสินเชื่อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี)

2.2.3 ช่องทางการจำหน่าย

ในการให้บริการสินเชื่อของบริษัท ลูกค้าหรือผู้สนใจ สามารถติดต่อเพื่อขอใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ สินเชื่อส่วนบุคคล และสินเชื่อประเภทอื่น ๆ ได้ทั้งสิ้น 3 ช่องทาง ได้แก่

1. ติดต่อผ่านพันธมิตรทางธุรกิจกับบริษัท

สินเชื่อสบายใจเกษตรกร และสินเชื่อสบายใจอันดามัน : ผู้จัดจำหน่ายสินค้าจะเป็นผู้ที่แนะนำ ให้ข้อมูลบริการสินเชื่อของทางบริษัท แก่ลูกค้าผู้สนใจในเบื้องต้น รวมถึงแนะนำลูกค้าให้แก่บริษัท

สินเชื่อสบายใจพนักงาน: ผู้สนใจที่เป็นพนักงานของบริษัทนายจ้าง ที่มีการเซ็นสัญญาความร่วมมือในโครงการสบายใจพนักงานร่วมกับทางบริษัท สามารถติดต่อผ่านเจ้าหน้าที่ฝ่ายบุคคลของบริษัทนายจ้าง เพื่อขอข้อมูลและสมัครขอสินเชื่อสบายใจพนักงานได้ โดยทางเจ้าหน้าที่ฝ่ายบุคคลของบริษัทนายจ้าง จะทำหน้าที่ประสานงานกับ บมจ. จี แคปปิตอล ต่อไป

สินเชื่อสบายใจตลาด: พ่อค้า แม่ค้า หรือผู้ประกอบการที่สนใจขอใช้บริการสินเชื่อสบายใจตลาด สามารถติดต่อผ่านทางเจ้าหน้าที่ของ บมจ. จี แคปปิตอล ที่ประจำอยู่ตลาด หรือผ่านบริษัท ที่ได้รับมอบหมายให้บริหารจัดการพื้นที่ตลาด ซึ่งบริษัทบริหารจัดการพื้นที่ตลาดนั้น ๆ ต้องมีการเซ็นสัญญาเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับทางบริษัท

2. ติดต่อผ่านเจ้าหน้าที่ของบริษัท ที่ดูแลผลิตภัณฑ์นั้น ๆ เจ้าหน้าที่ที่ประจำอยู่ที่ศูนย์บริการ ณ สำนักงานของผู้จำหน่ายสินค้า หรือ สำนักงานของพันธมิตรทางธุรกิจ
3. ติดต่อบริษัท โดยตรงผ่านเบอร์ Call Center หรือผ่านทางเว็บไซต์ และช่องทางโซเชียลมีเดียของบริษัท เช่น Line@, Facebook

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.3.1 แหล่งที่มาของเงินทุน

แหล่งที่มาของเงินทุนของบริษัท ได้แก่

1. เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินในประเทศ
2. การออกและเสนอขายตราสารหนี้ระยะสั้น และ/หรือ ตราสารหนี้ระยะยาว
3. ส่วนของผู้ถือหุ้น ซึ่งประกอบด้วยทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระแล้ว และกำไรสะสม

ทั้งนี้บริษัท มีนโยบายในการจัดหาแหล่งเงินทุนให้สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัท เพื่อให้บริษัท มีสภาพคล่องและมีอัตราหนี้สินต่อทุนที่เหมาะสม โดยคำนึงถึงความเสี่ยงของเงินทุน ต้นทุนหรืออัตราดอกเบี้ย และความเหมาะสมของกระแสเงินสด เป็นต้น

แหล่งที่มาของเงินทุนที่กู้ยืมจากสถาบันการเงิน และส่วนของผู้ถือหุ้น

แหล่งที่มาของเงินทุน	31 ธันวาคม 2561		31 ธันวาคม 2560		31 ธันวาคม 2559	
	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ
เงินกู้ยืม	1,608.42	82.19	1,152.21	77.65	498.97	59.97
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	218.74	11.18	180.00	12.13	-	-
เงินกู้ยืมระยะสั้นอื่นจากบุคคลและบริษัทอื่น	40.00	2.04	-	-	-	-
หุ้นกู้ระยะสั้นชนิดไม่มีประกัน	100.00	5.11	-	-	-	-
หุ้นกู้ระยะยาวชนิดไม่มีหลักประกันที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	673.76	34.43	199.92	13.47	-	-
หุ้นกู้ระยะยาวชนิดไม่มีหลักประกัน	575.92	29.43	772.29	52.05	498.97	59.97
ส่วนของผู้ถือหุ้น	348.56	17.81	331.67	22.35	333.02	40.03
รวมแหล่งที่มาของเงินทุน	1,956.98	100.00	1,483.88	100.00	831.99	100.00

ทั้งนี้บริษัทฯ มีนโยบายในการจัดหาแหล่งเงินทุนให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ในการใช้เงินและระยะเวลาการใช้เงิน เพื่อให้บริษัทฯ มีสภาพคล่องและมีอัตราหนี้สินต่อทุนที่เหมาะสม อาทิเช่น การเพิ่มทุนและการหาแหล่งเงินกู้ที่มีระยะเวลาสอดคล้องกับอายุลูกหนี้ที่มีการปล่อยสินเชื่อ

2.3.2 การให้สินเชื่อ/กู้ยืม

2.3.2.1 ธุรกิจเข้าซื้อของบริษัท

นโยบายการให้เข้าซื้อของบริษัท

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับคุณสมบัติ คุณภาพ และความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า ตลอดจนคุณสมบัติของทรัพย์สินที่ให้เข้าซื้อและผู้จัดจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตร เพื่อป้องกันปัญหาจากการเกิดหนี้สูญจากการให้สินเชื่อดังกล่าว

บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อกับบุคลากรธรรมดาเป็นหลัก โดยลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ คือ เกษตรกรซึ่งมีคุณสมบัติตามเกณฑ์มาตรฐานของบริษัทฯ บริษัทฯ มีนโยบายในการให้บริการทางการเงินในรูปแบบที่หลากหลาย ทั้งนี้การพิจารณาให้วงเงินสินเชื่อเข้าซื้อจะขึ้นอยู่กับประวัติ สถานะทางการเงินของผู้เข้าซื้อ ประเภทของเครื่องจักรกลทางการเกษตรและอายุการใช้งาน ซึ่งโดยปกติแล้วบริษัทฯ จะให้วงเงินสินเชื่อเข้าซื้อเฉลี่ยประมาณร้อยละ 60-70 ของมูลค่าทรัพย์สินที่ให้เข้าซื้อ โดยคิดอัตราดอกเบี้ยเป็นแบบคงที่ อิงกับอัตราดอกเบี้ยของตลาดเป็นหลัก

สรุปขั้นตอนการให้สินเชื่อเช่าซื้อ

ขั้นตอนที่ 1 การยื่นคำขอใช้บริการสินเชื่อ

เมื่อลูกค้ามีความประสงค์ขอใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อจากบริษัท เจ้าหน้าที่ฝ่ายขายของบริษัท จะติดต่อสัมภาษณ์ข้อมูลลูกค้าเบื้องต้น พร้อมกับแจ้งให้ลูกค้าจัดเตรียมเอกสารที่ต้องใช้ประกอบในการขอสินเชื่อจากบริษัท อาทิ สำเนาทะเบียนบ้าน สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน เป็นต้น จากนั้นจึงนัดหมายวัน เวลา ในการเข้าพบลูกค้า และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) ถึงบ้าน

เจ้าหน้าที่ฝ่ายขายจะเข้าพบกับ ผู้เช่าซื้อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) ตามวัน เวลาที่ได้นัดหมาย โดยเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายจะบันทึกข้อมูลของผู้เช่าซื้อและผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) และเก็บรวบรวมเอกสารที่ใช้ประกอบในการขอสินเชื่อกับบริษัท รวมถึงให้ผู้เช่าซื้อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) ลงนามในเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง คำเสนอขอเช่าซื้อ คำเสนอขอผู้ค้ำประกัน ตลอดจนถ่ายรูปบันทึกภาพเพื่อเป็นหลักฐานประกอบ เช่น ที่อยู่อาศัย ทรัพย์สิน เครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการประกอบอาชีพ และหลักฐานอื่นๆ ตลอดจนสอบถามจากข้อมูลรอบข้าง เพื่อให้มั่นใจว่าข้อมูลมีความน่าเชื่อถือ จากนั้นเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายจะสรุปความเห็นเบื้องต้น และส่งเอกสารของผู้เช่าซื้อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) มายังฝ่ายการตลาด

ขั้นตอนที่ 2 การวิเคราะห์สินเชื่อ

เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะทำการตรวจสอบความถูกต้อง และครบถ้วนของข้อมูลและเอกสารของผู้เช่าซื้อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) รวมถึงยืนยันความถูกต้อง โดยการสอบถามข้อมูลจากผู้เช่าซื้อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) ทั้งนี้หากมีประเด็นสอบถามในด้านอื่น ๆ เพิ่มเติม เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะส่งพนักงานตรวจสอบไปตรวจสอบข้อมูลผู้เช่าซื้อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) เพิ่มเติม จากนั้นเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะทำการประเมินคุณสมบัติของลูกค้าโดยการให้คะแนน (Credit Scoring) วิเคราะห์กระแสเงินสด (Cash Flow Analysis) และสรุปความเห็นเพื่อนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ

ขั้นตอนที่ 3 การพิจารณาอนุมัติ

เจ้าหน้าที่ฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อ จะสรุปข้อมูลสินเชื่อของลูกค้า และนำเสนอพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ โดยการอนุมัติสินเชื่อเป็นไปตามระเบียบของบริษัท

ขั้นตอนที่ 4 ภายหลังจากอนุมัติสินเชื่อ

เจ้าหน้าที่ฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อจะแจ้งผลการพิจารณาสินเชื่อให้ผู้เช่าซื้อ (ลูกค้า) ผู้จำหน่ายสินค้า และเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายให้ทราบผลการพิจารณาสินเชื่อ โดยเจ้าหน้าที่ของผู้จำหน่ายสินค้าจะทำการติดต่อนัดหมายกับผู้เช่าซื้อ (ลูกค้า) เพื่อกำหนดวันชำระเงินดาวน์ และกำหนดวัน เวลา และสถานที่ในการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าต่อไป

