

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบาย และภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท จี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 18 สิงหาคม 2547 โดยบริษัท สองน้ำ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทการลงทุนที่มีผู้บริหารที่มีความรู้ ประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญด้านธุรกิจเช่าซื้อ ร่วมกับธนาคารออมสิน ซึ่งเป็นสถาบันการเงินภาครัฐที่มีนโยบายการขยายการให้บริการสินเชื่อรายย่อยแก่ประชาชนในภาคการเกษตร จึงได้จัดตั้งและเริ่มดำเนินธุรกิจการให้สินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร และได้จดทะเบียนแปรสภาพจากบริษัทจำกัด เป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 29 กุมภาพันธ์ 2555 ต่อมาได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2556 ปัจจุบัน บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจำนวน 150,000,000 บาท จำนวนหุ้นสามัญ 300,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท

จากความตั้งใจและวิสัยทัศน์ของผู้บริหารที่ต้องการสนับสนุนด้านการเงินให้แก่เกษตรกรได้เข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้นทำให้เกษตรกรได้มีเครื่องจักรกลการเกษตรที่ทันสมัยไปใช้ในการเพิ่มประสิทธิภาพการเพาะปลูก การเก็บเกี่ยว และการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร เป็นผลให้ชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น มีรายได้มั่นคงยั่งยืน ด้วยแนวคิดดังกล่าวทำให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ขยายตัวอย่างรวดเร็วและได้รับการตอบรับจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร ทั้งเครื่องจักรกลใหม่และเครื่องจักรกลที่ใช้แล้ว ได้แก่ รถเกี่ยวนาข้าว รถพรวนดิน รถแทรกเตอร์ รถคืบไถ รถคืบอ้อย เป็นต้น โดยให้สินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้าที่เป็นบุคคลธรรมดาเป็นหลัก ต่อมาบริษัทฯ ได้ขยายการให้บริการสินเชื่อแก่ประมง เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน และเป็นบริการเสริมให้แก่ผู้เช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร และได้พัฒนาต่อยอดการให้บริการสินเชื่อเงินกู้ยืมโดยให้บริการกับฐานลูกค้าเดิมที่มีประวัติการผ่อนชำระที่ดี

ภายใต้แนวคิดการดำเนินธุรกิจที่มั่นคงและยั่งยืนของบริษัทฯ โดยมุ่งเน้นการให้บริการสินเชื่อในผลิตภัณฑ์ที่นำไปใช้ในการประกอบอาชีพ นำมาซึ่งรายได้และการพัฒนาและยกระดับคุณภาพชีวิตและความเป็นอยู่ที่ดี ซึ่งบริษัทฯ ตระหนักและให้ความสำคัญเกี่ยวกับการคัดสรรสินค้าที่ดี มีประสิทธิภาพ ตลอดจนออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์การให้บริการทางการเงินที่เป็นประโยชน์อย่างสร้างสรรค์ เพื่อให้มีความเหมาะสมและสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าอย่างสม่ำเสมอรวมทั้งมุ่งเน้นต่อการพัฒนากระบวนการทำงานและระบบการบริหารจัดการให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล อีกทั้งบริษัทฯ มีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจภายใต้ความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน สังคม และสิ่งแวดล้อม “ความสำเร็จของลูกค้า คือ ความสำเร็จของบริษัทฯ” กล่าวคือ เมื่อลูกค้าประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพ บริษัทฯ ก็จะประสบความสำเร็จทางธุรกิจมีความเจริญเติบโตที่มั่นคงและยั่งยืนควบคู่กันไป

จึงได้ขอรับใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ และสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพเพื่อการกำกับ (นาโนไฟแนนซ์) จากกระทรวงการคลัง อีกทั้งในปี 2558 บริษัทฯ มีนโยบายในการขยายการให้บริการสินเชื่อเพิ่มมากขึ้นในกลุ่มผลิตภัณฑ์สินเชื่อส่วนบุคคล เพื่อเป็นการตอบสนองต่อความต้องการทางการเงินแก่ฐานลูกค้าเดิม และเป็นการเพิ่มฐานกลุ่มลูกค้าใหม่ ตลอดจนเป็นการขยายการให้บริการทางการเงินของบริษัทอีกด้วย

ในปี 2562 นี้ บริษัทฯ ได้จัดตั้งบริษัท สบายใจมันนี่ จำกัด ซึ่งให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลและสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพ (นาโนไฟแนนซ์) โดยได้รับใบอนุญาตการประกอบธุรกิจภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทย โดยเป็นกิจการร่วมค้า ระหว่าง บริษัท จี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (GCAP) กับ 9F International Holdings PTE. LTD. (9F) ซึ่งเป็นบริษัททางการเงินชั้นนำจากจีน และเป็นหนึ่งในผู้นำด้านการใช้เทคโนโลยีในธุรกิจการเงิน ที่มีโครงสร้างการถือหุ้นแบ่งเป็น GCAP ถือหุ้นร้อยละ 51 และ 9F ถือหุ้นร้อยละ 49 โดยมีเป้าหมายนำเทคโนโลยีใหม่ๆ เข้ามาให้บริการสินเชื่อแก่ลูกค้ารายย่อยให้สินเชื่อประเภทสินเชื่อส่วนบุคคล และยังเป็นการเพิ่มแหล่งเงินทุนโดยเฉพาะลูกค้ารายย่อยที่มีศักยภาพแต่ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนอื่น ๆ ได้

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และค่านิยมองค์กร

วิสัยทัศน์ (Vision)

เป็นบริษัทการเงินครบวงจร ที่ให้บริการสินเชื่อด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย โดยให้เป็นธรรมต่อผู้มีส่วนได้เสีย และตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

พันธกิจ (Mission)

มุ่งดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อที่แตกต่างเพื่อส่งเสริมธุรกิจของลูกค้าและตอบสนองความต้องการของลูกค้า พัฒนาให้บริการที่เป็นเลิศ สร้างความพึงพอใจสูงสุดให้ผู้ถือหุ้น และรับผิดชอบต่อสังคม ทั้งหมดนี้โดยบุคลากรที่มีความสามารถและเป็นหนึ่งเดียวกัน

ค่านิยมองค์กร (Corporate Value)

G – Good for Great ปฏิบัติงานด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต และโปร่งใส ตามหลักจริยธรรมและกฎหมาย รับผิดชอบ และรับผิดชอบต่อลูกค้า คำพูด การกระทำ และพร้อมสนับสนุนช่วยเหลือทีมงานและเพื่อนร่วมงาน เพื่อให้บรรลุเป้าหมายขององค์กรอย่างยั่งยืน

C – Customer Focus มีความมุ่งมั่นที่แรงกล้า ความกระตือรือร้น และความยินดีเต็มใจที่จะให้บริการเพื่อช่วยให้ลูกค้าภายใน/ภายนอก ชนะ/บรรลุดังประสงค์ โดยมีความเข้าใจอย่างแท้จริงในข้อกำหนดและความต้องการของลูกค้า

A – Agility ยอมรับ และเปิดรับการเปลี่ยนแปลง นำเสนอ ริเริ่ม สิ่งใหม่ๆ ที่สามารถนำไปปฏิบัติได้จริง และการกระตุ้นให้เกิดนวัตกรรมเพื่อขับเคลื่อนความรู้ และปรับปรุงและพัฒนาวิธีการใหม่ๆ ในการดำเนินธุรกิจอยู่เสมอ

P – Passion มีความรักต่องาน ใส่ใจเพื่อนร่วมงาน มีความมั่นใจ อ่อนน้อมถ่อมตน และมุ่งมั่นที่จะพัฒนาตนเอง พัฒนาทีมงาน และพัฒนาองค์กรให้เติบโต และก้าวหน้าอย่างยั่งยืน

1.2 การเปลี่ยนแปลง และพัฒนาการที่สำคัญ

ประวัติการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ เป็นดังนี้

สิงหาคม 2547	-	จดทะเบียนจัดตั้งบริษัท 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	-	บริษัท เพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเป็นจำนวน 25.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 240,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินลงทุนในการขยายกิจการ โดยจัดสรรให้กับผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 177,500 หุ้น และธนาคารออมสิน 62,500 หุ้น ตามสัญญาร่วมทุน ส่งผลให้สัดส่วนการถือหุ้นของธนาคารออมสินเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 25.00 ของทุนชำระแล้ว โดยมีบริษัท สองน้ำ จำกัด ถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 75.00 ของทุนชำระแล้ว
ตุลาคม 2548	-	บริษัท เพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเป็นจำนวน 50.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 250,000 หุ้นมูลค่าที่ตราไว้ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินลงทุนในการขยายกิจการ โดยจัดสรรให้กับผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน
มกราคม 2549	-	บริษัท ลงนามในบันทึกความเข้าใจโครงการสินเชื่อเช่าซื้อรถเกี่ยวนาของเกษตรกรไทย จำกัด ซึ่งเป็นผู้จำหน่ายรถเกี่ยวนาขนาดใหญ่ในอุตสาหกรรม และบริษัทฯ เริ่มบุกเบิกธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรภายในประเทศไทยโดยไม่ต้องใช้ที่ดินค้ำประกัน
	-	บริษัท สร้างนวัตกรรมให้รถเกี่ยวนาสามารถทำประกันภัยอุบัติเหตุประเภท 1 เป็นครั้งแรกของประเทศไทย โดยร่วมมือกับบริษัท ทิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน)
	-	บริษัท ร่วมมือกับบริษัท เครื่องจักรกลการเกษตรไทย จำกัด และบริษัท เกษตรพัฒนาอุตสาหกรรม จำกัด ในการจัดสร้างเล่มทะเบียนรถเกี่ยวนาของเกษตรกรขึ้นเป็นครั้งแรก เพื่อใช้เป็นเอกสารและหลักฐานแสดงความเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน ตลอดจนใช้เป็นทรัพย์สินในการเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรของบริษัทฯ ได้
กรกฎาคม 2549	-	บริษัท เพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเป็น 75.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 250,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินลงทุนในการขยายกิจการ โดยจัดสรรให้กับบริษัท สองน้ำ จำกัด จำนวน 37,500 หุ้น และธนาคารออมสิน 212,500 หุ้น ส่งผลให้สัดส่วนการถือหุ้นของธนาคารออมสินเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 45.00 ของทุนชำระแล้วและบริษัท สองน้ำ จำกัด ถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 55.00 ของทุนชำระแล้ว

มีนาคม 2551	-	บริษัท ริเริ่มโครงการสินเชื่อเนกประสงค์ เพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้า ตลอดจนเป็นการให้บริการสินเชื่ออย่างครบวงจร โดยให้ลูกค้าสามารถนำรถเกี่ยวนวดข้าวที่ปลดภาระมาทำการขอสินเชื่อกับบริษัทฯ ได้
กันยายน 2553	-	บริษัท ได้มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นโดย (1) บริษัท สองน้ำ จำกัด ได้ซื้อหุ้นจากธนาคารออมสินในสัดส่วนร้อยละ 10.00 ของทุนชำระแล้ว ทำให้ถือสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท สองน้ำ จำกัด เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 55.00 ของทุนชำระแล้วเป็นร้อยละ 65.00 ของทุนชำระแล้ว (2) ธนาคารออมสินได้ขายหุ้นให้แก่กองทุนรวมออมสินในสัดส่วนร้อยละ 24.99 ของทุนชำระแล้ว และขายหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นรายย่อยในสัดส่วนร้อยละ 0.01 ของทุนชำระแล้วและขายหุ้นให้แก่บริษัท สองน้ำ จำกัด ร้อยละ 10.00 ของทุนชำระแล้ว ส่งผลให้สัดส่วนการถือหุ้นของธนาคารออมสินลดลงจากร้อยละ 45.00 ของทุนชำระแล้วเหลือร้อยละ 10.00 ของทุนชำระแล้ว
กุมภาพันธ์ 2555	-	บริษัท แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดและเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากหุ้นละ 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	-	บริษัท ได้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนจำนวน 50 ล้านหุ้นมูลค่าที่ตราไว้ (พาร์) หุ้นละ 0.50 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 25 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด ในวันที่ 26 – 28 พฤศจิกายน 2556 โดยเสนอขายในราคา 2.70 บาทต่อหุ้น
ธันวาคม 2556	-	บริษัท เข้าจดทะเบียนซื้อขายหลักทรัพย์วันแรกในตลาดหลักทรัพย์ mai ในวันที่ 17 ธันวาคม 2556

มีนาคม 2557	-	บริษัท ได้นำแนวคิดด้านความรับผิดชอบต่อสังคมมาใช้กำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ โดยออกสินเชื่อเสริมสภาพคล่องในการประกอบอาชีพให้กับลูกค้าที่มีประวัติการผ่อนชำระที่ดี
ตุลาคม 2557	-	บริษัท มีการออกหุ้นกู้และเสนอขายในกรณีทั่วไปแก่ประชาชน เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกันและไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 1 ปี 6 เดือน อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.20 ครบกำหนดไถ่ถอนในเดือนเมษายน 2559 มูลค่า 300 ล้านบาท
เมษายน 2558	-	บริษัท มีการออกหุ้นกู้และเสนอขายในวงจำกัดต่อผู้ลงทุนไม่เกิน 10 ราย เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกันและไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.18 ครบกำหนดไถ่ถอนในเดือนเมษายน 2561 มูลค่า 200 ล้านบาท
ตุลาคม 2558	-	บริษัท ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ และใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพ (นาโนไฟแนนซ์) จากกระทรวงการคลัง
พฤศจิกายน 2558	-	บริษัท มีการออกหุ้นกู้และเสนอขายในวงจำกัดต่อผู้ลงทุนไม่เกิน 10 ราย เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกันและไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 4 ปี 11 เดือน 29 วัน อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.18 ครบกำหนดไถ่ถอนในเดือนพฤศจิกายน 2563 มูลค่า 100 ล้านบาท
ธันวาคม 2558	-	บริษัท เริ่มให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ
เมษายน 2559	-	บริษัท มีการออกหุ้นกู้และเสนอขายให้แก่ผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือผู้ลงทุนรายใหญ่ เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกันและไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.25 ครบกำหนดไถ่ถอนในเดือนเมษายน 2562 มูลค่า 200 ล้านบาท
มิถุนายน 2560	-	บริษัท ลงนามความร่วมมือโครงการสินเชื่อเช่าซื้อรถแทรกเตอร์ กับ บริษัท ซี เอ็น เอส อินดัสเทรียล ไทยแลนด์ จำกัด
ตุลาคม 2560	-	บริษัท ริเริ่มโครงการสินเชื่อเช่าซื้อเรือท่องเที่ยว กับ บริษัท อียู มารีน จำกัด และ บริษัท เอลิภูเก็ต จำกัด
กันยายน 2561	-	บริษัท ลงนามความร่วมมือโครงการสินเชื่อเช่าซื้อรถแทรกเตอร์ กับ บริษัท ไอเอสที ฟาร์ม แมชชีนเนอรี่ จำกัด (ISEKI)
พฤศจิกายน 2561	-	บริษัท ได้เพิ่มทุนจดทะเบียน เป็น 150.00 ล้านบาท จากเดิม 100 ล้านบาท

กุมภาพันธ์ 2562	- บริษัท ได้ชำระทุนจดทะเบียน เป็น 150.00 ล้านบาท จำนวนหุ้นสามัญ 300.00 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท
	- บริษัท ได้จัดตั้งกิจการร่วมค้า จดทะเบียนในชื่อ บริษัท สบายใจมันนี่ จำกัด ณ วันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2562 โดยมีทุนจดทะเบียน จำนวน 50.00 ล้านบาท แบ่งออกเป็น 10.00 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท
มิถุนายน 2562	- บริษัท ได้ต่อสัญญาขยายความร่วมมือกับบริษัท ซี เอ็น เอส อินดัสเทรียล ไทยแลนด์ จำกัด จนถึง ปี 2564