ขั้นตอนที่ 5 ขั้นตอนการส่งซื้อ และส่งมอบเครื่องจักรกลทางการเกษตร

เมื่อผู้จำหน่ายสินค้าพร้อมส่งสินค้า เจ้าหน้าที่ของบริษัท จะนัดหมายกับลูกค้าเพื่อชำระเงินดาวน์ และในขณะเดียวกันบริษัท จะดำเนินการจัดซื้อสินค้าดังกล่าว และจำหน่ายให้กับลูกค้าตามสัญญาเช่าซื้อในวันเดียวกัน และผู้จำหน่ายจะนำส่งสินค้าแก่ลูกค้าตามสถานที่ที่นัดหมายต่อไป

ขั้นตอนที่ 6 การบริหารและติดตามหนี้การจัดเก็บหนี้

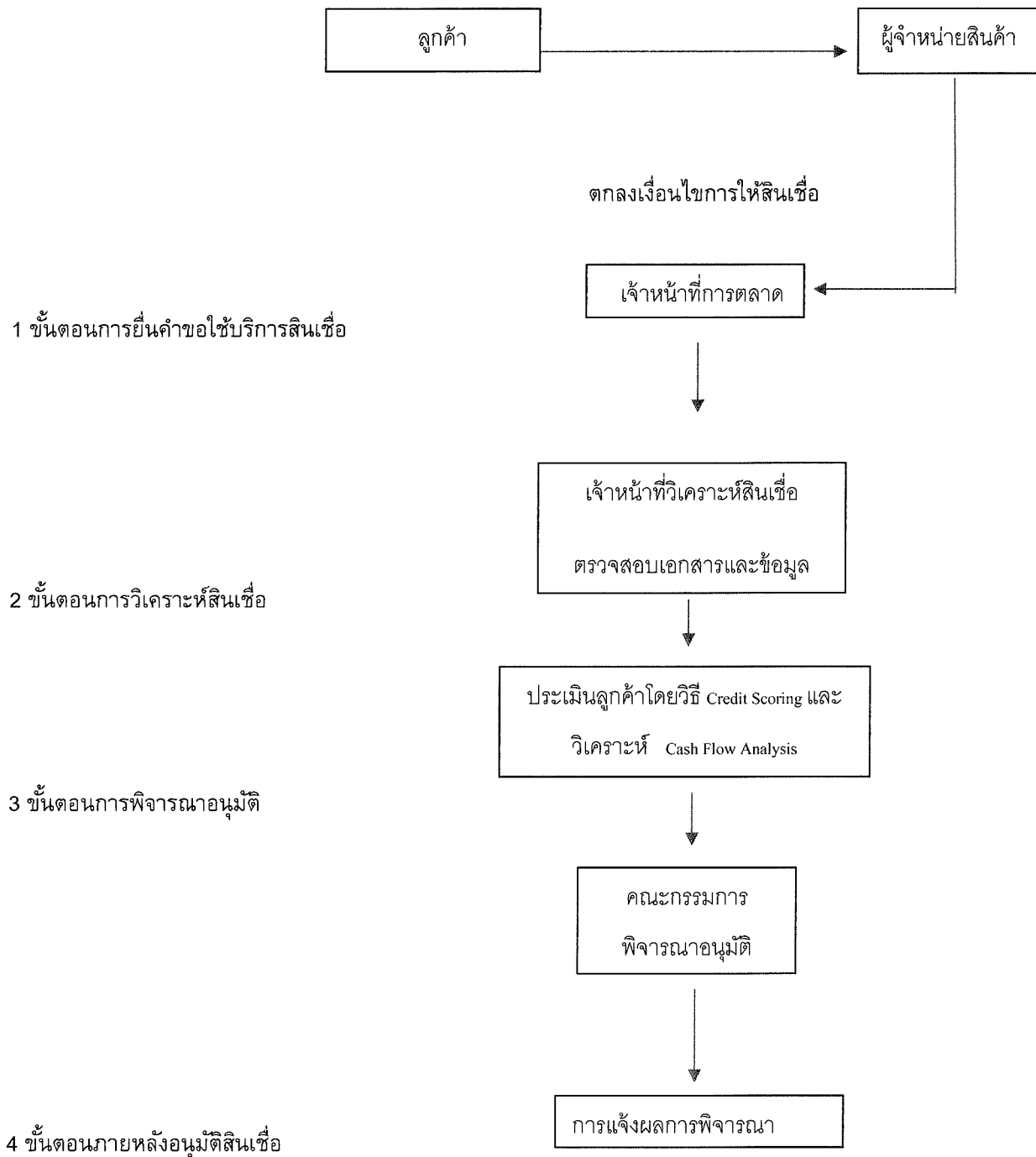
ฝ่ายบริหารและติดตามหนี้มีหน้าที่ติดตาม และรับชำระเงินค่างวดตามอายุสัญญาเช่าซื้อ โดยการส่งเอกสารใบแจ้งเตือนการชำระเงินให้ลูกค้าก่อนกำหนดชำระค่างวด จากนั้นเจ้าหน้าที่บริหารและติดตามหนี้จะโทรศัพท์สอบถามเกี่ยวกับการได้รับเอกสารแจ้งเตือนการชำระเงินหลังจากที่ได้จัดส่งเอกสารใบแจ้งการชำระเงินไปแล้วประมาณ 1 สัปดาห์ ทั้งนี้ลูกค้าสามารถชำระค่างวดเช่าซื้อ โดยการชำระเงินผ่านธนาคารออมสินธนาคารไทยพาณิชย์ และธนาคารธนชาตทุกสาขาทั่วประเทศ โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย นอกจากนี้ลูกค้าสามารถชำระค่างวดเป็นเช็คลงวันที่ล่วงหน้า เมื่อลูกค้าชำระค่างวดครบถ้วนตามสัญญาแล้ว บริษัทฯ จะดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินให้แก่ลูกค้า

การบริหารหนี้และการติดตามทรัพย์สินที่เช่าซื้อ

บริษัทฯ ได้กำหนดขั้นตอนการบริหารและติดตามหนี้สำหรับลูกค้าที่จัดชั้นแต่ละประเภท โดยเมื่อลูกค้าผิดนัดชำระหนี้ เจ้าหน้าที่บริหารและติดตามหนี้จะเป็นผู้รับผิดชอบดูแลลูกค้าเบื้องต้น ทั้งนี้วิธีการหลักที่บริษัทฯ ใช้ในการติดตามทวงถาม คือ การติดต่อทางโทรศัพท์ โดยหลังจากที่ได้ทำการติดต่อกับลูกค้าแล้ว เจ้าหน้าที่จะบันทึกข้อมูลที่ได้รับจากลูกค้าลงในระบบฐานข้อมูลหนี้และเจรจาชำระหนี้กับลูกค้า ทั้งนี้หากไม่สามารถติดต่อกับลูกค้าได้ บริษัทฯ จะให้เจ้าหน้าที่บริหารและติดตามหนี้ เข้าไปพบหรือติดต่อกับลูกค้า ซึ่งกรณีเช่นนี้อาจเกิดจากสาเหตุหลายประการ เช่น ลูกค้าเปลี่ยนหมายเลขโทรศัพท์ ลูกค้าหลีกเลี่ยงการติดต่อกับเจ้าหน้าที่ ลูกค้าย้ายที่อยู่อาศัยโดยมิได้แจ้งให้บริษัทฯ ทราบ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดขั้นตอนในการบริหารและติดตาม ดังนี้

ระยะเวลาการผิดนัดชำระหนี้ (นับจากวันที่ครบกำหนดชำระค่างวด)	การบริหารและติดตาม
15 วัน	เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อกับลูกค้า เพื่อส่งหนังสือแจ้งเตือนเป็นลายลักษณ์อักษรให้ชำระค่างวดเช่าซื้อที่ค้างชำระ
30 วัน	เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อกับลูกค้า และส่งหนังสือแจ้งเตือนเป็นลายลักษณ์อักษรครั้งที่ 2 ให้ชำระค่าเช่าซื้อ พร้อมทั้งการชำระค่างวด และค่าปรับล่าช้า
45 วัน	เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อกับลูกค้า และส่งหนังสือแจ้งเตือนครั้งสุดท้ายให้ลูกค้ามาชำระค่างวด(ทางไปรษณีย์ตอบรับ) (กรณีลูกหนี้ไม่ชำระหนี้ตามหนังสือแจ้งเตือนดังกล่าว ถือเป็นการบอกเลิกสัญญา)
มากกว่า 45 วัน	เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อกับลูกค้า เพื่อประเมินความสามารถในการชำระหนี้ พร้อมกับส่งเรื่องให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหารและติดตามหนี้ ติดต่อกับลูกค้า เพื่อเจรจาและหาแนวทางในการชำระหนี้ของลูกค้า ทั้งนี้หากพิจารณาและวิเคราะห์ว่าลูกค้าไม่มีความสามารถในการชำระ เจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหารและติดตามหนี้ จะเจรจาให้ลูกค้าส่งมอบคืนทรัพย์สินต่อไป

สรุปขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อเข้าซื้อ



2.3.2.2 ธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลของบริษัท

นโยบายการให้กู้ยืมของบริษัท

การให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคล เป็นการให้สินเชื่อเงินกู้ยืมกับบุคคลธรรมดา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบอาชีพหรือใช้จ่ายตามความประสงค์ของลูกค้า ทั้งนี้ผู้ขอใช้สินเชื่อจะต้องเป็นลูกค้าปัจจุบันของบริษัทฯ ที่มีประวัติการผ่อนชำระค่างวดกับบริษัทฯ มาแล้วระยะเวลาหนึ่งและไม่มียอดค้างชำระ

สรุปขั้นตอนการให้สินเชื่อส่วนบุคคล

ขั้นตอนที่ 1 การคัดเลือกกลุ่มลูกค้าที่ได้รับสินเชื่อ

บริษัทฯ จะคัดเลือกกลุ่มลูกค้าที่มีประวัติการผ่อนชำระค่างวดตามเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนดไว้ หรือคัดเลือกกลุ่มลูกค้าตามเกณฑ์ที่บริษัทฯ ได้กำหนดคุณสมบัติ เพื่อกำหนดวงเงิน ระยะเวลาการผ่อนชำระ และรูปแบบสินเชื่อ โดยบริษัทฯ จะติดต่อและประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าได้รับทราบข้อมูลและรายละเอียดของสินเชื่อ

ขั้นตอนที่ 2 การเก็บรวบรวมเอกสารประกอบการขอสินเชื่อ

เจ้าหน้าที่ฝ่ายขายจะนัดหมายกับลูกค้าที่ขอสินเชื่อ เพื่อรวบรวมเอกสารประกอบการขอสินเชื่อ ตลอดจนให้ผู้ขอสินเชื่อลงนามในเอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง และส่งมายังฝ่ายการตลาด

ขั้นตอนที่ 3 การสอบถามข้อมูลลูกค้าและการอนุมัติสินเชื่อ

เจ้าหน้าที่ฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อ จะทำการสอบถามข้อมูลประวัติของลูกค้า เพื่อให้มั่นใจว่าการอนุมัติเป็นไปตามเกณฑ์การให้สินเชื่อส่วนบุคคลที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้

ขั้นตอนที่ 4 การโอนเงินกู้ยืม

ฝ่ายบัญชีและการเงิน โอนเงินกู้ยืมสินเชื่อส่วนบุคคลให้กับผู้ขอสินเชื่อ และแจ้งยืนยันการโอนเงินให้ผู้ขอสินเชื่อทราบ

ขั้นตอนที่ 5 การบริหารและควบคุมสินเชื่อส่วนบุคคล

การจัดเก็บหนี้

ฝ่ายบริหารและติดตามหนี้มีหน้าที่ติดตาม และรับชำระเงินค่างวดตามอายุสัญญาสินเชื่อส่วนบุคคล โดยการส่งเอกสารใบแจ้งการชำระเงินให้ลูกค้าก่อนกำหนดชำระค่างวด จากนั้นเจ้าหน้าที่บริหารและติดตามหนี้ติดต่อกับลูกค้า โดยโทรศัพท์สอบถามการได้รับเอกสารแจ้งการชำระเงินหลังจากที่ได้จัดส่งเอกสารใบแจ้งการชำระเงินไปแล้ว ทั้งนี้ลูกค้าสามารถชำระค่างวด โดยการชำระเงินผ่านธนาคารออมสิน ธนาคารไทยพาณิชย์ และธนาคารธนชาตทุกสาขาทั่วประเทศ โดยบริษัทฯ จะเป็นผู้รับผิดชอบค่าธรรมเนียมการโอนเงิน

การบริหารจัดการลูกหนี้

เมื่อลูกค้าเริ่มผิดนัดชำระหนี้ เจ้าหนี้ที่บริหารและติดตามหนี้จะเริ่มดำเนินการติดตาม ทั้งนี้วิธีการหลักที่บริษัทฯ ใช้ในการติดตามทวงถาม คือ การติดต่อทางโทรศัพท์ โดยหลังจากที่ได้ทำการติดต่อกับลูกค้าแล้ว เจ้าหนี้ที่จะบันทึกข้อมูลที่รับจากลูกค้าลงในระบบฐานข้อมูลลูกหนี้และเจรจาชำระหนี้กับลูกค้า ทั้งนี้หากไม่สามารถติดต่อได้ จะให้เจ้าหนี้ที่บริหารและติดตามหนี้ เข้าไปพบหรือติดต่อลูกค้า ซึ่งกรณีเช่นนี้อาจเกิดจากสาเหตุหลายประการ เช่น ลูกค้าเปลี่ยนหมายเลขโทรศัพท์ ลูกค้าหลีกเลี่ยงการติดต่อกับเจ้าหนี้ที่ ลูกค้าย้ายที่อยู่อาศัยโดยมิได้แจ้งให้บริษัทฯ ทราบ ทั้งนี้บริษัทฯ ได้กำหนดขั้นตอนในการบริหารและติดตามหนี้ ดังนี้

ระยะเวลาการผิดนัดชำระหนี้ (นับจากวันที่ครบกำหนดชำระ ค้างวด)	การบริหารและการติดตาม
หลังจากเป็นสัญญา	เจ้าหนี้ที่จะออกจดหมายต้อนรับ แจ้งรายละเอียดการชำระค้างวด (Welcome Letter)
กำหนดชำระงวดแรก	เจ้าหนี้ที่ติดต่อทางโทรศัพท์ เพื่อแจ้งให้ลูกค้าทราบถึงวันครบกำหนดชำระ และรายละเอียดในสัญญา พร้อมกับวิธีการชำระเงิน
1 งวด	เจ้าหนี้ที่ติดตามทวงถามทางโทรศัพท์ และส่งหนังสือแจ้งเตือนฉบับที่ 1 ออกจากวันครบกำหนดชำระ 8 วัน
2 งวด	เจ้าหนี้ที่ติดตามทวงถามทางโทรศัพท์ และส่งหนังสือแจ้งเตือนฉบับที่ 2 ออกจากวันครบกำหนดชำระ 2 วัน
3 งวด	เจ้าหนี้ที่ติดตามทวงถามทางโทรศัพท์ และส่งหนังสือบอกเลิกสัญญา ออกจากวันครบกำหนดชำระ 2 วัน
> 3 งวด หรือ > 120 วัน	หากไม่มีการนัดหมาย หรือไม่ให้ความร่วมมือในการชำระหนี้จากกลุ่มลูกหนี้ จะส่งขั้นตอนดำเนินการตามกฎหมายต่อไป

สรุปขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อส่วนบุคคล

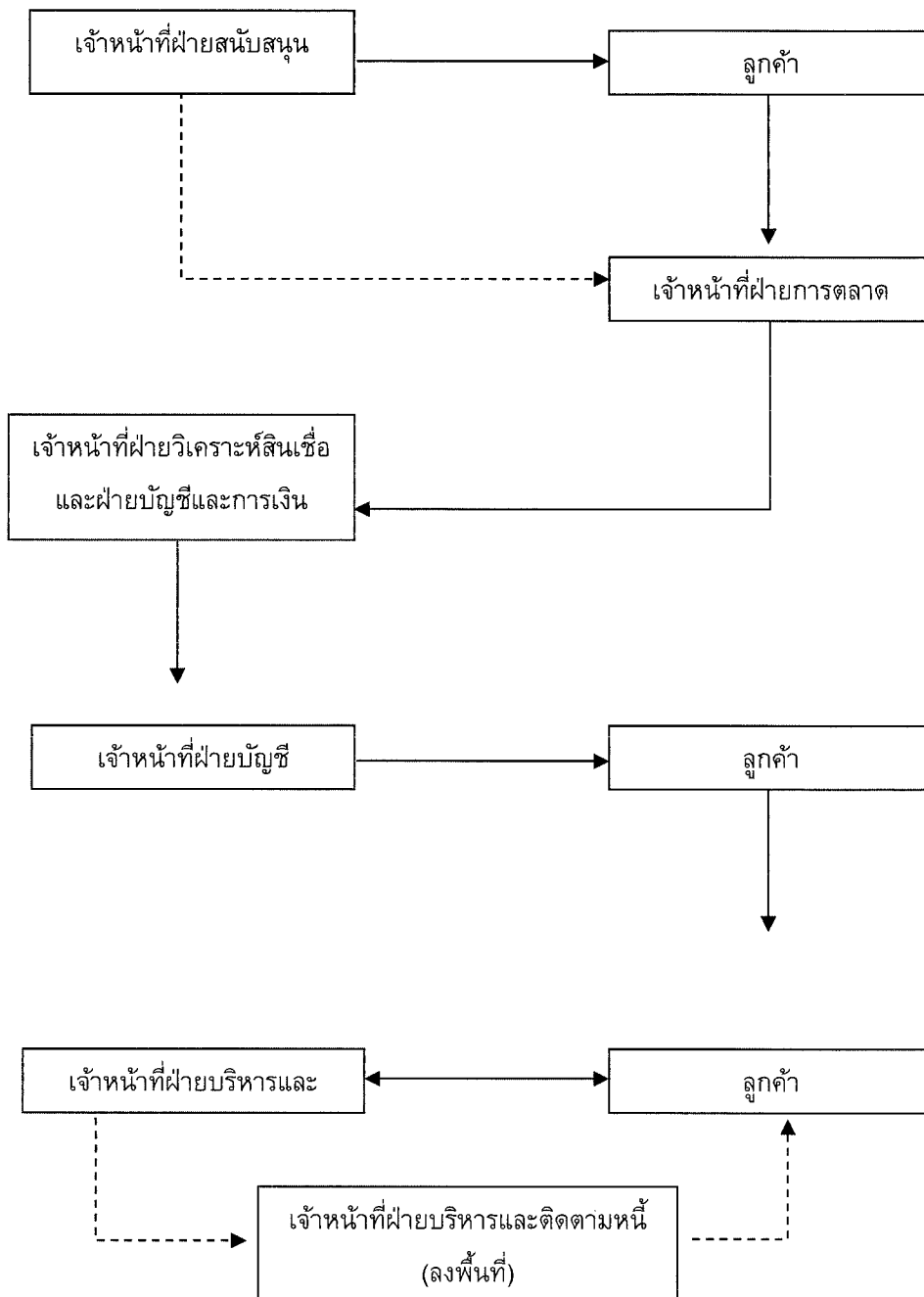
1.ขั้นตอนการการคัดเลือก
กลุ่มลูกค้าที่ได้รับสินเชื่อ
ตามเกณฑ์ที่ได้รับอนุมัติ

2.ขั้นตอนการการเก็บ
รวบรวมเอกสาร
ประกอบการขอสินเชื่อ

3.ขั้นตอนการสอบทานและ
การอนุมัติสินเชื่อ

4.ขั้นตอนการโอนเงินกู้ยืม

5.ขั้นตอนการบริหารและ
ควบคุมสินเชื่อ



3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญของบริษัทฯ และแนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยง สรุปได้ดังนี้