1.3 รางวัลแห่งความภาคภูมิใจ

สิงหาคม 2557	- บริษัทฯ ได้รับการคัดเลือกจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ให้เป็น 1 ใน 5 บริษัทนาร่องของ บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ mai ด้านการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน และรับผิดชอบต่อเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม
กรกฎาคม 2558	- บริษัทฯ ได้รับการรับรองให้เป็นสมาชิกแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (CAC)
ตุลาคม 2558	- บริษัทฯ ได้รับการคัดเลือกจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ให้เป็นบริษัทจดทะเบียนในกลุ่ม “หุ้นยั่งยืน ประจำปี 2558” (Thailand Sustainability Investment 2015)
ตุลาคม 2559	- บริษัทฯ ได้รับรางวัลองค์กรนวัตกรรมดีเด่นประจำปี 2559 จากสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน)
	- บริษัทฯ ได้รับการคัดเลือกจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยให้เป็นบริษัทจดทะเบียนในกลุ่ม “หุ้นยั่งยืน ประจำปี 2559” (Thailand Sustainability Investment 2016)
ตุลาคม 2560	- บริษัทฯ ได้รับการคัดเลือกจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ให้เป็นบริษัทจดทะเบียนในกลุ่ม “หุ้นยั่งยืน ประจำปี 2560” (Thailand Sustainability Investment 2017)
	- บริษัทฯ ได้รับการคัดเลือกให้เป็นบริษัทดีเด่น ในการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทย ประจำปี 2560 โดยอยู่ในระดับ 5 ดาว (Corporate Governance Report of Thai Listed Companies 2017)
ตุลาคม 2561	- คุณภาพการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 อยู่ในระดับดีเยี่ยม

	-	บริษัทฯ ได้รับการคัดเลือกให้เป็นบริษัทดีเด่น ในการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทย ประจำปี 2561 โดยอยู่ในระดับ 4 ดาว (Corporate Governance Report of Thai Listed Companies 2018)
กรกฎาคม 2562	-	คุณภาพการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 อยู่ในระดับดีเยี่ยม
ตุลาคม 2562	-	บริษัทฯ ได้รับการคัดเลือกให้เป็นบริษัทดีเด่น ในการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทย ประจำปี 2562 โดยอยู่ในระดับ 5 ดาว (Corporate Governance Report of Thai Listed Companies 2019)
พฤศจิกายน 2562	-	บริษัทฯ ได้รับกิตติกรรมประกาศ “Sustainability Disclosure Acknowledgement” ในพิธีมอบรางวัล Sustainability Disclosure Award ประจำปี 2562 จัดโดยสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ และสถาบันไทยพัฒน์

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ สามารถแบ่งตามประเภทการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการ	ปี 2562		ปี 2561		ปี 2560	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
- รถเกี่ยวนวดข้าว	123.67	34.48	124.70	40.70	104.49	52.61
- รถแทรกเตอร์	67.54	18.83	36.26	11.83	5.67	2.85
- สินเชื่ออเนกประสงค์	29.80	8.31	33.09	10.80	18.34	9.23
- อะไหล่ + คีบไม้	0.17	0.05	0.04	0.01	0.02	0.01
- เครื่องรีดยางเครป	2.09	0.58	3.07	1.00	2.82	1.42
- รถเกี่ยวนวดข้าวมือสอง	10.43	2.91	11.30	3.69	6.56	3.30
- รถตัก + Open brand	8.82	2.46	6.36	2.08	2.27	1.14
- เรืออันทามัน	20.56	5.73	13.76	4.49	0.29	0.15
- รถขุดตักขนาดใหญ่	1.38	0.38	0.13	0.04	-	-
รวม	264.46	73.74	228.71	74.64	140.46	70.73
รายได้ดอกเบี้ยรับจากสินเชื่อส่วนบุคคลและนิติบุคคล	71.03	19.81	64.46	21.04	36.01	18.13
รายได้ค่าปรับล่าช้า - สินเชื่อเช่าซื้อ	14.59	4.07	9.94	3.24	16.79	8.45
รายได้อื่น	8.55	2.38	3.29	1.08	5.34	2.69
รวมรายได้	358.63	100.00	306.40	100.00	198.60	100.00

หมายเหตุ : รายได้อื่น ประกอบด้วย ส่วนลดรับจากการส่งเสริมการขาย รายได้ค่าธรรมเนียมจากการประกันภัย ดอกเบี้ยรับ รายได้ค่าติดตามทวงถาม รายได้ค่าเปลี่ยนสัญญาและรายได้จากการขอใช้สินเชื่ออเนกประสงค์

สินเชื่อหลักของบริษัทฯ สามารถแบ่งออกได้เป็น 5 กลุ่ม ได้แก่

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

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1) สินเชื่อสบายใจเกษตรกร

เป็นบริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรหลากหลายประเภท ได้แก่ เครื่องเกี่ยวรวงข้าว เครื่องเกี่ยวข้าวโพด (เกษตรพัฒนา) รถแทรกเตอร์และอุปกรณ์ต่อพ่วง (นิวฮอลแลนด์ และ อิเซกิ) รถตัดหญ้าและรถโฟล์คลิฟท์ (แฮมป์) เครื่องรีดยางเครป (ยิปต้า) รวมไปถึงเครื่องจักรกลการเกษตรอื่นๆ เช่น รถตัดอ้อย โดยลูกค้าสามารถนำเครื่องจักรกลการเกษตรของบริษัทฯ ที่มีบันทึกข้อตกลง (MOU) กับทาง จี แคปปิตอล มาขอสินเชื่อเช่าซื้อกับทางบริษัทฯ เพื่อนำไปใช้ในการทำเกษตรกรรม รวมถึงการรับจ้างอื่นๆ ในภาคการเกษตร เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน ขยายฐานธุรกิจให้เติบโต สร้างผลกำไรที่ยั่งยืนได้มากขึ้น

การให้บริการสินเชื่อครอบคลุมทั้งสินเชื่อสินค้าใหม่และสินเชื่อรีไฟแนนซ์ เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบอาชีพ, เพื่อนำเงินไปใช้ในการซื้ออะไหล่, เพื่อการซ่อมแซมรถ/เครื่องจักรกลการเกษตร หรือเพื่อใช้เป็นเงินดาวน์รถคันใหม่ เป็นการเพิ่มสภาพคล่องทางการเงิน ให้สามารถนำไปลงทุนทางการเกษตรเพิ่มเติมได้ โดยลูกค้าจะต้องมีเอกสาร/หลักฐานการเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ รถ/เครื่องจักรกลการเกษตร (ที่ปลอดภาระ) มาขอสินเชื่อกับบริษัท

อีกทั้ง บริษัท ยังมีสินเชื่อส่วนบุคคลเป็นสินเชื่อเงินกู้ยืมแบบไม่มีหลักประกัน เฉพาะกลุ่มลูกค้าเก่าที่มีประวัติการชำระหนี้ที่ดีกับบริษัทฯ เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน โดยบริษัทฯ จะประเมินวงเงินการให้สินเชื่อส่วนบุคคลเป็นไปตามนโยบาย และหลักเกณฑ์การพิจารณาวงเงินกู้ยืมของบริษัทฯ ตลอดจนมีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมอื่นๆ เป็นไปตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย (บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทย จากกระทรวงการคลัง เมื่อวันที่ 14 ตุลาคม 2558)



เครื่องเกี่ยวรวงข้าว



เครื่องเกี่ยวข้าวโพด



รถแทรกเตอร์



รถตัดหญ้า



เครื่องรีดยางเครป

2) สินเชื่อสบายใจอันดามัน

เป็นการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อกับบุคคลธรรมดา และนิติบุคคล ที่มีความประสงค์จะซื้อเรือเร็ว (Speed boat) เรือท่องเที่ยว คาตามารัน (Catamaran) สำหรับกลุ่มอุตสาหกรรมท่องเที่ยว ซึ่งทาง GCAP ได้ออกแบบสินเชื่อ ให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ซึ่งลูกค้าสามารถเลือกผ่อนชำระ ในช่วงที่ลูกค้ามีรายได้เข้ามา (Seasonal Payment) เนื่องจากสภาวะการท่องเที่ยว ที่มีทั้งช่วง High และ Low โดยสินเชื่อดังกล่าวจะเป็นทางเลือกและตอบโจทย์ ความต้องการของลูกค้า ได้เป็นอย่างดี

ทั้งนี้ บริษัท ได้ร่วมมือทางธุรกิจกับอุตสาหกรรมเรือชั้นนำของประเทศไทยในหลายๆแห่ง เพื่อให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ กับผู้ประกอบการธุรกิจเรือท่องเที่ยวในเขตพื้นที่จังหวัดภูเก็ต กระบี่ สุราษฎร์ธานี และจังหวัดใกล้เคียง ทั้งนี้ การให้สินเชื่อครอบคลุมทั้งสินเชื่อสำหรับตัวเรือใหม่และติดตั้งเครื่องยนต์ใหม่ และสินเชื่อสำหรับตัวเรือเก่าและติดตั้งเครื่องยนต์ใหม่

3) สินเชื่อสบายใจธุรกิจ

บริการสินเชื่อเงินกู้ยืมเพื่อธุรกิจแบบมีหลักประกัน เช่น สินเชื่อจดทะเบียน สินเชื่อขายฝาก สินเชื่อแพ็คเกจธุรกิจ เป็นสินเชื่อเพื่อเสริมสภาพคล่องให้กับธุรกิจที่ต้องการเงินเพื่อการลงทุนเพิ่มเติม ขยายกิจการ หรือจะเป็นการเพิ่มสภาพคล่องให้กับธุรกิจในช่วงที่ยังไม่ได้รับการชำระจากลูกค้า โดยผู้ขอกู้สามารถนำหลักประกันมาจดจำนอง / ขายฝาก ไม่ว่าจะเป็นที่ดิน สิ่งปลูกสร้าง อาคาร ที่พัก คอนโด ห้องชุด โรงงาน ฯลฯ เพื่อเป็นหลักประกันค้ำประกันในการขอสินเชื่อกับทางบริษัทฯ ขณะที่ใบแจ้งหนี้ลูกหนี้การค้าที่ได้รับการพิจารณาอนุมัติ ก็สามารถนำมาขอสินเชื่อแพ็คเกจธุรกิจกับบริษัทฯ ได้ เพื่อนำเงินไปใช้หมุนเวียนในธุรกิจและเป็นการเพิ่มสภาพคล่อง

4) สินเชื่อสบายใจพนักงาน (สวัสดิการ)

เป็นบริการสินเชื่อเงินกู้ยืมแบบไม่มีหลักประกัน ให้กับพนักงานบริษัท / หน่วยงานที่มีการทำบันทึกข้อตกลงสนับสนุนทางการเงิน (MOU) กับ จี แคปปิตอล เพื่อตอบสนองความต้องการทางการเงิน สำหรับการนำไปใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภค ส่วนบุคคล ทั้งนี้ สินเชื่อส่วนบุคคลเป็นสินเชื่อเงินกู้ยืมแบบไม่มีหลักประกัน บริษัทฯ จึงกำหนดนโยบายการให้สินเชื่อส่วนบุคคล เฉพาะกลุ่มลูกค้าที่มีอาชีพการงานที่มั่นคง มีหลักแหล่งที่แน่นอน และสามารถตรวจสอบข้อมูลได้ โดยบริษัท/หน่วยงานที่ผู้กู้สังกัดอยู่จะเป็นผู้หักชำระค่าวงวดและนำส่งบริษัท จนกว่าจะชำระหนี้เสร็จสิ้น

5) สินเชื่อสบายใจตลาด

เป็นบริการสินเชื่อเงินกู้ยืมสำหรับ พ่อค้า แม่ค้า และผู้ประกอบการในตลาดชั้นนำของประเทศไทย เพื่อตอบสนองความต้องการเงินกู้เพื่อจ่ายค่าแผงค้า หรือเพื่อนำไปใช้เสริมสภาพคล่องของธุรกิจ โดยเน้นกลุ่มเป้าหมายที่มีอาชีพการงานที่มั่นคง มีหลักแหล่งที่แน่นอน และสามารถตรวจสอบข้อมูลได้ เช่น มีแผงค้าขายและสัญญาเช่าแผงที่ชัดเจน และมีการตรวจสอบข้อมูลจากตลาดนั้นๆ

หมายเหตุ (บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทย จากกระทรวงการคลัง เมื่อวันที่ 14 ตุลาคม 2558)

สัดส่วนการปล่อยสินเชื่อของบริษัทฯ แบ่งตามประเภทเครื่องจักรกลการเกษตรปี 2560 - ปี 2562

(หน่วย: ล้านบาท)

ประเภทเครื่องจักรกลการเกษตร	ปี 2562		ปี 2561		ปี 2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รถเกี่ยวนา	154.57	11.99	273.60	23.19	382.68	34.18
รถแทรกเตอร์	325.40	25.23	282.54	23.94	136.57	12.20
สินเชื่อเนกประสงค์	44.81	3.47	69.69	5.91	105.02	9.38
เครื่องรีดยางเครป	4.98	0.39	8.68	0.74	16.39	1.46
รถขุดตัก	27.37	2.12	41.34	3.50	29.18	2.61
รถเกี่ยวนาหัวมือสอง	10.38	0.80	18.52	1.57	32.49	2.90
รถยี่ดขายขาด	2.11	0.16	5.31	0.45	6.22	0.56
สินเชื่อส่วนบุคคลและนิติบุคคล	551.90	42.80	364.28	30.87	398.00	35.55
เรืออเนกประสงค์	45.43	3.52	113.38	9.61	13.03	1.16
ปรับโครงสร้างหนี้	106.03	8.22				
อื่นๆ	17.02	1.28	2.70	0.22	-	-
รวม	1,290.00	100.00	1,180.04	100.00	1,119.58	100.00

ที่มา : บริษัท จี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)

2.2 กลยุทธ์การแข่งขัน**1. กลยุทธ์การสร้างแตกต่างในการให้บริการ**

บริษัทฯ มีนโยบายในการพัฒนากลยุทธ์การสร้างแตกต่าง ความหลากหลาย และครบวงจร เพื่อรักษาฐานลูกค้าเก่าและเพิ่มฐานลูกค้าใหม่ ตลอดจนการสร้าง ความจงรักภักดีในบริการของบริษัทฯ เน้นการเข้าถึงลูกค้าแต่ละกลุ่ม โดยศึกษาความต้องการในแต่ละกลุ่มอาชีพ พฤติกรรมและความต้องการในการใช้สินเชื่อ เพื่อออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า เช่น การออกแบบวงผ่อนให้ตรงกับฤดูกาลเก็บเกี่ยวของเกษตรกร / ธุรกิจท่องเที่ยว และเพื่อช่วยลดความเสี่ยงของบริษัทในการจัดเก็บค่างวด เนื่องจากลูกค้ามีรายได้ชำระตรงกับตารางการจ่ายค่างวด

2. กลยุทธ์การขยายธุรกิจ

บริษัทฯ ได้มีการเพิ่มพันธมิตรทางการค้า รวมถึงขยายการให้บริการสินเชื่อประเภทต่าง ๆ มากขึ้น เช่น ให้บริการสินเชื่อรถโฟล์คลิฟท์ และในปี 2561 ที่ผ่านมา ได้ร่วมลงนามความร่วมมือเป็นผู้ให้บริการสินเชื่อรถแทรกเตอร์ยี่ห้อ อีเซกิ เพิ่มเติมจากยี่ห้อ นิวฮอลแลนด์ ในปี 2560 เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ต้องการขอสินเชื่อรถแทรกเตอร์ให้ครอบคลุมมากยิ่งขึ้น

บริษัทฯ มีนโยบายขยายสินเชื่อส่วนบุคคลที่มีหลักประกัน สำหรับกลุ่มลูกค้าธุรกิจมากขึ้น เช่น สินเชื่อจดจำนอง, สินเชื่อ แพลตฟอร์ม สินเชื่อขาย-ฝาก เพื่อให้ลูกค้าสามารถมีเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบธุรกิจ การขายสินเชื่อส่วนบุคคลที่มีหลักประกันจะช่วยลดความเสี่ยงในการปล่อยสินเชื่อของบริษัทฯ