1. ความเสี่ยงด้านการตลาดและกลยุทธ์

ธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลทางการเกษตร เนื่องจากปัจจุบันการแข่งขันยังไม่รุนแรงเท่าธุรกิจสินเชื่อประเภทอื่น ๆ จึงยังมีความเสี่ยงที่สถาบันการเงินต่าง ๆ จะเห็นโอกาสและสนใจเข้ามาทำธุรกิจในตลาดนี้ อย่างไรก็ตาม ด้วยประสบการณ์กว่า 14 ปีของบริษัทฯ ความเข้าใจและการตอบสนองในความต้องการของลูกค้าและคู่ค้าได้อย่างรวดเร็ว จึงยังคงเป็นจุดแข็งของบริษัทในการแข่งขัน ด้วยการออกเยี่ยมคู่ค้า ดีลเลอร์ รวมถึงลูกค้ารายย่อยอย่างสม่ำเสมอ ทำให้บริษัททราบถึงความต้องการที่แตกต่างของลูกค้า เช่น วงการผ่อนชำระที่สอดคล้องกับฤดูกาลเก็บเกี่ยวผลผลิตที่แตกต่างหลากหลายก็เพื่อลดความเสี่ยงที่ลูกค้าจะไม่สามารถชำระหนี้ตามกำหนด หรือการทำแคมเปญสนับสนุนการขายอย่างเหมาะสมให้กับคู่ค้า เช่นกลุ่มเกษตรกรพัฒนา และบริษัท ซี เอ็น เอช เซลล์ (ประเทศไทย) จำกัด เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทมีกลยุทธ์ในการตอบสนองตลาดด้วยเครื่องจักรกลการเกษตรเพิ่มเติม โดยได้ร่วมมือกับ บริษัท ไอเอสที ฟาร์ม แมชชีนเนอร์ จำกัด ซึ่งเป็นผู้จำหน่ายรถแทรกเตอร์สัญชาติญี่ปุ่น ยี่ห้อ อิเซกิ ในการขยายธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเพื่อให้สามารถสนับสนุนเกษตรกรให้ครบวงจร ครอบคลุมพื้นที่มากขึ้น

สำหรับธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ บริษัทฯ ได้เริ่มให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับเมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2558 โดยปัจจุบัน บริษัทฯ มีสินเชื่อส่วนบุคคลที่อยู่ภายใต้การกำกับหลัก ๆ คือ สินเชื่อสบายใจตลาด คือสินเชื่อที่เป็นเงินทุนค่าแผง และเงินทุนหมุนเวียนสำหรับพ่อค้า แม่ค้าในตลาดสด และสินเชื่อสบายใจพนักงาน สำหรับใช้จ่ายในยามจำเป็น ในรอบปี 2561 บริษัทฯ มียอดปล่อยสินเชื่อ 2 ประเภทนี้สูงถึง 214.9 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม ในด้านคู่แข่งที่เพิ่มขึ้นของสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ มีทั้งที่เป็นสถาบันการเงิน และไม่ใช่อินstitutional บริษัทจึงมีกลยุทธ์ในการหาลูกค้าที่เป็นบริษัท (MOU) ผ่านการแนะนำจากตัวแทนขาย (Sales Agent) โดยทุกบริษัทที่ถูกนำเสนอ จะต้องผ่านกระบวนการพิจารณาสินเชื่อจากคณะกรรมการสินเชื่อ ที่จะประเมินคุณภาพของบริษัทและบริหารความเสี่ยงด้วยการปรับเงื่อนไข หลักเกณฑ์ให้เหมาะสมกับแต่ละบริษัท เช่นเดียวกันกับลูกค้ารายย่อยเช่นกัน

ในการกำกับดูแลสินเชื่อผ่านโนไฟแนนซ์ โดยประกาศฉบับที่ 58 เรื่องสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพ ภายใต้การกำกับ เรื่องการกำหนดสถาบันการเงินและอัตราดอกเบี้ยที่สถาบันการเงินอาจคิดได้จากผู้กู้ยืม โดยธนาคารแห่งประเทศไทยได้ออกประกาศ เรื่องการกำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขในการประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับสำหรับผู้ประกอบธุรกิจที่มีไม่ใช่อินstitutional เพื่อแก้ไขปัญหาหนี้ในระบบ และให้บุคคลธรรมดาที่ไม่มีทรัพย์สินเป็นหลักประกันให้สามารถเข้าถึงแหล่งข้อมูลเพื่อนำเงินลงทุนไปใช้ในการประกอบอาชีพ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 - 2560 และ 30 พฤศจิกายน 2561 สินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับยังคงมีการเติบโตเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญจาก 1,435 ล้านบาท เป็นจำนวน 4,777 ล้านบาท และ 33,100 ล้านบาท ตามลำดับ

(ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย <http://www2.bot.or.th/statistics/ReportPage.aspx?reportID=876&language=th>)

การแข่งขันในธุรกิจสินเชื่อผ่านโนไฟแนนซ์ส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการแต่ละรายใช้กลยุทธ์ในการมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าของตนเองเป็นหลัก จึงยังไม่มีการแข่งขันที่รุนแรงมากนัก อีกทั้งสถาบันการเงินขนาดใหญ่ยังไม่เข้ามาให้บริการสินเชื่อผ่านโนไฟแนนซ์ดังกล่าว ดังนั้นการให้บริการสินเชื่อผ่านโนไฟแนนซ์จึงจะเป็นโอกาสของบริษัทฯ ในการขยายและต่อยอดการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ได้อีกทางหนึ่งเช่นกัน ซึ่งกลยุทธ์ของบริษัทฯ ก็จึงเลือกที่จะเสนอสินเชื่อผ่านโนไฟแนนซ์ให้กับลูกค้าของบริษัทฯ เช่น พ่อค้า แม่ค้าเจ้าของแผงค้า เจ้าของวินรถเข็นที่มีที่อยู่หลักแหล่งที่ตลาดคลองเตยก่อน เพราะเป็นกลุ่มที่บริษัทฯ มีความใกล้ชิดกับลูกค้าและยังมีพันธมิตรในการดำเนินธุรกิจนี้ จึงทำให้มั่นใจในประสิทธิภาพการบริหารความเสี่ยงสำหรับกลุ่มนี้เช่นกัน

2. ความเสี่ยงด้านการเงิน

2.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

เนื่องจากธุรกิจหลักของบริษัทฯ คือธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อและสินเชื่อส่วนบุคคล ซึ่งบริษัทฯ มีรายได้จากดอกเบี้ยรับของสินเชื่อดังกล่าวซึ่งกำหนดเป็นอัตราคงที่ ในขณะที่บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยจ่ายเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินซึ่งกำหนดเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัว ซึ่งทำให้บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีได้พึ่งพิงเงินทุนจากแหล่งเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเป็นหลัก แต่เงินทุนส่วนใหญ่้นั้นมาจากการออกและเสนอขายหุ้นกู้ซึ่งมีการดอกเบี้ยจ่ายในอัตราคงที่ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินรวมทั้งสิ้น 218.74 ล้านบาท (คิดเป็นร้อยละ 12.58 ของหนี้สินรวม) ในขณะที่มีหุ้นกู้ที่ยังไม่ได้ไถ่ถอนรวมทั้งสิ้น 1,349.68 ล้านบาท (คิดเป็นร้อยละ 77.64 ของหนี้สินรวม)

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายในการจัดกระแสเงินสดรับ (เงินกู้ยืมจากตลาดตราสารหนี้) และกระแสเงินสดจ่าย (การให้สินเชื่อ) อย่างระมัดระวัง อีกทั้ง บริษัทฯ ยังสามารถลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยในระดับหนึ่งด้วยการกำหนดอัตราดอกเบี้ยรับของสินเชื่อใหม่เพื่อให้สอดคล้องกับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมในขณะนั้นได้ ในขณะที่เดียวกันหากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมปรับตัวลดลงจะส่งผลให้บริษัทฯ มีกำไรจากส่วนต่างของอัตราดอกเบี้ยที่เพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน

2.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงแหล่งเงินกู้ยืม

บริษัทฯ แหล่งเงินกู้ยืมเพื่อนำมาให้สินเชื่อแก่ลูกค้าของบริษัทฯ โดยส่วนใหญ่มาจากการออกและเสนอขายหุ้นกู้ในตลาดตราสารหนี้ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีหุ้นกู้ที่ยังไม่ได้ไถ่ถอนรวมทั้งสิ้น 1,349.68 ล้านบาท (คิดเป็นร้อยละ 77.64 ของหนี้สินรวม) โดยบริษัทฯ ในฐานะผู้ออกหุ้นกู้มีหน้าที่ต้องดำรงอัตราส่วนของหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio) ณ วันสิ้นงวดบัญชีของผู้ออกหุ้นกู้ ตามงบการเงินรวมของผู้ออกหุ้นกู้ที่ได้ตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีแล้ว เป็นอัตราส่วนไม่เกิน 5:1 (ห้าต่อหนึ่ง) เท่า (รายละเอียดเป็นไปตามข้อกำหนดว่าด้วยสิทธิและหน้าที่ของผู้ออกหุ้นกู้และผู้ถือหุ้นกู้แต่ละชุด) ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นตามนิยามของข้อกำหนดสิทธิและหน้าที่ของผู้ออกหุ้นกู้และผู้ถือหุ้นกู้ที่อัตรา 4.63 เท่า

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ อยู่ระหว่างการดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนซึ่งจะทำให้บริษัทฯ มีโครงสร้างเงินทุนที่แข็งแกร่งมากยิ่งขึ้น โดยที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2561 ของบริษัทฯ ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 6 พฤศจิกายน 2561 ได้มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียน รวมถึงการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ จำนวนไม่เกิน 100 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท รวมเป็นมูลค่าทั้งสิ้นไม่เกิน 50 ล้านบาท เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น (Rights Offering) ในอัตราส่วน 2 หุ้นสามัญเดิม ต่อ 1 หุ้นสามัญเพิ่มทุน โดยเสนอขายในราคา 2.00 บาทต่อหุ้น และกำหนดให้วันที่ 13 พฤศจิกายน 2561 เป็นวันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิได้รับการจัดสรรและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสัดส่วนการถือหุ้น (Record Date) โดยได้กำหนดวันจองซื้อและชำระเงินค่าหุ้นสามัญเพิ่มทุนเป็นวันที่ 14-21 กุมภาพันธ์ 2562