3. กลยุทธ์การส่งเสริมด้านการตลาด

บริษัทฯ ได้ทำการศึกษาพฤติกรรมและความต้องการแต่ละพื้นที่ของลูกค้า เพื่อออกโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า และเน้นการทำกิจกรรมส่งเสริมการขายร่วมกับบริษัทคู่ค้า/ดีลเลอร์ รวมถึงศึกษาข้อมูลและรับฟังข้อคิดเห็นของลูกค้า เพื่อนำมาปรับปรุงและพัฒนาการบริการให้ดียิ่งขึ้น

อีกทั้ง บริษัทฯ ยังจัดตั้งหน่วยงานขายทางโทรศัพท์ เพื่อนำโปรโมชั่น สิทธิพิเศษ สำหรับลูกค้าเก่า ที่มีประวัติการผ่อนชำระที่ดี เพื่อให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการสินเชื่อซ้ำ และเป็นการรักษาลูกค้าเก่าอีกด้วย

4. กลยุทธ์การโฆษณาประชาสัมพันธ์

สำหรับกลยุทธ์การโฆษณาประชาสัมพันธ์ ในปี 2562 ทางบริษัทฯ ได้เน้นไปที่ความรวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ ทางบริษัทฯ จึงได้มีเปิดช่องทางดิจิทัลมากยิ่งขึ้น โดยได้ทำการปรับปรุงช่องทางการสื่อสารผ่าน Social Network ใหม่ทั้งหมด จากเดิมที่มีการแยกช่องทางการสื่อสารรายผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีทีมงานของแต่ละผลิตภัณฑ์สินเชื่อเป็นผู้ดูแล โดยแบ่งเป็น 2 กลุ่มหลัก คือ

LINE Official Account “สินเชื่อสบายใจ” (Line ID. @sabaijai)

ช่องทางการประชาสัมพันธ์ ข่าวสารความเคลื่อนไหวของบริษัทฯ รวมถึงผลิตภัณฑ์สินเชื่อของบริษัทฯ และโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย ต่าง ๆ รองรับกลุ่มเป้าหมายลูกค้าของบริษัทฯ และผู้สนใจทั่วไป

LINE Official Account “G Capital IR” (Line ID. @irgcapital)

ช่องทางการประชาสัมพันธ์ ข่าวสารความเคลื่อนไหวของบริษัทฯ งบการเงิน ผลประกอบการของบริษัทฯ เพื่อเป็นการรองรับกลุ่มเป้าหมาย เช่น ผู้ถือหุ้น นักวิเคราะห์ ผู้ที่สนใจลงทุนในหุ้น และหุ้นกู้ของทางบริษัทฯ

โดยมีทีมงานแผนกสื่อสารองค์กร ดูแลการเผยแพร่ข่าวประชาสัมพันธ์ในภาพรวม และรายผลิตภัณฑ์ ให้มีความถูกต้อง ครบถ้วน ทันเหตุการณ์ ในขณะที่เดียวกันก็มีทีมงานแผนกลูกค้าสัมพันธ์ คอยดูแลตอบคำถาม ให้ความช่วยเหลือ สำหรับลูกค้าที่สอบถามเข้ามาผ่านช่องทาง Social Network ต่าง ๆ ด้วย โดยในอนาคตอันใกล้ ทางบริษัท จะได้นำระบบหุ่นยนต์ตอบคำถาม (Chat Bot) เข้ามาช่วยในการตอบคำถามลูกค้า แบบทันที ตลอด 24 ชั่วโมง

นอกจากนี้ ทางบริษัท ได้ปรับปรุงเนื้อหาที่ใช้ประชาสัมพันธ์ มาเป็นรูปแบบที่เข้าถึงง่ายสำหรับลูกค้ายิ่งขึ้น โดยในปีนี้ได้มีการจัดทำคลิปวิดีโอหลายชุด เพื่อสื่อสารสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับธุรกิจของบริษัท ให้แก่นักลงทุน ลูกค้า และผู้ที่สนใจ ได้รู้จัก “สินเชื่อบายใจ” แต่ละผลิตภัณฑ์ย่อยของบริษัท ๆ มากยิ่งขึ้น

เนื่องจากแต่ละผลิตภัณฑ์ย่อยของทางบริษัท จะเน้นไปที่การปล่อยสินเชื่อเฉพาะกลุ่มเป้าหมายที่แตกต่างกัน ดังนั้น ทางบริษัท จะเน้นช่องทางโฆษณา ที่ตรงกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายนั้น ๆ เช่น การออกบูธ Troop Roadshow หรือติดตั้งสื่อประชาสัมพันธ์ ณ พื้นที่ของกลุ่มเป้าหมาย อย่าง “สินเชื่อบายใจตลาด” หรือ การไปออกบูธ, การทำแคมเปญพิเศษ และร่วมกิจกรรมทางการตลาดกับบริษัท ตัวแทนจำหน่าย อย่าง “สินเชื่อบายใจเกษตรกร” และ “สินเชื่อบายใจอันดามัน” หรือแม้แต่การลงโฆษณาผ่านช่องทาง Facebook เพื่อประชาสัมพันธ์ และดึงดูดผู้ประกอบการ ที่เป็นกลุ่มเป้าหมายของ “สินเชื่อบายใจธุรกิจ”

5. กลยุทธ์การสร้างภาพลักษณ์องค์กร

ตลอดปี 2562 บริษัทฯ ยังคงเน้นย้ำการสร้างและรักษาภาพลักษณ์องค์กรอย่างต่อเนื่อง โดยยังคงชูแบรนด์ “สินเชื่อบายใจ” ในฐานะแบรนด์สินเชื่อกลางของ บริษัทฯ เพื่อความง่ายต่อการสื่อสารทางการตลาดและการจดจำแบรนด์สำหรับลูกค้า โดยในปีนี้ ทางบริษัทฯ ได้มีการรีแบรนด์สินเชื่อจดจำนองเดิม เป็น “สินเชื่อบายใจธุรกิจ” เพิ่มเติมเข้ามาภายใต้ Port สินเชื่อบายใจ รวมเป็น 5 แปรณต์ย่อยเพื่อเจาะกลุ่มเป้าหมายที่แตกต่างกัน ได้แก่

“สินเชื่อบายใจเกษตรกร” :	สินเชื่อเช่าซื้อรถเกี่ยวนวดข้าว, รถแทรกเตอร์ และเครื่องจักรกลการเกษตร จักรกลุ่มเป้าหมาย เกษตรกร และผู้ประกอบการในภาคธุรกิจการเกษตร
“สินเชื่อบายใจอันดามัน” :	สินเชื่อเช่าซื้อเครื่องยนต์เรือสปีดโบ๊ท จักรกลุ่มเป้าหมายผู้ประกอบการในธุรกิจเรือท่องเที่ยวภาคใต้ และภาคตะวันออก

- “สินเชื่อสบายใจตลาด” : สินเชื่อเช่าซื้อเพื่อจ่ายค่าเช่าแผงค้า รวมถึงสินเชื่อส่วนบุคคลเพื่อเสริมสภาพคล่องธุรกิจ และใช้จ่ายเอนกประสงค์ จักรกลุ่มเป้าหมาย พ่อค้า แม่ค้า และผู้ประกอบการในตลาด โดยปัจจุบัน บริษัทฯ ได้ร่วมมือกับ 3 ตลาดขนาดใหญ่ที่มีศักยภาพ คือ ตลาดคลองเตย, ตลาดปัฐวิกรณ์ และตลาดไท
- “สินเชื่อสบายใจพนักงาน” : สินเชื่อส่วนบุคคล เพื่อใช้จ่ายเอนกประสงค์ หรือนำไปปิดหนี้ในระบบ จักรกลุ่มเป้าหมายพนักงานบริษัทที่มีรายได้ประจำ ซึ่งอาจมีบางช่วงที่มีความจำเป็นต้องใช้เงินเพื่อนำไปใช้จ่ายในการอุปโภคบริโภค
- “สินเชื่อสบายใจธุรกิจ” : สินเชื่อเพื่อธุรกิจและผู้ประกอบการ เพื่อใช้เป็นเงินลงทุน และเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบธุรกิจ จักรกลุ่มผู้ประกอบการที่ต้องการขยายการลงทุน หรือเสริมสภาพคล่องธุรกิจ โดยมีประเภทสินเชื่อแยกย่อย ตามความต้องการของลูกค้า ไม่ว่าจะเป็น จดจำนอง, ขายฝาก หรือ แฝกเตอริง

ทั้งนี้ ในส่วนของการสื่อสารทางการตลาดที่เผยแพร่ออกไป จะเน้นการสะท้อนให้เห็นถึงคุณลักษณะพิเศษของแบรนด์ ในแง่ของการเป็นผลิตภัณฑ์สินเชื่อ ที่สร้างความสบายใจให้กับลูกค้า ผู้ใช้บริการ ทั้งในเรื่องการออกแบบเทอมการชำระค่างวด ที่ลูกค้าสามารถเลือกช่วงเวลาให้สอดคล้องกับฤดูกาลเก็บเกี่ยวได้เอง หรือแคมเปญการตลาดในช่วงเวลาต่าง ๆ ที่ลูกค้าสามารถเลือกสัดส่วนเงินดาวน์และอัตราดอกเบี้ย ที่เหมาะสมกับสถานะทางการเงินในขณะนั้น นอกจากนี้แล้ว ยังมีการนำ Social Media ช่องทางต่าง ๆ มาประยุกต์ใช้ในการสื่อสารกับลูกค้า ไม่ว่าจะเป็น Line หรือ Facebook เพื่อให้ลูกค้าสามารถติดต่อสอบถาม เข้าถึงข่าวสารประชาสัมพันธ์ รวมถึงแคมเปญการตลาดต่าง ๆ ได้อย่างสะดวกรวดเร็ว สอดคล้องกับการเปลี่ยนไป หรือแม้แต่การเปิดให้บริการ Mobile Application “สบายใจ จี แคปปิตอล” เพื่อเป็นช่องทางใหม่ให้ลูกค้าสามารถตรวจสอบยอดชำระ กำหนดชำระ พร้อมยอดเงินกู้คงเหลือ ได้ง่าย ๆ ด้วยตัวเอง ตลอด 24 ชั่วโมง ผ่านโทรศัพท์มือถือทุกเครือข่าย ซึ่งจะช่วยลดความยุ่งยากจากการพึ่งพาช่องทางใบแจ้งหนี้แบบเดิมเพียงอย่างเดียว

6. กลยุทธ์การรักษาและสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการรักษาและสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า เพื่อให้สามารถตอบสนองความคาดหวังของลูกค้า (Customer Expectation) โดยการนำเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่ทันสมัยมาใช้เป็นเครื่องมือทำความเข้าใจความต้องการของลูกค้า โดยมีการเพิ่มช่องทางเพื่อรับข้อเสนอแนะและรับเรื่องร้องเรียน รวมถึงช่วยแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้าในประเด็นต่างๆ โดยลูกค้าสามารถติดต่อแจ้งปัญหาได้หลายช่องทาง เช่น ผ่านทางเจ้าหน้าที่ของบริษัทในพื้นที่ ผ่านฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ (Call Center) ของบริษัทฯ ผ่านช่องทางเว็บไซต์ และผ่านช่องทางโซเชียลมีเดีย เช่น Line และ Facebook เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังได้มีการสร้างความแตกต่างด้านบริการ (Service Differentiation) เพื่อเพิ่มขีดความสามารถการบริการให้สูงกว่าคู่แข่ง โดยสร้างการตลาดเชิงรุก (Proactive Marketing)

โดยมีทีมการตลาดและการขายของบริษัทฯ ออกไปเยี่ยมลูกค้าถึงบ้าน เพื่อสำรวจความพึงพอใจ รวมถึงรับข้อเสนอแนะจากลูกค้า

สำหรับลูกค้าเก่าที่เคยใช้บริการสินเชื่อกับทางบริษัทฯ และมีประวัติการชำระเงินที่ดี บริษัทฯ ได้มีการนำข้อมูลมาวิเคราะห์ เพื่อสร้างกลยุทธ์การตลาดเพื่อใช้ปฏิบัติต่อลูกค้าหรือกลุ่มเป้าหมาย โดยแนวทางการปฏิบัติเป็นลักษณะตัวต่อตัวหรือเฉพาะกลุ่มเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าในแต่ละคนหรือแต่ละกลุ่ม อันก่อให้เกิดความพึงพอใจในตัวผลิตภัณฑ์สินเชื่อและบริการ เพื่อสร้างการจงรักภักดีต่อบริษัทฯ โดยจะเป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนและเพื่อผลกำไรในระยะยาวของบริษัทฯ โดยได้รับประโยชน์ทั้งสองฝ่าย ทั้งต่อตัวลูกค้าและบริษัทฯ (Win-Win Strategy) อย่างต่อเนื่องเป็นระยะเวลายาวนาน

7. กลยุทธ์การรักษาและสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าและพันธมิตร

การร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจที่แข็งแกร่งและมีศักยภาพ นับเป็นอีกกลยุทธ์สำคัญที่จะช่วยรับมือกับความเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในยุคปัจจุบัน เพราะลูกค้าและพันธมิตร นอกจากจะเป็นลูกค้าทางธุรกิจที่ช่วยพัฒนาผลิตภัณฑ์สินเชื่อหรือบริการร่วมกันกับเราแล้ว ยังเป็นคู่คิดที่ช่วยพัฒนาและร่วมกันสร้างผลิตภัณฑ์สินเชื่อเพื่อให้ตรงตามความต้องการของลูกค้าและทันกระแสความเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วในยุคปัจจุบันเพื่อให้สามารถแข่งขันทางธุรกิจได้ เช่น ออกแบบแคมเปญสินเชื่อพิเศษ เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าและให้ตรงต่อกลุ่มลูกค้า โดยจะส่งผลให้บริษัทฯ สามารถบรรลุเป้าหมายทางธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ทั้งนี้บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับการรักษาและสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าและพันธมิตรเป็นอย่างมาก เนื่องจากลูกค้าและพันธมิตรมีส่วนร่วมในการสนับสนุนให้ลูกค้าทราบถึงบริการทางการเงินของบริษัทฯ ทั้งยังมีส่วนช่วยให้คำปรึกษาและแนะนำบริการด้านสินเชื่อในเบื้องต้นให้กับลูกค้าอีกด้วย ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้จัดการประชุมหารือเพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลต่างๆ รวมถึงการออกไปพบปะลูกค้ารายย่อยเพื่อรับฟังปัญหา รวมถึงข้อเสนอแนะเพื่อนำมา พิจารณาปรับปรุงและแก้ไขอย่างต่อเนื่อง อีกทั้ง บริษัทฯ ได้ให้ความร่วมมือในกิจกรรมต่างๆ ของบริษัทลูกค้าและพันธมิตรมาโดยตลอด เพื่อเป็นการกระชับความสัมพันธ์และสร้างโอกาสในการทำธุรกิจของบริษัทฯ ต่อไป

ทั้งนี้ ที่ผ่านมา ทางบริษัทฯ ยังได้ลงนามต่อสัญญาความร่วมมือกับบริษัท ซีเอ็นเอช อินดัสเทรียล (ประเทศไทย) จำกัด (CNHi) ผู้ให้บริการรถแทรกเตอร์ภายใต้แบรนด์ “นิว ฮอลแลนด์” เพื่อเป็นพันธมิตรด้านการเงินในการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อสำหรับรถแทรกเตอร์ เป็นระยะเวลา 2 ปี จนถึงปี 2564 ซึ่งถือว่าเป็นการช่วยสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนในอุตสาหกรรมรถแทรกเตอร์เพื่อการเกษตร และเป็น การเสริมสร้างกลยุทธ์เพื่อให้บรรลุเป้าหมายทางธุรกิจ

สถานการณ์ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน ต้องยอมรับว่ามีสถานะการแข่งขันที่สูง คู่แข่งทางธุรกิจมีเป็นจำนวนมาก ทั้งทางตรงและทางอ้อม ด้วยพัฒนาการทางด้านเทคโนโลยีและการสื่อสารทำให้ความสามารถในการเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่ (Barrier of entry) เพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน เพื่อให้ความ