2.3 ความเสี่ยงจากความไม่สอดคล้องระหว่างระยะเวลาการให้สินเชื่อกับแหล่งเงินทุน

เนื่องจากธุรกิจหลักของบริษัทฯ มาจากการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อซึ่งโดยปกติมีอายุมากกว่า 1 ปี ในขณะที่แหล่งเงินทุนส่วนหนึ่งของบริษัทฯ เป็นเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินและการออกตราสารหนี้ที่มีระยะสั้น จึงอาจมีความเสี่ยงจากความแตกต่างกันของระยะเวลา และอาจทำให้กระแสเงินสดรับและจ่ายไม่สอดคล้องกัน ซึ่งอาจนำไปสู่การขาดสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจได้ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวเป็นอย่างดี และอยู่ระหว่างการดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียน รวมถึงการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ จำนวนไม่เกิน 100 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท รวมเป็นมูลค่าทั้งสิ้นไม่เกิน 50 ล้านบาท เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น (Rights Offering) ในอัตราส่วน 2 หุ้นสามัญเดิม ต่อ 1 หุ้นสามัญเพิ่มทุน โดยเสนอขายในราคา 2.00 บาทต่อหุ้น ซึ่งจะช่วยให้บริษัทฯ มีกระแสเงินสดรับจากการเพิ่มทุนดังกล่าวสูงสุดไม่เกิน 200 ล้านบาท ในเดือนกุมภาพันธ์ 2562

2.4 ความเสี่ยงจากการไถ่ถอนหุ้นกู้ก่อนครบกำหนด

บริษัทฯ มีสิทธิที่จะไถ่ถอนหุ้นกู้บางชุดคืนก่อนวันครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ได้ (Call Option) ทั้งจำนวนหรือบางส่วนตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในข้อกำหนดสิทธิของหุ้นกู้ชุดนั้น ๆ โดยสิทธิดังกล่าวเป็นสิทธิเฉพาะของบริษัทเท่านั้น ผู้ลงทุนจึงมีความเสี่ยงในการได้รับชำระหนี้คืนก่อนกำหนด ซึ่งบริษัทฯ สามารถใช้สิทธิในการไถ่ถอนหรือชำระคืนเงินต้นหุ้นกู้ทั้งจำนวนหรือบางส่วน (และไม่ว่าในคราวเดียว หรือหลายคราว) ก่อนวันครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ เริ่มจาก (และรวมถึง) วันครบรอบปีที่ 1 ของอายุหุ้นกู้ โดยวันที่จะมีการชำระคืนเงินต้นหุ้นกู้ก่อนครบกำหนดดังกล่าวจะต้องตรงกับวันครบกำหนดชำระดอกเบี้ย (ไม่ว่างวดใด ๆ) เท่านั้น ทั้งนี้ การที่บริษัทฯ จะใช้สิทธิไถ่ถอนหุ้นกู้หรือไม่ นั้นขึ้นอยู่กับพิจารณาการพิจารณาโดยรวม และปัจจัยต่าง ๆ เป็นหลัก อย่างไรก็ตาม ภายใต้อายุหุ้นกู้ก่อนครบกำหนดดังกล่าวอาจทำให้ผู้ลงทุนไม่ได้รับผลตอบแทนตามระยะเวลาที่ผู้ลงทุนคาดหวัง และผู้ลงทุนยังได้รับความเสี่ยงจากการลงทุนต่อเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยในตลาดเงิน กล่าวคือ ผู้ลงทุนอาจไม่สามารถนำเงินต้นและดอกเบี้ยที่ได้รับจากการไถ่ถอนหุ้นกู้ก่อนวันครบกำหนดดังกล่าวไปลงทุนต่อเพื่อให้ได้อัตราผลตอบแทนที่คาดหวังในระดับเดิมที่เคยได้รับจากหุ้นกู้และยังส่งผลต่อผลตอบแทนที่เปลี่ยนแปลงไปตามอัตราดอกเบี้ยนั้น ๆ ด้วยแม้ว่าบริษัทฯ จะชำระค่าธรรมเนียมให้แก่ผู้ถือหุ้นกู้ในอัตราร้อยละ 0.25 ของจำนวนเงินต้นของหุ้นกู้ที่มีการไถ่ถอนก่อนครบกำหนดก็ตาม

3. ความเสี่ยงด้านสินเชื่อที่ค้างชำระเกินกำหนด

ความเสี่ยงด้านสินเชื่อที่ค้างชำระเกินกำหนด คือ ความเสี่ยงที่เกิดจากการที่ลูกค้าหรือคู่สัญญาของบริษัท ไม่สามารถปฏิบัติตามสัญญาในการจ่ายชำระหนี้คืน หรือไม่ปฏิบัติตามที่ตกลงกับบริษัท หรือมีโอกาสดังกล่าว อาจไม่สามารถชำระหนี้คืนได้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อฐานะการเงิน และรายได้ของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความไม่แน่นอนของสภาวะทางเศรษฐกิจด้านเกษตรกรรมและสังคมในปัจจุบัน จึงได้ติดตามดูแลอย่างใกล้ชิด เพื่อจะได้นำมาปรับปรุงหลักเกณฑ์ของการให้สินเชื่อและการบริหารความเสี่ยงทางด้านเครดิตให้มีความเหมาะสม โดยมุ่งเน้นพัฒนากระบวนการ บริหารความเสี่ยงด้านเครดิตอย่างเป็นระบบ ตามมาตรฐานการปฏิบัติงานที่ดี ปรับปรุงกระบวนการพิจารณาสินเชื่อ เพื่อสนับสนุนการเติบโตของสินเชื่อและเงินลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งติดตามและควบคุมความเสี่ยงด้านสินเชื่อที่ค้างชำระเกินกำหนดให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ ทั้งนี้ เนื่องจากฐานลูกค้าหลักของบริษัทฯ เป็นกลุ่มเกษตรกร ที่มีรายได้จากการเพาะปลูกพืชผลทางการเกษตร มีโอกาสค้างชำระในกรณีที่เกิดภัยธรรมชาติ เช่น อุทกภัยภัยแล้ง การระบาดของศัตรูพืช หรือการเปลี่ยนแปลงนโยบายของภาครัฐเกี่ยวกับโครงสร้างการผลิตในภาคการเกษตร หรือปัญหาการขาดพืชผลทางการเกษตรมีความผันผวน อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อความสามารถในการชำระหนี้คืนได้

ทั้งนี้บริษัทฯ มีการพิจารณาสินเชื่ออย่างเข้มงวดทุกขั้นตอนรวมทั้งให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินเชื่อโดยการตรวจสอบข้อมูลของลูกค้า กล่าวคือ บริษัทฯ ได้พัฒนาระบบฐานข้อมูลของลูกค้าจากการทำธุรกรรมในอดีต มีการใช้ระบบเกณฑ์การให้คะแนนเครดิต ("Credit Scoring") และการวิเคราะห์กระแสเงินสด ("Cash Flow Analysis") ตลอดจนเก็บรวบรวมข้อมูลบุคคลที่เกี่ยวข้องในการประกอบอาชีพ เช่น ข้อมูลนายหน้ารถเกี่ยวนาข้าว ข้อมูลคนขับรถเกี่ยวนาข้าวผ่านระบบงานสารสนเทศ ทำให้บริษัทฯ สามารถกลั่นกรองคุณภาพลูกหนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพด้วยการตรวจสอบประวัติการชำระหนี้จากฐานข้อมูลของลูกค้าที่มีอยู่ นอกจากนี้บริษัทฯ มีนโยบายตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 2.50 ของลูกหนี้ตามสัญญาสินเชื่อควบคู่กับการประเมินโดยการใช้ประวัติการชำระหนี้ อายุของลูกค้า และการคาดการณ์เกี่ยวกับการชำระหนี้ในอนาคตของลูกค้าและมูลค่าของหลักทรัพย์เข้าซื้อเมื่อมีการยึดแล้วนำมาเปรียบเทียบกับเกณฑ์ที่กำหนดและจะหยุดรับรู้รายได้ดอกเบี้ยทางบัญชีเมื่อลูกหนี้มียอดค้างชำระเกินกว่า 3 งวดเงินขึ้นไป โดยหากพิจารณาจากลูกหนี้สินเชื่อเข้าซื้อ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีลูกหนี้สุทธิที่ค้างชำระเกินกว่า 3 งวด เป็นจำนวน 75.18 ล้านบาท และลูกหนี้ระหว่างดำเนินการทางกฎหมาย จำนวน 102.24 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 เท่ากับ 152.50 ล้านบาท

สำหรับกลุ่มลูกค้าสินเชื่อส่วนบุคคล บริษัทฯ ได้มีการปรับเปลี่ยนโครงสร้างทีมบริหารจัดการเก็บหนี้โดยแบ่งทีมบริหารเฉพาะกลุ่ม กำหนดให้มีการแจ้งเตือนข้อมูลการชำระให้กับลูกค้าอย่างใกล้ชิด อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ก็ยังคงต้องพัฒนากระบวนการต่าง ๆ ในการบริหารสินเชื่อค้างชำระให้มีประสิทธิภาพที่ดีขึ้นอย่างสม่ำเสมอ