ได้เปรียบเทียบในการแข่งขันด้านนวัตกรรม รวมไปถึงความแปลกใหม่ของสินค้าและบริการ เพื่อที่คู่แข่งไม่สามารถเลียนแบบได้ นอกจากการรักษาความได้เปรียบในการประกอบธุรกิจแล้ว อีกสิ่งหนึ่งที่จะสร้างความได้เปรียบที่ยั่งยืนให้แก่ธุรกิจได้ดีคือ “คู่ค้า” หรือ Business Partners ทางบริษัทฯ จึงได้มองหาโอกาส จึงได้มีการเพิ่มและขยายการให้บริการสินเชื่อที่มากขึ้น โดยเพิ่มการให้บริการสินเชื่อเกี่ยวกับรถตัดอ้อยมือสอง ซึ่งได้ลงนามความร่วมมือกับ บริษัท เอส เค จี เอฟ เทรตติ้ง (2002) จำกัด ซึ่งเป็นผู้นำเข้ารถตัดอ้อยมือสอง และเพิ่มการให้บริการสินเชื่อเกี่ยวกับ รถคิปปี้ คีบอ้อย รวมถึงรถโฟล์คลิฟท์จากบริษัท ทรัพย์ทวี เอ็นจิเนียริง จำกัด รวมถึงการหาคู่ค้าเพิ่มสำหรับธุรกิจสินเชื่อสบายใจอันดามัน โดยได้ลงนามความร่วมมือทางธุรกิจกับบริษัท เอ็น-ชายนี จำกัด สำหรับอยู่ต่อเรือไฟเบอร์กลาส อีกด้วย

ทั้งนี้ เพื่อเป็นการพิสูจน์ สำหรับการที่จะเป็นองค์กรแห่งความไว้วางใจ “ความเชื่อมั่น” ในตัวบุคคลหรือองค์กรไม่ได้เกิดขึ้นและตั้งอยู่อย่างเลื่อนลอย หากแต่ต้องมี “ฐาน” รองรับ นั่นก็คือผลงานการกระทำ และพฤติกรรมของบุคคลและองค์กร หากต้องการให้คนเชื่อมั่น ความเชื่อถือและความไว้วางใจ (Trust) เป็นปัจจัยที่แสดงถึงความสัมพันธ์ระหว่างกันและกัน ความไว้วางใจจะช่วยลดความไม่แน่นอน ลดความเสี่ยงในหลายๆด้าน เพื่อมุ่งเน้นในการสร้างความพึงพอใจ ความมั่นใจให้กับลูกค้า และยึดมั่นในการปฏิบัติต่อลูกค้าด้วยความยุติธรรม ซื่อสัตย์และมีคุณธรรม บริษัทฯ ได้มีการจัดทำแบบประเมินความพึงพอใจในหลาย ๆ ด้าน อาทิ ด้านการให้บริการของเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย รวมถึงคู่ค้าและลูกค้า เพื่อที่จะนำผลจากการประเมินมาปรับใช้และแก้ไข เพื่อให้สนองตอบความต้องการและเกิดการพัฒนาและสร้างประสบการณ์ (Customer Experience) ที่ดีที่สุดสำหรับทุกฝ่าย

บริษัท จี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจภายใต้หลักการความยั่งยืนและมีความรับผิดชอบต่อสังคม จึงมีนโยบายช่วยเหลือสังคม และอยู่เคียงข้างทุกครั้งที่เกิดภัยพิบัติที่เกิดขึ้นกับพี่น้องประชาชนในทุกพื้นที่ของประเทศไทย และล่าสุดในสถานการณ์น้ำท่วมหนัก และภัยแล้งส่งผลให้เกิดความเสียหายกับการเกษตร ตลอดจนทรัพย์สินที่อยู่อาศัยของลูกค้าและประชาชนทั่วไป สำหรับการให้ความช่วยเหลือด้านภาระหนี้สินที่มีอยู่กับบริษัทฯ ได้ออกมาตรการพักชำระหนี้ และ ปรับปรุงโครงสร้างหนี้ เพื่อให้เกษตรกรที่ได้รับความเสียหายด้านการผลิตและส่งผลกระทบต่อรายได้ เพื่อบรรเทาความเดือดร้อนตามความหนักเบาของผู้ประสบภัย โดยในช่วงของการพักชำระหนี้ และปรับปรุงโครงสร้างหนี้ เกษตรกรสามารถนำเงินที่มีอยู่ ไปใช้เป็นค่าลงทุนในการสร้างหรือซ่อมแซมที่อยู่อาศัยที่ได้รับความเสียหาย หรือลงทุนซ่อมแซมโรงเรือนการเกษตร เครื่องมือ เครื่องจักรกลการเกษตรหรือฟื้นฟูการประกอบอาชีพการเกษตรที่ได้รับความเสียหาย

8. กลยุทธ์การพัฒนาประสิทธิภาพการทำงาน

ในปัจจุบัน ธุรกิจที่จะทำกำไรได้อย่างมั่นคงและต่อเนื่อง จำเป็นที่จะต้องนำเสนอสิ่งใหม่ๆ ออกสู่ตลาดอย่างสม่ำเสมอ การนำเอานวัตกรรมเข้ามาประยุกต์ใช้เพื่อให้สินค้าและบริการมีมูลค่าเพิ่มมากขึ้นจึงเป็นสิ่งสำคัญ ที่จะทำให้อธุรกิจพัฒนา เติบโตก้าวหน้า พร้อมสำหรับการแข่งขันในตลาดปัจจุบัน และพร้อมที่จะรองรับการต่อยอดพัฒนาธุรกิจให้ เดินหน้าต่อไปในอนาคตได้ เทคโนโลยี ด้านต่าง ๆ ได้ถูกนำมาประยุกต์ให้สามารถทำงานร่วมกันได้ เพื่อนำไปใช้ ประมวลผลข้อมูลในงานด้านต่าง ๆ ทั้งนี้ ก็เพื่อต้องการให้การทำงานมีความสะดวกและรวดเร็วมากขึ้น จี แคปปิตอล จึงได้ให้ความสำคัญอย่างมากในการนำนวัตกรรมเทคโนโลยีมาปรับใช้

นวัตกรรมบริการเป็นการปรับปรุงงานบริการ เพื่อสนองตอบให้ลูกค้าเกิดความพอใจในบริการนั้น ๆ ได้มากที่สุด การอำนวยความสะดวกในการเข้าถึงข้อมูลและทำให้ผู้ใช้บริการรู้สึกถึงคุณค่าของบริการนั้น ๆ ทางบริษัทฯ ได้จัดหานวัตกรรมเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้า โดยได้พัฒนา Line Chat Bot (GBOT) โดยในระยะแรกของการพัฒนา GBOT สามารถช่วยให้พนักงานสามารถค้นหาข้อมูลและตอบลูกค้าได้ทันทีตลอดเวลา ตลอด 24 ชั่วโมง ช่วยลูกค้า แก้ปัญหาเบื้องต้นได้ทันเวลา การรอคอยน้อยลง ซึ่งระยะแรกนี้ยังได้เปิดให้ลูกค้า สามารถที่จะตรวจสอบสถานะของการ ขอสินเชื่อของลูกค้า ที่มาจากคู่ค้านั้น ๆ ได้ และกำลังพัฒนาให้ลูกค้าจะได้ใช้งานในอนาคตอันใกล้

บริษัท จี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ยังพัฒนาไม่หยุดยั้ง ได้มีการจัดทำ Application เพื่อให้พนักงานฝ่ายขายของ บริษัทฯ ทำงานด้วยประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุด ลดขั้นตอนการทำงาน รวมถึงช่วยลดกระดาษและอนุรักษ์ สิ่งแวดล้อมอีกทางหนึ่ง โดยทุกขั้นตอนในการขอสินเชื่อจะเป็น Paperless และทำผ่านแอป (Mobile Application) ตั้งแต่ต้นจนจบ เริ่มตั้งแต่การสมัครสินเชื่อ (e-Application) การส่งเอกสารประกอบสินเชื่อ (e-Document) ซึ่งถือเป็นมิติ ใหม่การให้บริการสินเชื่อของบริษัทฯ

เพื่อเป็นการตอบรับนโยบายของภาครัฐ ซึ่งสอดคล้องกับหลักของการพัฒนาที่ยั่งยืนถือเป็นหัวใจหลักของ จีแคปปิตอล ซึ่งมุ่งส่งเสริมให้เกษตรกรนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมเข้ามาช่วยในด้านการผลิตในภาคเกษตร ก้าวไปสู่ “ เกษตรอัจฉริยะ ” (Smart Agriculture) ตามยุทธศาสตร์พัฒนาประเทศ “ไทยแลนด์ 4.0” เพื่อยกระดับคุณภาพผลผลิต สินค้าเกษตรไทยและเพิ่มศักยภาพการแข่งขันในตลาดโลก ทางบริษัทฯ ได้มีแนวคิดจัดหาและติดตั้งระบบ GPS เพื่อ จัดเก็บ ประมวลผล และสั่งการการทำงานของระบบด้วยการควบคุมระยะไกล ผ่านระบบ IoT (Internet of Things) ซึ่ง ข้อมูลต่าง ๆ จากแปลงไร่นาเกษตรกรจะถูกประมวลเพื่อจัดทำ Big Data และ IoT Platform ด้านการเกษตรอัจฉริยะ เพื่อเพิ่มผลผลิต เพิ่มรายได้และลดต้นทุนการผลิต ซึ่งข้อมูลดังกล่าวเป็นข้อมูลแบบเรียลไทม์ให้กับเกษตรกร และบริษัท ฯ ยังสามารถนำข้อมูลดังกล่าวมาบริหารจัดการการผลิตและกำหนดทิศทางการนโยบายของบริษัทฯ ได้ในอนาคต ช่วย แก้ไขปัญหาและประเมินสถานการณ์ในอนาคตได้อย่างมีประสิทธิภาพและเกิดประสิทธิผลอย่างสูงสุดอีกด้วย

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.3.1 แหล่งที่มาของเงินทุน

แหล่งที่มาของเงินทุนของบริษัทฯ ได้แก่

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

ทั้งนี้บริษัทฯ มีนโยบายในการจัดหาแหล่งเงินทุนให้สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เพื่อให้บริษัทฯ มีสภาพคล่องและมีอัตราหนี้สินต่อทุนที่เหมาะสม โดยคำนึงถึงความเสี่ยงพของเงินทุน ต้นทุนหรืออัตราดอกเบี้ย และความเหมาะสมของกระแสเงินสด เป็นต้น

แหล่งที่มาของเงินทุนที่กู้ยืมจากสถาบันการเงิน และส่วนของผู้ถือหุ้น

แหล่งที่มาของเงินทุน	31 ธันวาคม 2562		31 ธันวาคม 2561		31 ธันวาคม 2560	
	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ
เงินกู้ยืม	2,078.92	79	1,608.42	82	1,152.21	78
เงินเบิกเกินบัญชีและเงิน กู้ยืมระยะสั้นจากสถาบัน การเงิน	-	-	218.74	11	180.00	12
เงินกู้ยืมระยะสั้นอื่นจาก บุคคลและบริษัทอื่น	226.57	9	40.00	2	-	-
หุ้นกู้ระยะสั้นชนิดไม่มี ประกัน	170.00	6	100.00	5	-	-
หุ้นกู้ระยะยาวชนิดมีประกัน และไม่มีประกันที่ถึงกำหนด ชำระภายใน 1 ปี	576.07	22	673.76	35	199.92	13
หุ้นกู้ระยะยาวชนิดชนิดมี ประกันและไม่มีประกัน	1,106.28	42	575.92	29	772.29	53
ส่วนของผู้ถือหุ้น	552.57	21	348.56	18	331.67	22
รวมแหล่งที่มาของเงินทุน	2,631.49	100	1,956.98	100	1,483.88	100

ทั้งนี้บริษัทฯ มีนโยบายในการจัดหาแหล่งเงินทุนให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ในการใช้เงินและระยะเวลาการใช้เงิน เพื่อให้บริษัทฯ มีสภาพคล่องและมีอัตราหนี้สินต่อทุนที่เหมาะสม อาทิเช่น การเพิ่มทุนและการหาแหล่งเงินกู้ที่มีระยะเวลาสอดคล้องกับอายุลูกหนี้ที่มีการปล่อยสินเชื่อ

2.3.2 การให้สินเชื่อ/กู้ยืม

2.3.2.1 ธุรกิจเข้าซื้อของบริษัท

นโยบายการให้สินเชื่อของบริษัท

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับคุณสมบัติ คุณภาพ และความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า ตลอดจนคุณสมบัติของทรัพย์สินที่ให้สินเชื่อและผู้จัดจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตร เพื่อป้องกันปัญหาจากการเกิดหนี้สูญจากการให้สินเชื่อดังกล่าว

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

สรุปขั้นตอนการให้สินเชื่อเข้าซื้อ

ขั้นตอนที่ 1 การยื่นคำขอใช้บริการสินเชื่อ

เมื่อลูกค้ามีความประสงค์ขอใช้บริการสินเชื่อเข้าซื้อจากบริษัทฯ เจ้าหน้าที่ฝ่ายขายของบริษัทฯ จะติดต่อสัมภาษณ์ข้อมูลลูกค้าเบื้องต้น พร้อมกับแจ้งให้ลูกค้าจัดเตรียมเอกสารที่ต้องใช้ประกอบในการขอสินเชื่อกับบริษัทฯ อาทิ สำเนาทะเบียนบ้าน สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน เป็นต้น จากนั้นจึงนัดหมายวัน เวลา ในการเข้าพบลูกค้า และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) ถึงบ้าน

เจ้าหน้าที่ฝ่ายขายจะเข้าพบกับ ผู้เข้าซื้อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) ตามวัน เวลาที่ได้นัดหมาย โดยเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายจะบันทึกข้อมูลของผู้เข้าซื้อและผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) และเก็บรวบรวมเอกสารที่ใช้ประกอบในการขอสินเชื่อกับบริษัทฯ รวมถึงให้ผู้เข้าซื้อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) ลงนามในเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง คำเสนอขอเข้าซื้อ คำเสนอขอค้ำประกัน ตลอดจนถ่ายรูปบันทึกภาพเพื่อเป็นหลักฐานประกอบ เช่น ที่อยู่อาศัย ทรัพย์สิน เครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการประกอบอาชีพ และหลักฐานอื่นๆ ตลอดจนสอบถามข้อมูลรอบข้าง เพื่อให้มั่นใจว่าข้อมูลมีความน่าเชื่อถือ จากนั้นเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายจะสรุปความเห็นเบื้องต้น และส่งเอกสารของผู้เข้าซื้อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) มายังฝ่ายการตลาด

ขั้นตอนที่ 2 การวิเคราะห์สินเชื่อ

เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะทำการตรวจสอบความถูกต้อง และครบถ้วนของข้อมูลและเอกสารของผู้เข้าซื้อและผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) รวมถึงยืนยันความถูกต้อง โดยการสอบถามข้อมูลจากผู้เข้าซื้อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) ทั้งนี้หากมีประเด็นสอบถามในด้านอื่น ๆ เพิ่มเติม เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะส่งพนักงานตรวจสอบไปตรวจสอบข้อมูลผู้เข้าซื้อและผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) เพิ่มเติม จากนั้นเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะทำการประเมินคุณสมบัติของลูกค้าโดยการให้คะแนน (Credit Scoring) วิเคราะห์กระแสเงินสด (Cash Flow Analysis) และสรุปความเห็นเพื่อนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ

ขั้นตอนที่ 3 การพิจารณาอนุมัติ

เจ้าหน้าที่ฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อ จะสรุปข้อมูลสินเชื่อของลูกค้า และนำเสนอพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ โดยการอนุมัติสินเชื่อเป็นไปตามระเบียบของบริษัท