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ

ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อแสดงในมูลค่าตามสัญญาหักด้วยดอกเบี้ยที่ยังไม่รับรู้เป็นรายได้ และค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ โดยจำแนกตามอายุหนี้ค้างชำระและการสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ ได้ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภทลูกหนี้	ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ			ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญตามเกณฑ์อ้างอิง		
	31 ธันวาคม 2561	31 ธันวาคม 2560	31 ธันวาคม 2559	31 ธันวาคม 2561	31 ธันวาคม 2560	31 ธันวาคม 2559
ลูกหนี้ปกติ	1,106.32	846.64	384.77	11.06	8.47	3.85
ลูกหนี้ค้างชำระ						
ไม่เกิน 0.5 งวด	31.03	26.04	13.94	0.62	0.52	0.28
มากกว่า 0.5-1 งวด	150.93	71.95	67.07	3.02	1.44	1.34
มากกว่า 1-2 งวด	105.99	44.02	91.29	2.12	0.88	1.82
มากกว่า 2-3 งวด	72.86	34.42	81.29	1.46	0.69	1.63
มากกว่า 3 งวดขึ้นไป	75.17	34.29	51.81	44.93	21.53	31.50
รวม	1,542.30	1,057.36	690.17	63.21	33.53	40.42
ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญตามเกณฑ์ร้อยละ 2.50				68.81	44.31	43.72
สำรองตามเกณฑ์ร้อยละ 2.50 มากกว่าสำรองตามเกณฑ์อ้างอิง				5.60	10.78	3.30

หมายเหตุ : บริษัทฯ กำหนดการชำระหนี้ของลูกหนี้เป็นงวดละ 3 เดือน

4.2 ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคล

ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคลแสดงในมูลค่าตามสัญญาหักค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ โดยจำแนกตามอายุหนี้ค้างชำระ และการสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ ได้ดังนี้

ประเภทลูกหนี้	ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคลสุทธิ			ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญตามเกณฑ์อ้างอิง		
	31 ธันวาคม 2561	31 ธันวาคม 2560	31 ธันวาคม 2559	31 ธันวาคม 2561	31 ธันวาคม 2560	31 ธันวาคม 2559
ลูกหนี้ปกติ	254.90	273.95	91.23	2.39	2.68	0.80
ลูกหนี้ค้างชำระ						
ค้างชำระมากกว่า 1 งวด - 3 งวด	64.90	49.72	15.38	0.65	0.73	0.21
มากกว่า 3 งวดขึ้นไป	30.95	18.53	6.37	14.85	9.71	0.88
รวม	350.75	342.20	112.98	17.89	13.12	1.89
ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญตามเกณฑ์ร้อยละ 2.50				18.35	13.95	2.78
สำรองตามเกณฑ์ร้อยละ 2.50 มากกว่าสำรองตามเกณฑ์อ้างอิง				0.46	0.83	0.89

4.3 ลูกหนี้สินเชื่อนิติบุคคล

ประเภทลูกหนี้	ลูกหนี้สินเชื่อนิติบุคคลสุทธิ			ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญตามเกณฑ์อ้างอิง		
	31 ธันวาคม 2561	31 ธันวาคม 2560	31 ธันวาคม 2559	31 ธันวาคม 2561	31 ธันวาคม 2560	31 ธันวาคม 2559
ลูกหนี้ปกติ	110.35	81.63	2.33	0.23	-	-
ลูกหนี้ค้างชำระ	-	-	-	-	-	-
ค้างชำระมากกว่า 1 งวด - 3 งวด	-	0.88	-	-	-	-
มากกว่า 3 งวด ขึ้นไป	19.09	-	-	-	-	-
รวม	129.44	82.51	2.33	0.23	-	-
ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญตามเกณฑ์ร้อยละ 2.50				1.25	0.64	-
สำรองตามเกณฑ์ร้อยละ 2.50 มากกว่าสำรองตามเกณฑ์อ้างอิง				1.02	0.64	-

การรับรู้รายได้

- รายได้จากสิทธิเรียกร้องภายใต้สัญญาเช่าซื้อ

เพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานการบัญชีฉบับที่ 17 เรื่อง สัญญาเช่า บริษัทฯ ต้องบันทึกรายได้จากสิทธิเรียกร้องภายใต้สัญญาเช่าซื้อที่ยังไม่ถึงเป็นรายได้โดยรับรู้เป็นรายได้ตามอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง

บริษัทฯ หยุดรับรู้รายได้จากสิทธิเรียกร้องภายใต้สัญญาเช่าซื้อเมื่อลูกหนี้ค้างชำระค้างงวด เกินกว่า 3 งวด (1 งวด เท่ากับ 3 เดือน)

- รายได้จากสินเชื่อส่วนบุคคล

บริษัทฯ รับรู้รายได้ดอกเบี้ยรับจากสินเชื่อส่วนบุคคล ตามเกณฑ์คงค้าง

บริษัทฯ จะหยุดรับรู้รายได้ดอกเบี้ยรับจากสินเชื่อส่วนบุคคล เมื่อลูกหนี้ค้างชำระเกินกว่า 3 งวดขึ้นไป

- รายได้ค่าปรับจากการชำระล่าช้าตามสัญญาเช่าซื้อ

เพื่อให้บริษัทฯ สามารถเจรจาประนีประนอมกับลูกค้าได้ เห็นควรให้รับรู้รายได้จากค่าปรับล่าช้า ตามจริงเมื่อมีการชำระเงินโดยคำนึงถึงความสมเหตุสมผล ความแน่นอนทางเศรษฐกิจของจำนวนเงินที่คาดว่าจะได้รับในอนาคต เป็นเกณฑ์

- รายได้อื่น เช่น ดอกเบี้ยรับ ส่วนลดรับ จากการขายทรัพย์สินตามสัญญาเช่าซื้อ ส่วนลดรับจากการเป็นนายหน้าประกันภัย

ให้รับรู้ตามเกณฑ์คงค้าง โดยตั้งค้างรับเมื่อเกิดรายการ หรือเมื่อรับเงิน แล้วแต่อย่างใดจะเกิดก่อน

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ได้แก่ เงินสดในมือ และเงินฝากธนาคารทุกประเภทที่มีวันครบกำหนดไม่เกิน 3 เดือน นับจากวันที่ได้มา และไม่มีข้อจำกัดในการเบิกใช้

ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อและค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ

ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ-สุทธิ แสดงในมูลค่าตามสัญญาบวกด้วยภาษีมูลค่าเพิ่มที่บริษัทฯ จ่ายแทน หักด้วยดอกเบี้ยที่ยังไม่รับรู้เป็นรายได้ และค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทฯ มีนโยบายตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 2.5 ของลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ แล้วนำมาเปรียบเทียบกับเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนดค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ โดยประยุกต์การตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย ที่ สนส. 5/2559 เรื่อง หลักเกณฑ์การจัดชั้น และการกันเงินสำรองของสถาบันการเงิน ประกาศ ณ วันที่ 10 มิถุนายน 2559 โดยให้ประยุกต์จัดชั้นลูกหนี้พร้อมตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญดังนี้

ยอดลูกหนี้สุทธิ	อัตราการตั้งค่าเผื่อ	หมายเหตุ
ลูกหนี้ปกติ ที่ไม่มียอดค้างชำระ	ร้อยละ 1	ตั้งจากยอดลูกหนี้สุทธิ
ค้างวัดค้างชำระ > 0 <= 3 งวดเงิน	ร้อยละ 2	ตั้งจากยอดลูกหนี้สุทธิ
ค้างวัดค้างชำระ > 3 งวดเงิน	ร้อยละ 100	ตั้งจากยอดลูกหนี้สุทธิหลังหักหลักประกัน ร้อยละ 62 ของราคาประเมินหลักประกัน

อนึ่ง หากพบว่าความสามารถของลูกหนี้รายใด ไม่สามารถชำระหนี้ได้ มีพฤติกรรม ไม่น่าไว้วางใจ อาจหลบหนี และไม่สามารถหาหลักประกันพบ ให้ประเมินมูลค่าของหลักประกัน มีค่าเป็นศูนย์ ทันทีในวันที่ทราบ และตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกหนี้รายนั้น ร้อยละ 100 โดยไม่คำนึงว่าค้างชำระกี่งวด

ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน หากพบว่า การตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 2.5 ของลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อซึ่งเกิดขึ้นในแต่ละงวดบัญชีไม่เพียงพอเมื่อเปรียบเทียบกับเกณฑ์ข้างต้น บริษัทฯ จะตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเพิ่มตามเกณฑ์ดังกล่าว

ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคลและค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ

ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคล คือการให้สินเชื่อเพื่อเสริมสภาพคล่อง ให้กับลูกค้าที่ผ่อนชำระหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ มาแล้ว ไม่น้อยกว่า 1 ปี สามารถขอกู้เงินได้ 150,000-350,000 บาท โดยผูกสัญญากับสัญญาเช่าซื้อหลัก ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคล-สุทธิ แสดงในมูลค่าตามสัญญาบวกด้วยดอกเบี้ยค้างรับและ หักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทฯ มีนโยบายตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเท่ากับเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด โดยการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย ที่ สนส. 5/2559 เรื่อง หลักเกณฑ์การจัดชั้น และการกันเงินสำรองของสถาบันการเงิน ประกาศ ณ วันที่ 10 มิถุนายน 2559 โดยให้ประยุกต์จัดชั้นลูกหนี้พร้อมตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญดังนี้

ยอดลูกหนี้สุทธิ	อัตราการตั้งค่าเผื่อ	หมายเหตุ
ลูกหนี้ปกติ ที่ไม่มียอดค้างชำระ	ร้อยละ 1	ตั้งจากยอดลูกหนี้สุทธิ
ค้างวัดค้างชำระ > 0, ≤ 3 งวดเงิน	ร้อยละ 2	ตั้งจากยอดลูกหนี้สุทธิ
ค้างวัดค้างชำระ > 3 งวดเงิน	ร้อยละ 100	ตั้งจากยอดลูกหนี้สุทธิ

ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคล / รายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพ ภายใต้การกำกับ และค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคล / รายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพ ภายใต้การกำกับ คือ การให้สินเชื่อ ซึ่งเป็นไปตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทยที่บริษัทได้รับใบอนุญาต

ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคล / รายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพ ภายใต้การกำกับ-สุทธิ แสดงในมูลค่าตามสัญญาบวกด้วยดอกเบี้ยค้างรับและ หักค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

บริษัท มีนโยบายตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเท่ากับเกณฑ์ที่บริษัท กำหนด โดยการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย ที่ สนส. 5/2559 เรื่อง หลักเกณฑ์การจัดชั้น และการกันเงินสำรองของสถาบันการเงิน ประกาศ ณ วันที่ 10 มิถุนายน 2559 โดยให้จัดชั้นลูกหนี้พร้อมตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญดังนี้