ขั้นตอนที่ 4 ภายหลังจากอนุมัติสินเชื่อ

เจ้าหน้าที่ฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อจะแจ้งผลการพิจารณาสินเชื่อให้ผู้เข้าซื้อ (ลูกค้า) ผู้จำหน่ายสินค้า และเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายให้รับทราบผลการพิจารณาสินเชื่อ โดยเจ้าหน้าที่ของผู้จำหน่ายสินค้าจะทำการติดต่อนัดหมายกับผู้เข้าซื้อ (ลูกค้า) เพื่อกำหนดวันชำระเงินดาวน์ และกำหนดวัน เวลา และสถานที่ในการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าต่อไป

ขั้นตอนที่ 5 ขั้นตอนการสั่งซื้อ และส่งมอบเครื่องจักรกลทางการเกษตร

เมื่อผู้จำหน่ายสินค้าพร้อมส่งสินค้า เจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ จะนัดหมายกับลูกค้าเพื่อชำระเงินดาวน์ และในขณะเดียวกันบริษัทฯ จะดำเนินการจัดซื้อสินค้าดังกล่าว และจำหน่ายให้กับลูกค้าตามสัญญาเข้าซื้อในวันเดียวกัน และผู้จำหน่ายจะนำส่งสินค้าแก่ลูกค้าตามสถานที่ที่นัดหมายต่อไป

ขั้นตอนที่ 6 การบริหารและติดตามหนี้

การจัดเก็บหนี้

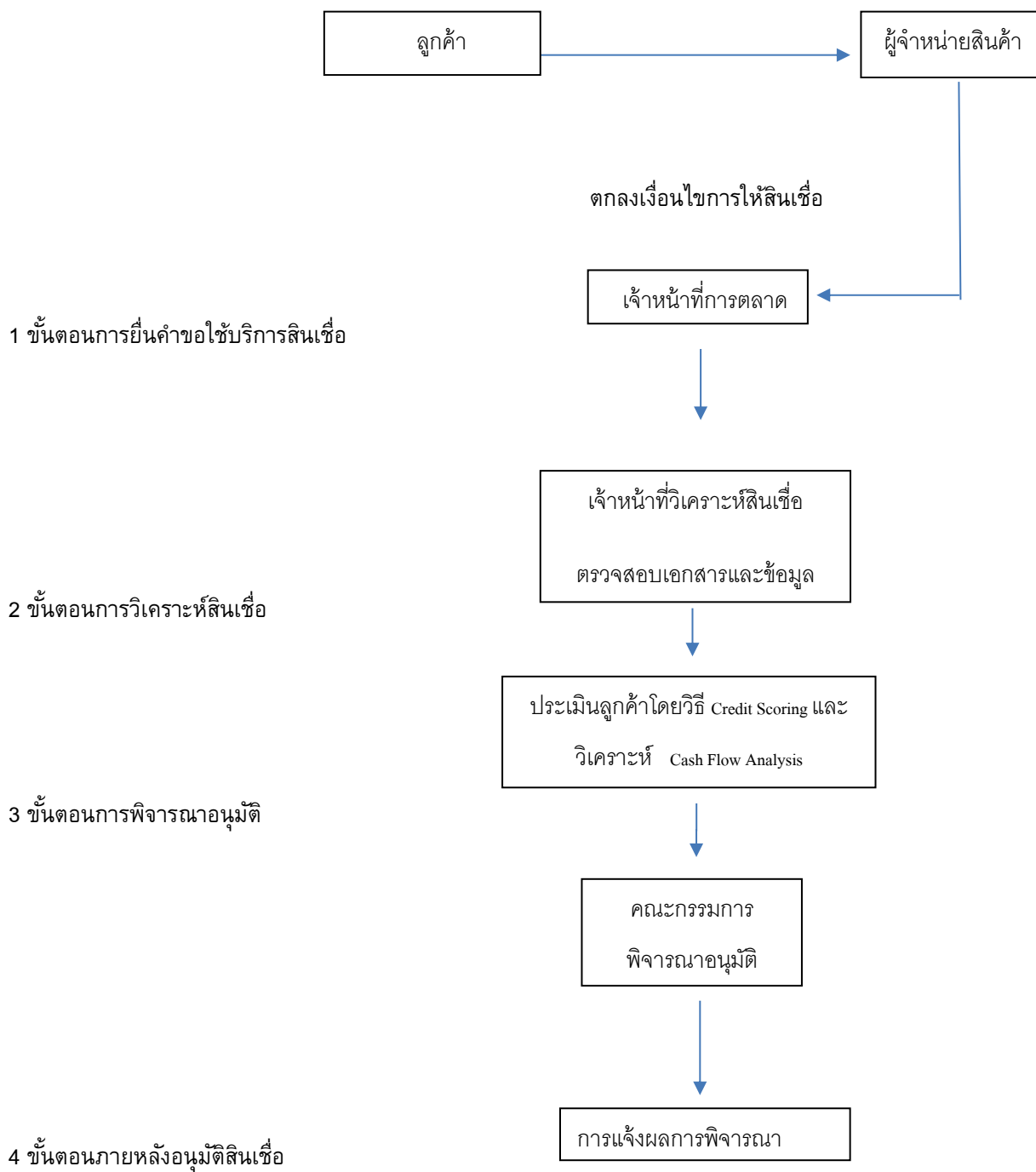
ฝ่ายบริหารและติดตามหนี้มีหน้าที่ติดตาม และรับชำระเงินค่างวดตามอายุสัญญาเข้าซื้อ โดยการส่งเอกสารใบแจ้งเตือนการชำระเงินให้ลูกค้าก่อนกำหนดชำระค่างวด จากนั้นเจ้าหน้าที่บริหารและติดตามหนี้จะโทรศัพท์สอบถามเกี่ยวกับการได้รับเอกสารแจ้งเตือนการชำระเงินหลังจากที่ได้จัดส่งเอกสารใบแจ้งการชำระเงินไปแล้วประมาณ 1 สัปดาห์ ทั้งนี้ลูกค้าสามารถชำระค่างวดเข้าซื้อ โดยการชำระเงินผ่านธนาคารออมสิน ธนาคารไทยพาณิชย์ และธนาคารธนชาตทุกสาขาทั่วประเทศ โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย นอกจากนี้ลูกค้าสามารถชำระค่างวดเป็นเช็คลงวันที่ล่วงหน้า เมื่อลูกค้าชำระค่างวดครบถ้วนตามสัญญาแล้ว บริษัทฯ จะดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินให้แก่ลูกค้า

การบริหารหนี้และการติดตามทรัพย์สินที่เข้าซื้อ

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

ระยะเวลาการผิดนัดชำระหนี้ (นับจากวันที่ครบกำหนดชำระค่างวด)	การบริหารและติดตาม
15 วัน	เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อลูกค้า เพื่อส่งหนังสือแจ้งเตือนเป็นลายลักษณ์อักษรให้ชำระค่างวดเข้าซื้อที่ค้างชำระ
30 วัน	เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อลูกค้า และส่งหนังสือแจ้งเตือนเป็นลายลักษณ์อักษรครั้งที่ 2 ให้ชำระค่าเข้าซื้อ พร้อมทั้งการชำระค่างวด และค่าปรับล่าช้า
45 วัน	เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อลูกค้า และส่งหนังสือแจ้งเตือนครั้งสุดท้ายให้ลูกค้ามาชำระค่างวด(ทางไปรษณีย์ตอบรับ) (กรณีลูกหนี้ไม่ชำระหนี้ตามหนังสือแจ้งเตือนดังกล่าว ถือเป็นการบอกเลิกสัญญา)
มากกว่า 45 วัน	เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อลูกค้า เพื่อประเมินความสามารถในการชำระหนี้ พร้อมกับส่งเรื่องให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหารและติดตามหนี้ ติดต่อกับลูกค้า เพื่อเจรจาและหาแนวทางในการชำระหนี้ของลูกค้า ทั้งนี้หากพิจารณาและวิเคราะห์ว่าลูกค้าไม่มีความสามารถในการชำระ เจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหารและติดตามหนี้ จะเจรจาให้ลูกค้าส่งมอบค้ำประกันทรัพย์สินต่อไป

สรุปขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อเช่าซื้อ



2.3.2.2 ธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลของบริษัท

นโยบายการให้กู้ยืมของบริษัท

การให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคล เป็นการให้สินเชื่อเงินกู้ยืมกับบุคคลธรรมดา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบอาชีพหรือใช้จ่ายตามความประสงค์ของลูกค้า ทั้งนี้ผู้ขอใช้สินเชื่อจะต้องเป็นลูกค้าปัจจุบันของบริษัท 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 การสอบทานข้อมูลลูกค้าและการอนุมัติสินเชื่อ

เจ้าหน้าที่ฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อ จะทำการสอบทานข้อมูลประวัติของลูกค้า เพื่อให้มั่นใจว่าการอนุมัติเป็นไปตามเกณฑ์การให้สินเชื่อส่วนบุคคลที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้

ขั้นตอนที่ 4 การโอนเงินกู้ยืม

ฝ่ายบัญชีและการเงิน โอนเงินกู้ยืมสินเชื่อส่วนบุคคลให้กับผู้ขอสินเชื่อ และแจ้งยืนยันการโอนเงินให้ผู้ขอสินเชื่อทราบ

ขั้นตอนที่ 5 การบริหารและควบคุมสินเชื่อส่วนบุคคล

การจัดเก็บหนี้

ฝ่ายบริหารและติดตามหนี้มีหน้าที่ติดตาม และรับชำระเงินค่างวดตามอายุสัญญาสินเชื่อส่วนบุคคล โดยการส่งเอกสารไปแจ้งการชำระเงินให้ลูกค้าก่อนกำหนดชำระค่างวด จากนั้นเจ้าหน้าที่บริหารและติดตามหนี้ติดต่อกับลูกค้า โดยโทรศัพท์สอบถามการได้รับเอกสารแจ้งการชำระเงินหลังจากที่ได้จัดส่งเอกสารไปแจ้งการชำระเงินไปแล้ว ทั้งนี้ลูกค้าสามารถชำระค่างวด โดยการชำระเงินผ่านธนาคารออมสิน ธนาคารไทยพาณิชย์ และธนาคารธนชาตทุกสาขาทั่วประเทศ โดยบริษัทฯ จะเป็นผู้รับผิดชอบค่าธรรมเนียมการโอนเงิน

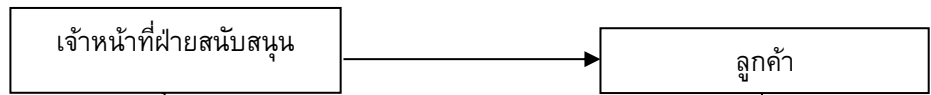
การบริหารจัดการลูกค้าหนี้

เมื่อลูกค้าเริ่มผิดนัดชำระหนี้ เจ้าหน้าที่บริหารและติดตามหนี้จะเริ่มดำเนินการติดตาม ทั้งนี้วิธีการหลักที่บริษัทฯ ใช้ในการติดตามทวงถาม คือ การติดต่อทางโทรศัพท์ โดยหลังจากที่ได้ทำการติดต่อกับลูกค้าแล้ว เจ้าหน้าที่จะบันทึกข้อมูลที่รับจากลูกค้าลงในระบบฐานข้อมูลลูกค้าและเจรจาชำระหนี้กับลูกค้า ทั้งนี้หากไม่สามารถติดต่อได้ จะให้เจ้าหน้าที่บริหารและติดตามหนี้ เข้าไปพบหรือติดต่อลูกค้า ซึ่งกรณีเช่นนี้อาจเกิดจากสาเหตุหลายประการ เช่น ลูกค้าเปลี่ยนหมายเลขโทรศัพท์ ลูกค้าหลีกเลี่ยงการติดต่อกับเจ้าหน้าที่ ลูกค้าย้ายที่อยู่อาศัยโดยมิได้แจ้งให้บริษัทฯ ทราบ ทั้งนี้บริษัทฯ ได้กำหนดขั้นตอนในการบริหารและติดตามหนี้ ดังนี้

ระยะเวลาการผิดนัดชำระหนี้ (นับจากวันที่ครบกำหนดชำระ ค่างวด)	การบริหารและการติดตาม
หลังจากเป็นสัญญา	เจ้าหน้าที่จะออกจดหมายต้อนรับ แจ้งรายละเอียดการชำระค่างวด (Welcome Letter)
กำหนดชำระงวดแรก	เจ้าหน้าที่ติดต่อทางโทรศัพท์ เพื่อแจ้งให้ลูกค้าทราบถึงวันครบกำหนดชำระ และรายละเอียดในสัญญา พร้อมกับวิธีการชำระเงิน
1 งวด	เจ้าหน้าที่ติดตามทวงถามทางโทรศัพท์ และส่งหนังสือแจ้งเตือนฉบับที่ 1 ออกจากวันครบกำหนดชำระ 8 วัน
2 งวด	เจ้าหน้าที่ติดตามทวงถามทางโทรศัพท์ และส่งหนังสือแจ้งเตือนฉบับที่ 2 ออกจากวันครบกำหนดชำระ 2 วัน
3 งวด	เจ้าหน้าที่ติดตามทวงถามทางโทรศัพท์ และส่งหนังสือบอกเลิกสัญญา ออกจากวันครบกำหนดชำระ 2 วัน
> 3 งวด หรือ > 120 วัน	หากไม่มีการนัดหมาย หรือไม่ให้ความร่วมมือในการชำระหนี้จากกลุ่มลูกค้าหนี้ จะส่งขั้นตอนดำเนินการตามกฎหมายต่อไป

สรุปขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อส่วนบุคคล

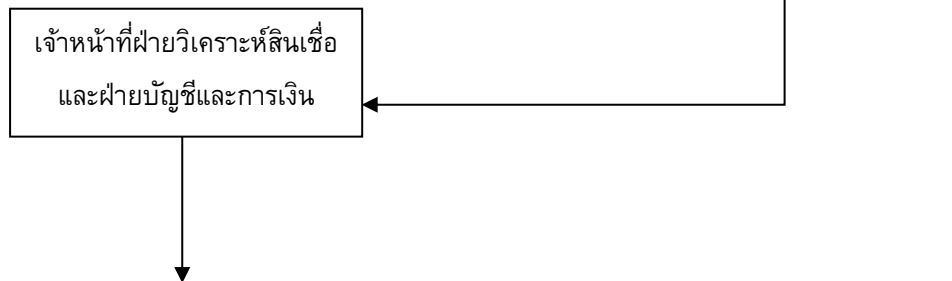
1.ขั้นตอนการคัดเลือก
กลุ่มลูกค้าที่ได้รับสินเชื่อ
ตามเกณฑ์ที่ได้รับอนุมัติ



2.ขั้นตอนการเก็บ
รวบรวมเอกสาร
ประกอบการขอสินเชื่อ



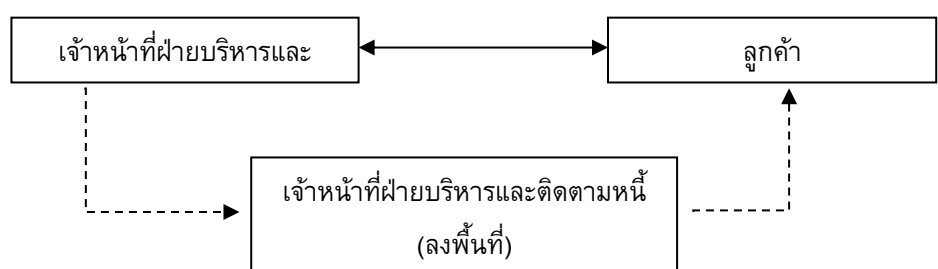
3.ขั้นตอนการสอบทานและ
การอนุมัติสินเชื่อ



4.ขั้นตอนการโอนเงินกู้ยืม



5.ขั้นตอนการบริหารและ
ควบคุมสินเชื่อ



3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญของบริษัทฯ และแนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยง สรุปได้ดังนี้

1. ความเสี่ยงด้านการตลาดและกลยุทธ์

ธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลทางการเกษตรไม่ได้อยู่ภายใต้กำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย โดยสถานการณ์ปัจจุบันการแข่งขันยังคงไม่รุนแรงเท่าธุรกิจสินเชื่อรถยนต์และรถจักรยานยนต์ จึงยังอาจมีความเสี่ยงที่จะมีคู่แข่งรายใหม่ๆ เข้ามาในตลาดได้ แต่เนื่องจากบริษัทฯ มีประสบการณ์และความชำนาญด้านสินเชื่อเครื่องจักรกลทางการเกษตรจึงมีจุดแข็งที่จะป้องกันคู่แข่งรายใหม่ๆ ได้ อีกทั้งบริษัทฯ ใช้กลยุทธ์ทำความเข้าใจการทำการเกษตรของลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ มีการปรับการกำหนดระยะเวลาการผ่อนชำระให้สอดคล้องกับฤดูกาลเก็บเกี่ยวผลผลิตที่แตกต่างหลากหลาย เพื่อช่วยให้เกษตรกรมีแหล่งเงินเพื่อชำระหนี้ได้ตามรอบชำระ ซึ่งถือเป็นการลดความเสี่ยงที่ลูกค้าจะไม่สามารถชำระค่างวดสินเชื่อได้ อย่างไรก็ดี ความเสี่ยงเรื่องการพึ่งพิงผู้ผลิตเครื่องจักรกลทางการเกษตรรายใหญ่ คือ กลุ่มเกษตรกรพัฒนา , บริษัท ซี เอ็น เอช อินดัสเทรียล (ประเทศไทย) จำกัด (CNHi) ในการขยายธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อกลุ่มรถเกี่ยวนาข้าวและรถแทรกเตอร์ ซึ่งบริษัทฯ ก็มีกลยุทธ์การรักษาความสัมพันธ์กับพันธมิตรอย่างเหนียวแน่น ผู้บริหารระดับสูงมีการออกเยี่ยมเพื่อรับทราบปัญหาอย่างสม่ำเสมอ แก้ไขปัญหาให้ลูกค้าโดยทันที เข้าถึงพื้นที่และวิถีชีวิตของผู้ที่ต้องการสินเชื่อ ได้วิเคราะห์ปัจจัยเสี่ยงต่างๆ จึงสามารถกำหนดสินเชื่อเช่าซื้อแบบที่มีการควบคุมความเสี่ยงได้อย่างดี รวมถึงการมีหลักประกันที่ช่วยลดความเสี่ยงอีกด้วย เพราะบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับลูกค้าและลูกค้าของลูกค้ายิ่งสำคัญสูงสุด และยังบริหารความสัมพันธ์ด้วยการเพิ่มช่องทางการขยายธุรกิจของลูกค้าด้วยการขยายการให้สินเชื่อไปเพื่อซื้ออะไหล่ สินเชื่อเพื่อซ่อมแซม ฯลฯ อีกด้วย

สินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับมีการแข่งขันที่ค่อนข้างสูง เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่ผู้ให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลได้รับจะสูงกว่าสินเชื่อบัตรเครดิต โดยผู้ประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับมีทั้งผู้ประกอบการที่เป็นสถาบันการเงิน และมีใช้สถาบันการเงิน (Non-Bank) เข้ามาแข่งขันในธุรกิจประเภทนี้เพิ่มมากขึ้น

บริษัทฯ จึงเห็นโอกาสในการสร้างรายได้เพิ่ม บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ จากกระทรวงการคลังเมื่อวันที่ 14 ตุลาคม 2558 และเริ่มให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับเมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2558 โดยการปล่อยสินเชื่อส่วนบุคคลให้กับพนักงานของบริษัทฯ ที่ลงนามบันทึกข้อตกลง (MOU) ภายใต้ชื่อ “สบายใจพนักงาน” ซึ่งบริษัทฯ ก็ให้ความสำคัญต่อการบริหารความเสี่ยงในการแข่งขันในธุรกิจนี้ โดยทีมบริหารความเสี่ยงได้ศึกษาข้อมูล วิเคราะห์ปัจจัยเสี่ยงต่างๆ และกำหนดเงื่อนไข คุณลักษณะของผู้ขอสินเชื่อ โดยเริ่มจากลูกค้ากลุ่มเก่า แต่ก็ยังคงการวิเคราะห์สินเชื่อจากประวัติข้อมูลการเงินอย่างละเอียด และร่วมกับฝ่ายบุคคลของบริษัทฯ ลูกค้าให้มีกระบวนการช่วยบริหารความเสี่ยงด้วยเช่นเดียวกันกับการขยายฐานสินเชื่อส่วนบุคคลฯ ให้เป็นเงินทุนหมุนเวียนและค่าเผงขายสินค้าให้กลุ่มพ่อค้าแม่ค้า และหลังจากการลงพื้นที่ เก็บข้อมูล และเข้าใจความต้องการของลูกค้า ทีมงานจึงสามารถออกแบบสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้แบรนด์ “สบายใจตลาด” ได้อย่างเหมาะสมกับลักษณะการค้าขายสินค้าประเภทต่างๆ ของพ่อค้า แม่ค้า รวมไปถึงสามารถออกแบบการบริหารลูกหนี้กลุ่มตลาดเฉพาะทีมได้อย่างเหมาะสมอีกด้วย

การกำกับดูแลสินเชื่อออนไลน์ โดยประกาศฉบับที่ 58 เรื่องสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับ เรื่องการกำหนดสถาบันการเงินและอัตราดอกเบี้ยที่สถาบันการเงินอาจคิดได้จากผู้กู้ยืม โดยธนาคารแห่งประเทศไทยได้ออกประกาศ เรื่องการกำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขในการประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับสำหรับผู้ประกอบธุรกิจที่มีใช้สถาบันการเงิน เพื่อแก้ไขปัญหาหนี้ในระบบ และให้บุคคลธรรมดาที่ไม่มีทรัพย์สินหรือทรัพย์สินเป็นหลักประกันให้สามารถเข้าถึงแหล่งข้อมูลเพื่อนำเงินลงทุนไปใช้ในการประกอบอาชีพ การแข่งขันในธุรกิจสินเชื่อออนไลน์แม้ว่าจะมีผู้ประกอบการที่ได้รับใบอนุญาตเป็นจำนวนมาก แต่ยังคงมีการแข่งขันในธุรกิจที่ไม่รุนแรง เนื่องจากผู้ประกอบการแต่ละรายใช้กลยุทธ์ในการมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าของตนเองเป็นหลัก ประกอบกับสถาบันการเงินขนาดใหญ่ยังไม่เข้ามาให้บริการสินเชื่อออนไลน์ดังกล่าว ดังนั้นการให้บริการสินเชื่อออนไลน์จึงจะเป็นโอกาสของบริษัทฯ ในการขยายและต่อยอดการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ได้ อีกทางหนึ่งเช่นกันแต่ด้วยบริษัทฯ ได้ตระหนักถึงการแข่งขันและความเสี่ยงของการทำธุรกิจนี้ บริษัทฯ จึงเลือกที่จะเริ่มเสนอสินเชื่อออนไลน์ให้กับกลุ่ม พ่อค้า แม่ค้าเจ้าของแผงค้า ที่มีที่อยู่หลักแหล่งที่ตลาดคลองเตยเท่านั้น เพราะเป็นกลุ่มที่บริษัทฯ มีความใกล้ชิดกับลูกค้าและยังมีพันธมิตรในการดำเนินธุรกิจนี้ จึงทำให้มั่นใจในประสิทธิภาพการบริหารความเสี่ยงสำหรับกลุ่มนี้เช่นกัน

2. ความเสี่ยงด้านการเงิน

2.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

เนื่องจากธุรกิจหลักของบริษัทฯ คือธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อและสินเชื่อส่วนบุคคล ซึ่งบริษัทฯ มีรายได้จากดอกเบี้ยรับของสินเชื่อดังกล่าวซึ่งกำหนดเป็นอัตราคงที่ ในขณะที่บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยจ่ายเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินซึ่งกำหนดเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัว ซึ่งทำให้บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีได้พึ่งพิงเงินทุนจากแหล่งเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเป็นหลัก แต่เงินทุนส่วนใหญ่นั้นมาจากการออกและเสนอขายหุ้นกู้และเงินกู้ระยะสั้นซึ่งมีภาระดอกเบี้ยจ่ายในอัตราคงที่ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีเงินกู้ระยะสั้นจากบุคคลอื่นทั้งสิ้น 226.57 ล้านบาท (คิดเป็นร้อยละ 10 ของหนี้สินรวม) ในขณะที่มีหุ้นกู้ที่ยังไม่ได้ไถ่ถอนรวมทั้งสิ้น 1,852.35 ล้านบาท (คิดเป็นร้อยละ 85 ของหนี้สินรวม)

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

2.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงแหล่งเงินกู้ยืม

บริษัทฯ แหล่งเงินกู้ยืมเพื่อนำมาให้สินเชื่อแก่ลูกค้าของบริษัทฯ โดยส่วนใหญ่มาจากการออกและเสนอขายหุ้นกู้ในตลาดตราสารหนี้ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีหุ้นกู้ที่ยังไม่ได้ไถ่ถอนรวมทั้งสิ้น 1,852.35 ล้านบาท (คิดเป็นร้อยละ 85 ของหนี้สินรวม) โดยบริษัทฯ ในฐานะผู้ออกหุ้นกู้มีหน้าที่ต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio) ณ วันสิ้นงวดบัญชีของผู้ออกหุ้นกู้ ตามงบการเงินรวมของผู้ออกหุ้นกู้ที่ได้ตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีแล้ว เป็นอัตราส่วนไม่เกิน 5:1 (ห้าต่อหนึ่ง) เท่า (รายละเอียดเป็นไปตามข้อกำหนดด้วยสิทธิและหน้าที่ของผู้ออกหุ้นกู้และผู้ถือหุ้นแต่ละชุด) ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้นตามนิยามของข้อกำหนดสิทธิและหน้าที่ของผู้ออกหุ้นกู้และผู้ถือหุ้นที่อัตรา 3.77 เท่า

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ได้ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนซึ่งจะทำให้บริษัทฯ 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 บริษัทฯ ได้จดทะเบียนการเพิ่มทุนดังกล่าวกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 23 พฤศจิกายน 2561 และเมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2562 บริษัทฯ ได้รับชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนทั้งจำนวนแล้ว

2.3 ความเสี่ยงจากความไม่สอดคล้องระหว่างระยะเวลาการให้สินเชื่อกับแหล่งเงินทุน

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

2.4 ความเสี่ยงจากการไถ่ถอนหุ้นกู้ก่อนครบกำหนด

บริษัทฯ มีสิทธิที่จะไถ่ถอนหุ้นกู้คืนก่อนวันครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ได้ (Call Option) ทั้งจำนวนหรือบางส่วนตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในข้อกำหนดสิทธิของหุ้นกู้ โดยสิทธิดังกล่าวเป็นสิทธิเฉพาะของบริษัทฯ เท่านั้น ผู้ลงทุนจึงมีความเสี่ยงในการได้รับชำระหนี้คืนก่อนกำหนด ซึ่งบริษัทฯ สามารถใช้สิทธิในการไถ่ถอนหรือชำระคืนเงินต้นหุ้นกู้ทั้งจำนวนหรือบางส่วน (และไม่ว่าในคราวเดียว หรือหลายคราว) ก่อนวันครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ เริ่มจาก (และรวมถึง) วันครบรอบปีที่ 1 ของอายุหุ้นกู้ โดยวันที่จะมีการชำระคืนเงินต้นหุ้นกู้ก่อนครบกำหนดดังกล่าวจะต้องตรงกับวันครบกำหนดชำระดอกเบี้ย (ไม่ว่างวดใด ๆ) เท่านั้น ทั้งนี้ การที่บริษัทฯ จะใช้สิทธิไถ่ถอนหุ้นกู้หรือไม่ขึ้นอยู่กับการพิจารณาการดำเนินงานโดยรวม และปัจจัยต่างๆ เป็นหลัก อย่างไรก็ตาม การไถ่ถอนหุ้นกู้ก่อนครบกำหนดดังกล่าวอาจทำให้ผู้ลงทุนไม่ได้รับผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนคาดหวัง และผู้ลงทุนยังได้รับความเสี่ยงจากการลงทุนต่อ อันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยในตลาดเงิน ซึ่งจะส่งผลให้ผู้ลงทุนไม่สามารถนำเงินต้นและดอกเบี้ยที่ได้รับจากการไถ่ถอนหุ้นกู้ดังกล่าวไปลงทุนต่อภายในอัตราผลตอบแทนที่คาดหวังในระดับเดิมที่เคยได้รับและยังส่งผลต่อผลตอบแทนที่เปลี่ยนแปลงไปตามอัตราดอกเบี้ยนั้นๆ ด้วยแม้ว่าบริษัทฯ จะชำระค่าธรรมเนียมให้แก่ผู้ถือหุ้นกู้ในอัตราร้อยละ 0.25 ของจำนวนเงินต้นของหุ้นกู้ที่มีการไถ่ถอนก็ตาม

2.5 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงมาตรฐานบัญชี

มาตรฐานบัญชีใหม่ (IFRS 9) ที่จะมีผลบังคับใช้ในวันที่ 1 มกราคม 2563 ได้ปรับเปลี่ยนหลักการเกี่ยวกับการจัดประเภทและการวัดมูลค่าของเครื่องมือทางการเงิน และการด้อยค่าของเครื่องมือทางการเงิน โดยมีส่วนที่สำคัญ คือ การตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเพื่อรองรับผลเสียหายที่อาจเกิดขึ้นจากสินทรัพย์และภาระผูกพัน เช่น เงินให้สินเชื่อจากแนวคิดเดิมที่ตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจากความเสียหายที่เกิดขึ้นแล้ว (Incurred Loss) เป็นการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเพื่อรองรับความเสียหายที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต (Expected Loss: EL) เพื่อให้ตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญสะท้อนความเสี่ยงด้านเครดิตตลอดอายุของลูกหนี้ โดยกำหนดให้พิจารณาจากข้อมูลทั้งในอดีต ปัจจุบัน และเหตุการณ์

ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต (Forward-looking Information) โดยพิจารณาตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญต่างกันตามสถานะหรือชั้น (Stage) ของลูกหนี้ สำหรับลูกหนี้ Stage 1 (กลุ่มที่มีความเสี่ยงด้านเครดิตไม่เปลี่ยนแปลงจากวันแรกของการให้สินเชื่อ) ให้ตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเพื่อรองรับความเสียหายที่คาดว่าจะเกิดขึ้นภายใน 1 ปีข้างหน้า (1-year EL) และลูกหนี้ Stage 2 (กลุ่มที่มีความเสี่ยงเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ) และ Stage 3 (กลุ่มหนี้ไม่ก่อให้เกิดรายได้ หรือ Non-performing loan: NPL) ให้ตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญรองรับความเสียหายที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุของลูกหนี้ (Lifetime EL) ทำให้บริษัทฯ ต้องตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ เร็วขึ้นตามสถานะของลูกหนี้ที่เปลี่ยนแปลงไป

อย่างไรก็ตามอัตราการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญขึ้นอยู่กับตัวแปรหลายปัจจัย เช่น ข้อมูลทั่วไปของผู้กู้ ข้อมูลสัญญาเงินกู้ในแต่ละประเภท และ ข้อมูลประวัติการชำระหนี้ จากที่ผ่านมาในอดีตต่อเนื่องถึงปัจจุบันและคาดการณ์ความน่าจะเป็นในอนาคต บริษัทฯ อาจต้องเผชิญกับการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเพิ่มขึ้น และอาจกระทบต่องบการเงินในแต่ละงวดได้ โดยจะทำให้ค่าใช้จ่ายทางบัญชีเพิ่มขึ้น แต่ไม่กระทบต่อกระแสเงินสดของบริษัทฯ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีลูกหนี้สุทธิที่ค้างชำระเกิน 3 งวดของสัญญาเช่าซื้อ จำนวน 75.62 ล้านบาท ขณะที่ตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญจำนวน 38.32 ล้านบาท และมีลูกหนี้สุทธิที่ค้างชำระเกิน 3 งวดของสินเชื่อส่วนบุคคล 68.94 ล้านบาท และมีการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญจำนวน 29.87 ล้านบาท จะเห็นได้ว่าปริมาณการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญคำนวณจากจำนวนลูกหนี้สุทธิหลังหักมูลค่าหลักประกัน ซึ่งบริษัทฯ ได้ทดสอบความพอเพียงของค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญดังกล่าวด้วยความระมัดระวังใกล้ชิด