สำหรับลูกหนี้ที่ผ่อนชำระรายเดือน

ยอดลูกหนี้สุทธิ	อัตราการตั้งค่าเผื่อ	หมายเหตุ
ลูกหนี้ปกติ ที่ไม่มียอดค้างชำระ	ร้อยละ 1	ตั้งจากยอดลูกหนี้สุทธิ
ค้างวดค้างชำระ > 0, ≤ - เดือน	ร้อยละ 2	ตั้งจากยอดลูกหนี้สุทธิ
ค้างวดค้างชำระ > 3 เดือน	ร้อยละ 100	ตั้งจากยอดลูกหนี้สุทธิ

สำหรับลูกหนี้ที่ผ่อนชำระราย 3 เดือน

ยอดลูกหนี้สุทธิ	อัตราการตั้งค่าเผื่อ	หมายเหตุ
ลูกหนี้ปกติ ที่ไม่มียอดค้างชำระ	ร้อยละ 1	ตั้งจากยอดลูกหนี้สุทธิ
ค้างวดค้างชำระ > 0, ≤ 3 งวดเงิน	ร้อยละ 2	ตั้งจากยอดลูกหนี้สุทธิ
ค้างวดค้างชำระ > 3 งวดเงิน	ร้อยละ 100	ตั้งจากยอดลูกหนี้สุทธิ

ลูกหนี้สินเชื่อ – มือสังหาริมทรัพย์จดทะเบียนเป็นหลักประกันและค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

ลูกหนี้สินเชื่อ-มือสังหาริมทรัพย์จดทะเบียนเป็นหลักประกัน คือการให้สินเชื่อเพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจ โดยต้องมีมือสังหาริมทรัพย์จดทะเบียนเป็นหลักประกัน สามารถขอกู้เงินได้ไม่เกินร้อยละ 65 ของราคาประเมิน (ประเมินโดยผู้ประเมินอิสระ ที่มีข้อตกลงกับบริษัท) ลูกหนี้สินเชื่อ-มือสังหาริมทรัพย์เป็นหลักประกัน แสดงในมูลค่าตามสัญญาบวกด้วยดอกเบี้ยค้างรับและ หักค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทฯ มีนโยบายตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 1 ของลูกหนี้สินเชื่อ มีอสังหาริมทรัพย์จัดจำนองเป็นหลักประกันที่เกิดขึ้นในแต่ละเดือน แล้วนำมาเปรียบเทียบกับเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนดค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญให้ประยุกต์การตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ ตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย ที่ สนส. 5/2559 เรื่อง หลักเกณฑ์การจัดชั้นและการกันเงินสำรองของสถาบันการเงิน ประกาศ ณ วันที่ 10 มิถุนายน 2559 โดยให้ประยุกต์จัดชั้นลูกหนี้พร้อมตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญดังนี้

ยอดลูกหนี้สุทธิ	อัตราการตั้งค่าเผื่อ	หมายเหตุ
ลูกหนี้ปกติ ที่ไม่มียอดค้างชำระ	ร้อยละ 1	ตั้งจากยอดลูกหนี้บวกดอกเบี้ยค้างรับหักร้อยละ 70 ของราคาประเมินหลักประกัน
ค้างวดค้างชำระ $> 0, \leq 3$ งวดเงิน	ร้อยละ 2	ตั้งจากยอดลูกหนี้บวกดอกเบี้ยค้างรับหักร้อยละ 70 ของราคาประเมินหลักประกัน
ค้างวดค้างชำระ > 3 งวดเงิน	ร้อยละ 100	ตั้งจากยอดลูกหนี้บวกดอกเบี้ยค้างรับหักร้อยละ 70 ของราคาประเมินหลักประกัน

ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน หากพบว่า การตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 1 ของสินเชื่อที่เกิดขึ้นในแต่ละเดือนไม่เพียงพอเมื่อเปรียบเทียบกับเกณฑ์ข้างต้น บริษัทฯ จะตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเพิ่มตามเกณฑ์ดังกล่าว

นโยบายการตัดหนี้สูญ

บริษัทฯ มีนโยบายการตัดหนี้สูญตามกฎหมายกระทรวง ฉบับที่ 186 (พ.ศ. 2534) ออกตามความในประมวลรัษฎากรว่าด้วยการจำหน่ายหนี้สูญจากบัญชีลูกหนี้

ลูกหนี้ระหว่างดำเนินการทางกฎหมาย

ลูกหนี้ระหว่างดำเนินการทางกฎหมาย คือ ลูกหนี้ที่บริษัทฯ ได้ยกเลิกสัญญาเช่าซื้อแล้วและยึดเครื่องจักรกลการเกษตรคืนจากลูกหนี้ สำหรับลูกหนี้อยู่ระหว่างบังคับคดีตามกฎหมาย คือ ลูกหนี้ที่บริษัทฯ ได้ดำเนินการฟ้องร้องคดีเรียบร้อยแล้วและอยู่ระหว่างเรียกชำระคดี

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภท	วันที่ 31 ธันวาคม 2561		วันที่ 31 ธันวาคม 2560		วันที่ 31 ธันวาคม 2559	
	มูลค่า	จำนวน ราย	มูลค่า	จำนวน ราย	มูลค่า	จำนวน ราย
ลูกหนี้อยู่ระหว่างดำเนินการทางกฎหมาย	33.84	25	43.34	38	35.66	33
ลูกหนี้อยู่ระหว่างบังคับคดีตามกฎหมาย	68.40	169	60.14	147	43.24	107
รวมลูกหนี้ระหว่างดำเนินการทางกฎหมาย	102.24	194	103.48	185	78.9	140
หัก ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	(81.99)		(79.58)		(58.61)	-
ลูกหนี้ระหว่างดำเนินการทางกฎหมาย - สุทธิ	20.25		23.90		20.29	-

4.4 อุปกรณ์ และยานพาหนะ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 , 31 ธันวาคม 2560 และ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีสินทรัพย์ถาวรโดยมีมูลค่าสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม มีรายละเอียด ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการ	มูลค่าสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม			ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระ ผูกพัน
	31 ธันวาคม 2561	31 ธันวาคม 2560	31 ธันวาคม 2559		
คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	1.64	1.80	0.48	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องตกแต่งสำนักงาน	8.09	1.66	1.17	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องใช้และอุปกรณ์สำนักงาน	2.13	1.49	0.54	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ยานพาหนะ	9.46	4.85	2.68	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	0.87	0.25	0.10	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวม	22.19	10.05	4.97		

4.5 รายละเอียดของสัญญาที่สำคัญ

4.5.1 สัญญาเช่าพื้นที่สำนักงานชั้น 2-3

ดังนี้

สรุปสัญญาเช่าพื้นที่สำนักงาน ซึ่งบริษัทฯเช่าเพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ โดยสรุปรายละเอียดของสัญญาเช่า

คู่สัญญา : บริษัท เอส จี แลนด์ จำกัด (“ผู้ให้เช่า”) ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ
บริษัท จี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (“ผู้เช่า”)

สถานที่เช่า : พื้นที่ในอาคาร เอส จี ทาวเวอร์ ชั้น 2-3 ซึ่งตั้งอยู่ที่
161/1 ซอยมหาดเล็กหลวง 3 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ มีพื้นที่ใช้
สอยรวมประมาณ 875 ตารางเมตร

ระยะเวลา : 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2561 ถึง 30 เมษายน 2564

อัตราค่าเช่า : ค่าเช่าสถานที่ และค่าบริการการดูแลและบำรุงรักษาพื้นที่ส่วนกลางในอาคาร
ค่าเช่าปี 2561-2564 จำนวน 315,000 บาทต่อเดือน

เงื่อนไขการต่อสัญญา : หากบริษัทฯ มีความประสงค์จะเช่าสถานที่เช่าต่อไปหลังจากครบกำหนดเวลาการ
เช่า บริษัทฯ จะต้องแจ้งความประสงค์ให้ผู้ให้เช่าทราบเป็นลายลักษณ์อักษรเป็นเวลาอย่างน้อย 90 วัน โดย
ผู้ให้เช่าจะต่ออายุให้อีกเป็นระยะเวลาตามที่ผู้ให้เช่าเห็นสมควร โดยจะต่ออายุให้เฉพาะบางส่วนหรือทั้งหมด
ของสถานที่เช่าก็ได้ และคู่สัญญาจะต้องเจรจาตกลงเกี่ยวกับอัตราค่าเช่ากันใหม่ให้แล้วเสร็จก่อนครบกำหนด
อายุการเช่าไม่น้อยกว่า 60 วัน

เงื่อนไขการต่อสัญญา : หากบริษัทฯ มีความประสงค์จะเช่าสถานที่เช่าต่อไปหลังจากครบกำหนดเวลาการ
เช่า บริษัทฯ จะต้องแจ้งความประสงค์ให้ผู้ให้เช่าทราบเป็นลายลักษณ์อักษรเป็นเวลาอย่างน้อย 90 วัน โดย
ผู้ให้เช่าจะต่ออายุให้อีกเป็นระยะเวลาตามที่ผู้ให้เช่าเห็นสมควร โดยจะต่ออายุให้เฉพาะบางส่วนหรือทั้งหมด
ของสถานที่เช่าก็ได้ และคู่สัญญาจะต้องเจรจาตกลงเกี่ยวกับอัตราค่าเช่ากันใหม่ให้แล้วเสร็จก่อนครบกำหนด
อายุการเช่าไม่น้อยกว่า 60 วัน

4.5.2 สัญญาเช่าพื้นที่สำนักงานชั้น 8

สรุปสัญญาเช่าพื้นที่สำนักงาน ซึ่งบริษัทฯ เช่าเพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ โดยสรุปรายละเอียดของสัญญาเช่า ดังนี้