บริษัทฯ ได้ว่าจ้างนักคณิตศาสตร์ประกันภัยจัดทำแบบจำลอง (Model) สำหรับสินเชื่อเช่าซื้อ สินเชื่อเงินกู้ยืมอื่นๆ แยกตามผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เพื่อประเมินความเพียงพอของค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญให้สอดคล้องกับหลักการมาตรฐานบัญชีใหม่ (TFRS 9) ขณะนี้อยู่ระหว่างประเมินซึ่งบริษัทฯ อาจทยอยปรับตั้งหรือลดสำรองให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม บริษัทฯเชื่อมั่นว่าไม่มีผลกระทบอย่างเป็นสาระสำคัญ

3 ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติการ

3.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตเครื่องจักรกลการเกษตร

บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อซึ่งพึ่งพิงกลุ่มผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรรายใหญ่ คือ กลุ่มเกษตรพัฒนา จากการปล่อยสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรในแต่ละปี โดยครอบครัวหยกกุลซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯในเครือกลุ่มเกษตรพัฒนา (กลุ่มเกษตรพัฒนาประกอบด้วยบริษัท เกษตรพัฒนาอุตสาหกรรม จำกัด และบริษัท เครื่องจักรกลเกษตรไทย จำกัด อันเป็นกลุ่มของผู้ผลิตสินค้าประเภทเครื่องเกี่ยวนาดข้าว) ไม่มีความสัมพันธ์ในฐานะที่เป็นกรรมการและ/หรือผู้บริหาร ปัจจุบันกลุ่มเกษตรพัฒนา มีการจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรผ่านบริษัทฯ เป็นหลัก ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 40 จากยอดขายรวมของกลุ่มเครื่องจักรกลการเกษตร จึงอาจทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการจัดหาสินค้าเพื่อปล่อยสินเชื่อในอนาคตหากผู้ผลิตดังกล่าวลดการทำธุรกิจร่วมกับบริษัทฯ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ เนื่องจากรายได้หลักมาจากการจำหน่ายสินค้าของผู้ผลิต อย่างไรก็ตาม ในการดำเนินธุรกิจที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้สร้างมูลค่าเพิ่มและความภักดีให้กับสินค้าของผู้ผลิตด้วยการเพิ่มบริการสินเชื่อด้านต่างๆ ให้กับสินค้าและลูกค้า เช่น สินเชื่อเพื่อซื้ออะไหล่ สินเชื่อเพื่อซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตร สินเชื่อเพื่อออกรถคันใหม่ เป็นต้น ซึ่งบริการที่แตกต่างและหลากหลายเหล่านี้ เป็นประโยชน์และสามารถขยายฐานลูกค้าให้กับผู้ผลิตได้อย่างกว้างขวาง ซึ่งเป็นการดำเนินธุรกิจที่พึ่งพากันและกัน อีกทั้งบริษัทฯ

และผู้ผลิตเป็นพันธมิตรด้านธุรกิจที่ทำการค้าต่อเนื่องมาอย่างยาวนานและมีเป้าหมายการทำธุรกิจอย่างเดียวกัน คือ ความสำเร็จของลูกค้า ซึ่งจะช่วยให้บริษัทและพันธมิตรสามารถดำเนินธุรกิจต่อเนื่องกันไปได้

3.2 ความเสี่ยงจากการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตรที่ยืดคืบมา

ในกรณีที่ลูกค้าผิดนัดชำระหนี้เกินกว่าเกณฑ์ที่บริษัท กำหนดไว้ บริษัท จะส่งหนังสือแจ้งเตือนพร้อมคำปรับให้แก่ลูกค้าที่ผิดนัดชำระหนี้ ขณะเดียวกันบริษัท จะมีเจ้าหน้าที่ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ติดต่อเข้าพบลูกค้าเพื่อหาแนวทางแก้ไขร่วมกัน โดยหากลูกค้าไม่สามารถดำเนินการแก้ไขตามแผนงานที่ร่วมกันกำหนดไว้ได้ บริษัท จะเจรจาเพื่อให้ลูกหนี้ส่งมอบเครื่องจักรกลการเกษตรคืนให้กับบริษัท ทั้งนี้บริษัท กำหนดให้ลูกหนี้สามารถติดต่อไถ่ถอนเครื่องจักรกลการเกษตรได้ และเมื่อพ้นกำหนดระยะเวลาไถ่ถอนแล้ว บริษัท จะดำเนินการประกาศขายทอดตลาดให้กับผู้ที่สนใจติดต่อขอซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรดังกล่าว หากการขายทอดตลาดไม่เพียงพอต่อการชำระหนี้ บริษัท สามารถเรียกร้องส่วนที่เหลือจากลูกหนี้ และ/หรือผู้ค้ำประกันได้ ซึ่งในกรณีที่บริษัท ไม่สามารถเรียกร้องหนี้ส่วนที่เหลือได้ บริษัท จะรับรู้ผลขาดทุนจากการขายเครื่องจักรกลการเกษตรที่ยืดมา โดยราคาการขายทอดตลาดจะขึ้นกับสภาพอายุการใช้งาน และความนิยมของเครื่องจักรกลการเกษตร รวมถึงขึ้นกับสภาพของตลาดและความต้องการในขณะนั้น นอกจากนี้บริษัท ยังมีฐานข้อมูลเพื่อติดต่อกับลูกค้าหรือผู้ที่มีความสนใจซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรที่ใช้งานแล้ว (มือสอง) เพื่อใช้เป็นช่องทางในการจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรที่ได้จากการยืดมาอีกช่องทางหนึ่ง

อนึ่งบริษัท พิจารณาการปล่อยสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรที่เป็นความต้องการและเป็นที่ยอมรับของตลาด เพื่อลดผลกระทบจากการขายทอดตลาดทรัพย์สินที่ยืดคืบมา

อย่างไรก็ตามบริษัท ได้มีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญไว้อย่างเพียงพอ และสามารถบริหารจัดการความเสี่ยงจากผลขาดทุนที่อาจจะเกิดขึ้นได้ ประกอบกับกลุ่มลูกค้าของบริษัท เป็นกลุ่มเกษตรกร ซึ่งเป็นกลุ่มที่ค่อนข้างมีความซื่อตรงในการชำระหนี้

3.3 ความเสี่ยงจากการทุจริตของพนักงาน

บริษัท ประกอบธุรกิจการให้สินเชื่อเช่าซื้อ สินเชื่อเงินกู้ยืมแบบมีหลักประกัน และสินเชื่อส่วนบุคคลแบบไม่มีหลักประกัน ซึ่งบริษัท มีการกำหนดขั้นตอนการดำเนินงานในการสอบทานการปล่อยสินเชื่อกับลูกค้าที่ได้รับสินเชื่อจากบริษัท เพื่อยืนยันว่าลูกค้าได้รับเงินครบถ้วนตามสัญญา และในการชำระเงินของลูกค้า บริษัท กำหนดให้ลูกค้าชำระเงินผ่านช่องทางที่บริษัท กำหนดไว้เท่านั้น และเมื่อบริษัท ตรวจสอบการชำระเงินของลูกค้าแล้ว จะทำการแจ้งให้ลูกค้ารับทราบและออกไปเสร็จรับเงินให้กับลูกค้า ประกอบกับบริษัท มีระบบการตรวจสอบและการสอบทานระบบการรับเงิน-จ่ายเงิน โดยที่ผ่านมามีบริษัท ไม่เคยตรวจพบการกระทำการทุจริตของพนักงานแต่อย่างใด

ในปี 2562 ฝ่ายตรวจสอบภายใน โดยได้มีการวางแผนงานการตรวจสอบระบบ กระบวนการทำงาน และรับเรื่องร้องเรียนและการแจ้งเบาะแสการกระทำผิดจากการที่ลูกค้าไม่ได้รับความสะดวกในการให้บริการ หรือมีปัญหาในการใช้บริการสินเชื่อ หรือต้องการแจ้งเบาะแสการกระทำผิด โดยลูกค้าสามารถแจ้งข้อมูลผ่านช่องทางตามที่บริษัท กำหนดไว้ โดยบริษัท ได้กำหนดให้มีวิธีการบริหารและผู้รับผิดชอบในการจัดการข้อร้องเรียนและการแจ้งเบาะแสการกระทำผิดดังกล่าว โดยที่ผ่านมามีบริษัท ไม่เคยได้รับร้องเรียนและไม่ได้รับแจ้งเบาะแสการกระทำผิดแต่อย่างใด

3.4 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะ

ไม่ว่าจะเป็นการปล่อยสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตร หรือสินเชื่อส่วนบุคคลนั้น จำเป็นต้องอาศัยเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อและเจ้าหน้าที่การตลาดที่มีความชำนาญ มีประสบการณ์ในการทำความเข้าใจสภาพธุรกิจเกษตรกรรม ตลอดจนลูกค้ากลุ่มเป้าหมายซึ่งมีลักษณะเฉพาะที่แตกต่างจากกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้จากเงินเดือนประจำ หรือ พ่อค้าแม่ค้าในตลาด รวมถึงลูกค้าจากธุรกิจการท่องเที่ยว ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีการบริหารความเสี่ยงเรื่องความรู้ความสามารถ และทักษะเฉพาะด้านของบุคลากร ที่อาจจะส่งผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทฯ ในระยะสั้นได้ด้วยการจัดวางระบบการทำงานและคู่มือการปฏิบัติงานที่ชัดเจน เพื่อให้เจ้าหน้าที่ปฏิบัติตามได้เป็นมาตรฐานเดียวกัน และการสนับสนุนให้มีการแบ่งปันความรู้ระหว่างกัน เพื่อเป็นการลดการพึ่งพิงเจ้าหน้าที่คนใดคนหนึ่ง รวมทั้งสามารถทำให้เจ้าหน้าที่ที่เข้าใหม่ทำงานได้อย่างถูกต้องในเวลาอันรวดเร็ว นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการมุ่งใจให้บุคลากรทำงานอยู่กับบริษัทฯ ในระยะยาวด้วยรูปแบบผลตอบแทนที่เหมาะสม มีสวัสดิการที่ดี และมีความก้าวหน้าในตำแหน่งหน้าที่การงาน

4. ความเสี่ยงด้านสินเชื่อ

4.1 ความเสี่ยงต่อผลการดำเนินงานอันเกิดจากสินเชื่อที่ค้างชำระเกินกำหนด

เนื่องจากฐานลูกค้าหลักของบริษัทฯ เป็นกลุ่มเกษตรกร ซึ่งมักจะมีรายได้จากการเพาะปลูกพืชผลทางการเกษตร จึงทำให้ในกรณีที่เกิดภัยธรรมชาติ เช่น อุทกภัย ภัยแล้ง การระบาดของศัตรูพืช หรือการเปลี่ยนแปลงนโยบายของภาครัฐเกี่ยวกับโครงสร้างการผลิตในภาคการเกษตร หรือปัญหาราคาพืชผลทางการเกษตรมีความผันผวน อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อความสามารถในการชำระคืนหนี้ได้ ธุรกิจนี้จึงอาจมีความเสี่ยงจากสินเชื่อที่ค้างชำระเกินกำหนด หากขาดความระมัดระวังในการพิจารณาอนุมัติการให้สินเชื่อและการขาดระบบการควบคุมภายในที่ดี อย่างไรก็ตาม ภายใต้งบประมาณการวิเคราะห์สินเชื่อของบริษัทฯ มีการใช้ระบบเกณฑ์การให้คะแนนเครดิต (“Credit Scoring”) และการวิเคราะห์กระแสเงินสด (“Cash Flow Analysis”) นอกจากนี้บริษัทฯ มีการติดตามดูความเพียงพอของค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญของลูกค้าหนี้ตามสัญญาสินเชื่ออย่างใกล้ชิดควบคู่กับการประเมินโดยการวิเคราะห์ประวัติการชำระหนี้ อายุของลูกค้าหนี้ และการคาดการณ์เกี่ยวกับการชำระหนี้ในอนาคตของลูกค้าและมูลค่าของหลักทรัพย์เข้าซื้อเมื่อมีการยึดแล้วนำมาเปรียบเทียบกับเกณฑ์ที่กำหนดและจะหยุดรับรู้รายได้ดอกเบี้ยทางบัญชีเมื่อลูกหนี้มียอดค้างชำระเกินกว่า 3 งวดเงินขึ้นไป

ทั้งนี้บริษัทฯ มีการพิจารณาสินเชื่ออย่างเข้มงวดทุกขั้นตอนรวมทั้งให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินเชื่อโดยการตรวจสอบข้อมูลของลูกค้า กล่าวคือ บริษัทฯ ได้พัฒนาระบบฐานข้อมูลของลูกค้าจากการทำธุรกรรมในอดีต ตลอดจนเก็บรวบรวมข้อมูลบุคคลที่เกี่ยวข้องในการประกอบอาชีพ เช่น ข้อมูลนายหน้ารถเกี่ยวนาข้าว ข้อมูลคนขับรถเกี่ยวนาข้าวผ่านระบบงานสารสนเทศ ทำให้บริษัทฯ สามารถกลั่นกรองคุณภาพลูกหนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพด้วยการตรวจสอบประวัติการชำระหนี้จากฐานข้อมูลของลูกค้าที่มีอยู่ นอกจากนี้บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายประกอบธุรกิจเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากลูกหนี้ที่ค้างชำระเกินกำหนด โดยได้ให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินเชื่อและหลักประกัน บริษัทฯ จึงได้กำหนดมาตรการสำคัญในการประกอบธุรกิจ เช่น กำหนดหลักเกณฑ์ในการอนุมัติสินเชื่อที่ชัดเจน และเข้มงวดทุกขั้นตอน รวมถึงการกำหนดเงินดาวน์ที่เหมาะสมกับความเสี่ยงของลูกค้าและหลักประกันแต่ละราย นอกจากนี้บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับระบบการควบคุมภายในที่รัดกุมโดยอาศัยระบบการ

ตรวจสอบและถ่วงดุล (Check and Balance) ซึ่งมีระบบให้เจ้าหน้าที่การตลาด เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อตรวจสอบข้อมูลลูกค้าโดยตรงกับลูกค้า และคณะกรรมการบริหารสินเชื่อเป็นผู้พิจารณาอนุมัติสินเชื่ออีกครั้ง เพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานการอนุมัติสินเชื่อของบริษัทฯ รวมทั้งมีระบบรายงานที่มีประสิทธิภาพ ทำให้ทราบถึงสถานะปัจจุบันของลูกค้านี้ ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถบริหารสินเชื่อเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการค้างชำระค้างงวดเป็นจำนวนมาก บริษัทฯจึงสามารถลดและป้องกันความเสี่ยงจากลูกค้าที่ค้างชำระเกินกำหนดได้

สำหรับกลุ่มลูกค้าสินเชื่อส่วนบุคคล บริษัทฯ ได้มีการปรับเปลี่ยนโครงสร้างทีมบริหารการจัดเก็บหนี้โดยแบ่งทีมบริหารเฉพาะกลุ่ม กำหนดให้มีการแจ้งเตือนข้อมูลการชำระให้กับลูกค้าอย่างใกล้ชิด อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ก็ยังคงต้องพัฒนากระบวนการต่างๆ ในการบริหารสินเชื่อค้างชำระให้มีประสิทธิภาพที่ดีขึ้นอย่างสม่ำเสมอ