- คู่สัญญา : บริษัท เอส จี แลนด์ จำกัด (“ผู้ให้เช่า”) ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ
บริษัท จี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (“ผู้เช่า”)
- สถานที่เช่า : พื้นที่ในอาคาร เอส จี ทาวเวอร์ ชั้น 8 ห้องหมายเลขที่ 802 ซึ่งตั้งอยู่ที่
161/1 ซอยมหาดเล็กหลวง 3 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ มีพื้นที่ใช้
สอยรวมประมาณ 433 ตารางเมตร
- ระยะเวลา : 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2560
3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2561 ถึงวันที่ 30 เมษายน 2564
- อัตราค่าเช่า : ค่าเช่าสถานที่ และค่าบริการการดูแลและบำรุงรักษาพื้นที่ส่วนกลางในอาคาร (ค่าเช่าและ
ค่าบริการส่วนกลาง) 2559-2560 จำนวน 251,140 บาทต่อเดือน และค่าเช่าปี 2561-2564
จำนวน 259,800 บาทต่อเดือน)

เงื่อนไขการต่อสัญญา : หากบริษัทฯ มีความประสงค์จะเช่าสถานที่เช่าต่อไปหลังจากครบกำหนดเวลาการ
เช่า บริษัทฯ จะต้องแจ้งความประสงค์ให้ผู้ให้เช่าทราบเป็นลายลักษณ์อักษรเป็นเวลาอย่างน้อย 90 วัน โดย
ผู้ให้เช่าจะต่ออายุให้อีกเป็นระยะเวลาตามที่ผู้ให้เช่าเห็นสมควร โดยจะต่ออายุให้เฉพาะบางส่วนหรือทั้งหมด
ของสถานที่เช่าก็ได้ และคู่สัญญาจะต้องเจรจาตกลงเกี่ยวกับอัตราค่าเช่ากันใหม่ให้แล้วเสร็จก่อนครบกำหนด
อายุการเช่าไม่น้อยกว่า 60 วัน

เงื่อนไขการต่อสัญญา : หากบริษัทฯ มีความประสงค์จะเช่าสถานที่เช่าต่อไปหลังจากครบกำหนดเวลาการ
เช่า บริษัทฯ จะต้องแจ้งความประสงค์ให้ผู้ให้เช่าทราบเป็นลายลักษณ์อักษรเป็นเวลาอย่างน้อย 90 วัน โดย
ผู้ให้เช่าจะต่ออายุให้อีกเป็นระยะเวลาตามที่ผู้ให้เช่าเห็นสมควร โดยจะต่ออายุให้เฉพาะบางส่วนหรือทั้งหมด
ของสถานที่เช่าก็ได้ และคู่สัญญาจะต้องเจรจาตกลงเกี่ยวกับอัตราค่าเช่ากันใหม่ให้แล้วเสร็จก่อนครบกำหนด
อายุการเช่าไม่น้อยกว่า 60 วัน

4.5.3 สัญญาเช่าพื้นที่สำนักงานชั้น 17

สรุปสัญญาเช่าพื้นที่สำนักงาน ซึ่งบริษัทเช่าเพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ โดยสรุปรายละเอียดของสัญญาเช่า

ดังนี้

- คู่สัญญา : บริษัท เอส จี แลนด์ จำกัด (“ผู้ให้เช่า”) ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัท
บริษัท จี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (“ผู้เช่า”)
- สถานที่เช่า : พื้นที่ในอาคาร เอส จี ทาวเวอร์ ชั้น 17 ห้องหมายเลขที่ 1701 ซึ่งตั้งอยู่ที่ 161/1 ซอย
มหาดเล็กหลวง 3 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ มีพื้นที่ใช้สอยรวม
ประมาณ 400 ตารางเมตร
- ระยะเวลา : 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 16 พฤศจิกายน 2556 ถึงวันที่ 15 พฤศจิกายน 2559
3 ปี ตั้งแต่วันที่ 16 พฤศจิกายน 2559 ถึงวันที่ 15 พฤศจิกายน 2562
- อัตราค่าเช่า : ค่าเช่าสถานที่ และค่าบริการการดูแลและบำรุงรักษาพื้นที่ส่วนกลางในอาคาร
ตั้งแต่วันที่ 16 พฤศจิกายน 2556 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2557 จำนวน 220,000 บาทต่อ
เดือน, ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 ถึงวันที่ 15 พฤศจิกายน 2559 จำนวน 232,000 บาท
ต่อเดือน และตั้งแต่วันที่ 16 พฤศจิกายน 2559 ถึงวันที่ 15 พฤศจิกายน 2562 จำนวน
240,000 บาทต่อเดือน
- เงื่อนไขการต่อสัญญา : หากบริษัท มีความประสงค์จะเช่าสถานที่เช่าต่อไปหลังจากครบกำหนดเวลาเช่า
บริษัท จะต้องแจ้งความประสงค์ให้ผู้ให้เช่าทราบเป็นลายลักษณ์อักษรเป็นเวลาอย่างน้อย 90 วัน โดยผู้ให้
เช่าจะต่ออายุให้อีกเป็นระยะเวลาตามที่ผู้ให้เช่าเห็นสมควร โดยจะต่ออายุให้เฉพาะบางส่วนหรือทั้งหมดของ
สถานที่เช่าก็ได้ และคู่สัญญาจะต้องเจรจา ตกลงเกี่ยวกับอัตราค่าเช่ากันใหม่ให้แล้วเสร็จก่อนครบกำหนดอายุ
การเช่าไม่น้อยกว่า 60 วัน

4.5.3 สัญญาเช่าพื้นที่สำนักงานชั้น 17

สรุปสัญญาเช่าพื้นที่สำนักงาน ซึ่งบริษัทเช่าเพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ โดยสรุปรายละเอียดของสัญญาเช่า

ดังนี้

- คู่สัญญา : บริษัท เอส จี แลนด์ จำกัด (“ผู้ให้เช่า”) ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัท
บริษัท จี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (“ผู้เช่า”)
- สถานที่เช่า : พื้นที่ในอาคาร เอส จี ทาวเวอร์ ชั้น 17 ห้องหมายเลขที่ 1702 ซึ่งตั้งอยู่ที่ 161/1 ซอย
มหาดเล็กหลวง 3 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ มีพื้นที่ใช้สอยรวม
ประมาณ 189.85 ตารางเมตร
- ระยะเวลา : 2 ปี 6 เดือน 15 วัน ตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2560 ถึงวันที่ 15 พฤศจิกายน 2562
- อัตราค่าเช่า : ค่าเช่าสถานที่ และค่าบริการการดูแลและบำรุงรักษาพื้นที่ส่วนกลางในอาคาร
ตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2560 ถึงวันที่ 15 พฤศจิกายน 2562 จำนวน 113,910 บาทต่อ
เดือน

เงื่อนไขการต่อสัญญา : หากบริษัท มีความประสงค์จะเช่าสถานที่เช่าต่อไปหลังจากครบกำหนดเวลาเช่า
บริษัท จะต้องแจ้งความประสงค์ให้ผู้ให้เช่าทราบเป็นลายลักษณ์อักษรเป็นเวลาอย่างน้อย 90 วัน โดยผู้ให้
เช่าจะต่ออายุให้อีกเป็นระยะเวลาตามที่ผู้ให้เช่าเห็นสมควร โดยจะต่ออายุให้เฉพาะบางส่วนหรือทั้งหมดของ
สถานที่เช่าก็ได้ และคู่สัญญาจะต้องเจรจา ตกลงเกี่ยวกับอัตราค่าเช่ากันใหม่ให้แล้วเสร็จก่อนครบกำหนดอายุ
การเช่าไม่น้อยกว่า 60 วัน

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อทรัพย์สินของบริษัทฯ ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น หรือข้อพิพาททางกฎหมายที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไป และข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	: บริษัท จี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อ	: GCAP
เลขทะเบียนบริษัท	: 0-1075-55000-03-1
ประเภทธุรกิจ	: สินเชื่อเช่าซื้อ สินเชื่อเงินกู้ยืม สินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ และสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับ
ทุนจดทะเบียน	: 150,000,000 บาท (หนึ่งร้อยล้านบาทถ้วน) (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561)
ทุนเรียกชำระแล้ว	: 100,000,000 บาท (หนึ่งร้อยล้านบาทถ้วน) (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561)
ชนิดและจำนวนหุ้นที่ จำหน่ายแล้ว	: หุ้นสามัญ จำนวน 200,000,000 หุ้น
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้	: 0.50 บาทต่อหุ้น
เว็บไซต์	: www.gcapital.co.th
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 161/1 อาคาร เอส จี ทาวเวอร์ ซอยมหาดเล็กหลวง 3 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์: 02-651-9995 โทรสาร: 02-651-9553
เลขานุการบริษัท	: นางสาวศิริกานดา จันทรแสนวิไล 161/1 อาคาร เอส จี ทาวเวอร์ ซอยมหาดเล็กหลวง 3 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์: 02-651-9995 ต่อ 4300 โทรสาร: 02-651-9553 E-mail: sirikandac@gcapital.co.th
นักลงทุนสัมพันธ์	: นางสาวศิริกานดา จันทรแสนวิไล โทร. 02-651-9995 ต่อ 4300 โทรสาร: 02-651-9553 E-mail: ir.gcap@gcapital.co.th
นายทะเบียนหลักทรัพย์	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์: 02-009-9000 โทรสาร: 02-009-9991
นายทะเบียนหุ้นกู้	: ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) 1222 ถนนพระราม 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพฯ 10120 โทรศัพท์: 02-296-2000 , 02-683-1000 โทรสาร: 02-683-1304

ผู้สอบบัญชี : นายพจน์ อัครสันติชัย
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 4891
บริษัท สอบบัญชีธรรมนิติ จำกัด
267/1 ถนนประชากรราษฎร์ สาย 1
แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800
โทรศัพท์: 02-587-8080 โทรสาร: 02-586-0301

ผู้ตรวจสอบภายใน : นายณรงค์พจน์ ล่องซุผล
ฝ่ายกฎหมายและตรวจสอบภายใน
บริษัท จี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)
161/1 อาคาร เอส จี ทาวเวอร์
ซอยมหาดเล็กหลวง 3 ถนนราชดำริ
แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทรศัพท์: 02-651-9995 ต่อ 1700 โทรสาร: 02-651-9553

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

- ไม่มี -