5. ความเสี่ยงด้านกฎหมาย

5.1 ความเสี่ยงจากการเข้ามาควบคุมธุรกิจของภาครัฐ

ปัจจุบันธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์และรถจักรยานยนต์ถูกกำกับโดยสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (“สคบ.”) ซึ่งกำกับดูแลสัญญาเพื่อให้เกิดความเป็นธรรมต่อผู้บริโภค และมีได้อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย (“ธปท.”) ทั้งนี้ ในอนาคตหากภาครัฐพิจารณาเข้ามากำกับดูแลผู้ประกอบการสินเชื่อเช่าซื้อเพื่อควบคุมให้การดำเนินงานเป็นมาตรฐานเดียวกัน อาจส่งผลกระทบต่อทุกบริษัทที่ประกอบธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อ อย่างไรก็ตามปัจจุบันบริษัทฯ ได้ปฏิบัติตามแนวทางที่ทาง ธปท. ใช้กำกับสถาบันการเงิน เช่น หลักเกณฑ์การจัดชั้นและการกันเงินสำรองของสถาบันการเงิน นโยบายการรับรู้และหุ้ดรับรู้รายได้ และมีการปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ของ สคบ. ดังนั้นบริษัทฯ เชื่อมั่นว่าการเข้ามากำกับดูแลของภาครัฐในอนาคตจะไม่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

สำหรับธุรกิจการให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ และสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับอยู่ภายใต้การกำกับดูแลโดยธนาคารแห่งประเทศไทย ซึ่งได้มีข้อกำหนดเกี่ยวกับหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขในการประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคล สำหรับผู้ประกอบการที่มีใช้สถาบันการเงิน เช่น คุณสมบัติของผู้ใช้บริการ การกำหนดวงเงิน การกำหนดอัตราดอกเบี้ย หรือค่าธรรมเนียมใดๆ การรับชำระหนี้ การติดตามทวงถาม เป็นต้น เพื่อให้เกิดความเป็นธรรมต่อผู้ให้บริการ โดยบริษัทฯ ได้ยึดถือแนวทางปฏิบัติตามข้อกำหนดดังกล่าวอย่างเคร่งครัด และหากธนาคารแห่งประเทศไทยมีการแก้ไข และ/หรือออกกฎระเบียบเพิ่มเติมเกี่ยวกับการให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ และสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับ บริษัทฯ ก็จะมีการปรับเปลี่ยนแนวทางการปฏิบัติเพื่อให้สอดคล้องและเป็นไปตามที่ธนาคารแห่งประเทศไทยกำหนด

5.2 ความเสี่ยงจากการออกกฎหมายควบคุมการติดต่อทางทงคามหนี้ของภาครัฐ

การที่ภาครัฐได้ออกกฎหมาย พระราชบัญญัติการทวงถามหนี้ ที่มีเนื้อหาควบคุมด้านการติดต่อลูกค้ำเพื่อทวงถามหนี้ของผู้ประกอบการ ซึ่งมีผลกระทบในทางปฏิบัติด้านการติดตามทวงถามหนี้ค่อนข้างมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่ง บริษัทฯ ประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อทางการเงินแก่ผู้บริโภคที่มีความจำเป็นและมีอาจหลีกเลี่ยงการติดต่อทวงถามหนี้เพื่อลดสถานะหนี้สงสัยจะสูญได้ ถึงแม้ว่า พระราชบัญญัติการทวงถามหนี้จะมีผลบังคับใช้มาตั้งแต่ปี 2558 แล้วก็ตาม แต่กฎหมายฉบับดังกล่าวยังคงออกประกาศหรือกฎหมายย่อยเพื่อกำกับดูแลการทวงถามหนี้มาอย่างต่อเนื่อง ในปี 2562 ได้ออกประกาศคณะกรรมการกำกับการทวงถามหนี้ เรื่อง จำนวนครั้งในการติดต่อทวงถามหนี้ ซึ่งกฎข้อบังคับต่าง ๆ ก่อให้เกิดกระบวนของบริษัทฯ ที่เพิ่มมากขึ้นและส่งผลกระทบต่อความระมัดระวังในการติดต่อทวงถามหนี้ทั้งสิ้น แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีความตระหนักถึงการปฏิบัติตามกฎหมายเป็นหลักสำคัญในการประกอบธุรกิจ จึงมีความพยายามและได้ปรับปรุงกระบวนการ ขั้นตอน และระบบการติดต่อลูกค้ำเพื่อทวงถามหนี้ให้สอดคล้องกับกฎหมาย กฎ ระเบียบที่ควบคุม และมีการสื่อสาร จัดอบรมพนักงาน และส่งพนักงานไปอบรมเพื่อเข้ารับทราบถึงแนวทางปฏิบัติที่สอดคล้องกับกฎหมาย รวมถึงการว่าจ้างผู้รับจ้างติดตามทวงถามหนี้ภายนอก (Outsource) จะต้องผ่านการอบรมพระราชบัญญัติการทวงถามหนี้และจดทะเบียนการประกอบธุรกิจทวงถามหนี้ต่อภาครัฐ เพื่อหลีกเลี่ยงการกระทำที่ละเมิดต่อกฎหมาย และดำรงไว้ซึ่งการบริหารจัดการหนี้ที่ดีต่อไป

5.3 ความเสี่ยงด้านความสามารถทางกฎหมายของคู่สัญญาในการทำสัญญา

บริษัทฯ ตระหนักเป็นอย่างยิ่งถึงความเสี่ยงด้านการมีผลบังคับและความสมบูรณ์ตามกฎหมายของสัญญาสินเชื่อลูกค้ำบริษัทฯ เพื่อให้สัญญามีผลผูกพันทางกฎหมายตามหลักเกณฑ์ว่าด้วยความสมบูรณ์ของสัญญาซึ่งได้รับการบัญญัติไว้ในประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งบุคคลที่อยู่ในสถานะล้มละลาย และการฟื้นฟูกิจการที่มีข้อจำกัดด้านความสามารถในการทำสัญญาให้มีผลผูกพันได้ตามกฎหมาย ซึ่งหากบริษัทฯ ไม่มีระบบการตรวจสอบสถานะข้อมูลล้มละลาย และการฟื้นฟูกิจการ หรือมีระบบตรวจสอบแต่ไม่รัดกุม เกิดความผิดพลาดเข้าทำสัญญากับบุคคลล้มละลาย หรือบุคคลที่อยู่ระหว่างการฟื้นฟูกิจการ ย่อมส่งผลกระทบโดยตรงต่อการก่อหนี้สงสัยจะสูญและเป็นภาระทางการเงินของบริษัทฯ ดังนั้น บริษัทฯ จึงจัดหาเครื่องมือสำหรับการตรวจสอบสถานะข้อมูลล้มละลายและการฟื้นฟูกิจการเพิ่มเติม และเพิ่มกระบวนการตรวจสอบข้อมูลของคู่สัญญาที่จะเข้ามาทำสัญญากับบริษัทฯ ด้วยการสมัครเข้าร่วมเป็นสมาชิกรับข้อมูลล้มละลาย และการฟื้นฟูกิจการของ สำนักงาน เกตุ แรงเพชร ทนายความ ซึ่งเป็นผู้จัดทำ รวบรวม และให้บริการข้อมูลล้มละลาย และการฟื้นฟูกิจการ มาอย่างยาวนาน เป็นที่น่าเชื่อถืออย่างแพร่หลายของบริษัทฯ สถาบันการเงินในประเทศไทย

5.4 ความเสี่ยงด้านความปลอดภัยของข้อมูลส่วนบุคคล

ตามที่ภาครัฐได้ออกกฎหมาย พระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล ซึ่งจะมีผลบังคับใช้กลางปี 2563 บริษัทฯ ได้เห็นถึงความสำคัญ และความเสี่ยงที่อาจทำให้บริษัทฯ ปฏิบัติละเมิดพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลได้เนื่องจากพระราชบัญญัติฉบับนี้มีวัตถุประสงค์ในการให้ความคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล และได้กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของบริษัทฯ เกี่ยวกับการบริหารจัดการข้อมูลส่วนบุคคล การเก็บรวบรวม การใช้ และการเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคล ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้เตรียมความพร้อมตั้งแต่กลางปี 2562 ด้วยการส่งพนักงานที่มีหน้าที่รับผิดชอบด้านข้อมูลลูกค้ำโดยตรงไปเข้าร่วมรับการอบรมกับหน่วยงานภาครัฐ สำนักงานกฎหมายที่มีความเชี่ยวชาญ เพื่อให้ทราบแนวทางการปฏิบัติงาน และรวมถึงการเผยแพร่ความรู้ให้แก่พนักงานส่วนอื่นได้รับทราบ และพัฒนาระบบการบริหารจัดการข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้ำให้มีความเหมาะสมและรัดกุมอย่างเพียงพอมากขึ้น เพื่อรองรับการปฏิบัติตามกฎหมาย โดยเริ่มต้น นอกจากนี้นอกจากนี้บริษัทฯ ได้ว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญกฎหมายพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล มาเป็นที่ปรึกษาและช่วยพัฒนาระบบการบริหารจัดการข้อมูลและปรับปรุงกระบวนการทำงานให้สอดคล้องตามที่กฎหมายกำหนด

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ

ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อแสดงในมูลค่าตามสัญญาหักด้วยดอกเบี้ยที่ยังไม่รับรู้เป็นรายได้ และค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ โดยจำแนกตามอายุหนี้ค้างชำระและการสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ได้ดังนี้

ประเภทลูกหนี้	สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2562		2561		2560	
	มูลค่า	สัดส่วน	มูลค่า	สัดส่วน	มูลค่า	สัดส่วน
	(ล้านบาท)	(ร้อยละ)	(ล้านบาท)	(ร้อยละ)	(ล้านบาท)	(ร้อยละ)
จัดชั้นปกติ (ลูกหนี้ปกติ)	1,154.88	67	1,106.32	72	846.64	80
เกินวันครบกำหนดชำระ						
ชั้นกล่าวถึงเป็นพิเศษ (ไม่เกิน 0.5งวด)	51.19	3	31.02	2	26.04	3
ชั้นต่ำกว่ามาตรฐาน (มากกว่า 0.5 - 1 งวด)	234.61	14	150.93	10	71.95	7
ชั้นสงสัย (มากกว่า 1 - 2 งวด)	105.74	6	105.99	7	44.02	4
ชั้นสงสัยจะสูญ (มากกว่า 2 - 3 งวด)	99.54	6	72.86	4	34.42	3
ชั้นสงสัยจะสูญ (เกินกว่า 3 งวดขึ้นไป)	75.62	4	75.18	5	34.29	3
รวม	1,721.58	100	1,542.30	100	1,057.36	100
หัก ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	(59.69)	(3)	(68.81)	(4)	(44.31)	(4)
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ-สุทธิ	1,661.89	97	1,473.49	96	1,013.05	96

หมายเหตุ : บริษัทฯ กำหนดการชำระหนี้ของลูกหนี้เป็นงวดละ 3 เดือน

4.2 ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคล

ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคลแสดงในมูลค่าตามสัญญาหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ โดยจำแนกตามอายุหนี้ค้างชำระและการสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ได้ดังนี้

ประเภทลูกหนี้	สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2562		2561		2560	
	มูลค่า	สัดส่วน	มูลค่า	สัดส่วน	มูลค่า	สัดส่วน
	(ล้านบาท)	(ร้อยละ)	(ล้านบาท)	(ร้อยละ)	(ล้านบาท)	(ร้อยละ)
จัดชั้นปกติ (ลูกหนี้ปกติ)	264.96	70	254.91	73	273.95	80
เกินวันครบกำหนดชำระ						
จัดชั้นสงสัยจะสูญ (มากกว่า 1 - 3 งวด)	44.87	12	64.90	19	49.72	15
จัดชั้นสงสัยจะสูญ (เกินกว่า 3 งวดขึ้นไป)	68.94	18	30.95	8	18.54	5
รวม	378.77	100	350.75	100	342.21	100
หัก ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	(32.51)	(9)	(18.35)	(5)	(13.95)	(4)
ลูกหนี้ตามสินเชื่อส่วนบุคคล-สุทธิ	346.26	91	332.40	95	328.26	96

4.3 ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคล

ประเภทลูกหนี้	สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2562		2561		2560	
	มูลค่า	สัดส่วน	มูลค่า	สัดส่วน	มูลค่า	สัดส่วน
	(ล้านบาท)	(ร้อยละ)	(ล้านบาท)	(ร้อยละ)	(ล้านบาท)	(ร้อยละ)
จัดชั้นปกติ (ลูกหนี้ปกติ)	237.07	88	110.35	85	81.63	99
เกินวันครบกำหนดชำระ						
จัดชั้นสงสัยจะสูญ (มากกว่า 1 - 3 งวด)	31.47	12	-	-	0.88	1
จัดชั้นสงสัยจะสูญ (เกินกว่า 3 งวดขึ้นไป)	-	-	19.09	15		
รวม	268.54	100	129.44	100	82.51	100
หัก ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	(1.13)	(0.4)	(1.25)	(0.9)	(0.64)	(0.01)
ลูกหนี้ตามสินเชื่อส่วนบุคคล-สุทธิ	267.41	99.6	128.19	99.1	81.87	99.9

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 สามารถเจรจาประเมินประเภทย่อยกับลูกค้าได้ เห็นควรให้รับรู้รายได้จากค่าปรับล่าช้า ตามจริงเมื่อมีการชำระเงินโดยคำนึงถึงความสมเหตุสมผล ความแน่นอนทางเศรษฐกิจของจำนวนเงินที่คาดว่าจะได้รับในอนาคต เป็นเกณฑ์

- รายได้อื่น เช่น ดอกเบี้ยรับ ส่วนลดรับ จากการขายทรัพย์สินตามสัญญาเช่าซื้อ ส่วนลดรับจากการเป็นนายหน้าประกันภัย

ให้รับรู้ตามเกณฑ์คงค้าง โดยตั้งค้างรับเมื่อเกิดรายการ หรือเมื่อรับเงิน แล้วแต่อย่างใดจะเกิดก่อน

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ได้แก่ เงินสดในมือ และเงินฝากธนาคารทุกประเภทที่มีวันครบกำหนดไม่เกิน 3 เดือน นับจากวันที่ได้มา และไม่มีข้อจำกัดในการเบิกใช้

ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อและค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ-สุทธิ แสดงในมูลค่าตามสัญญาบวกด้วยภาษีมูลค่าเพิ่มที่บริษัทจ่ายแทน หักด้วย ดอกเบี้ยที่ยังไม่รับรู้เป็นรายได้ และค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทฯ มีนโยบายตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 2.5 ของลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ แล้วนำมาเปรียบเทียบกับเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนด โดยประยุกต์การตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ ตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย ที่ สนส. 5/2559 เรื่อง หลักเกณฑ์การจัดชั้น และการกันเงินสำรองของสถาบันการเงิน ประกาศ ณ วันที่ 10 มิถุนายน 2559 โดยให้ประยุกต์จัดชั้นลูกหนี้พร้อมตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญดังนี้

ยอดลูกหนี้สุทธิ	อัตราการตั้งค่าเผื่อ	หมายเหตุ
ลูกหนี้ปกติ ที่ไม่มียอดค้างชำระ	ร้อยละ 1	ตั้งจากยอดลูกหนี้สุทธิ
ค้างวดค้างชำระ $>0 \leq 3$ งวดเงิน	ร้อยละ 2	ตั้งจากยอดลูกหนี้สุทธิ
ค้างวดค้างชำระ > 3 งวดเงิน	ร้อยละ 100	ตั้งจากยอดลูกหนี้สุทธิหลังหักหลักประกัน ร้อยละ 62 ของราคาประเมินหลักประกัน

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

ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน หากพบว่า การตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 2.5 ของลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อซึ่งเกิดขึ้นในแต่ละงวดบัญชีไม่เพียงพอเมื่อเปรียบเทียบกับเกณฑ์ข้างต้น บริษัทฯ จะตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเพิ่มตามเกณฑ์ดังกล่าว

ทั้งนี้สำหรับปี 2562 บริษัทได้มีทบทวนเปรียบเทียบปรับประมาณการบัญชีเกี่ยวกับการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญของลูกหนี้ให้เหมาะสม เพื่อเตรียมความพร้อมเข้าสู่การปรับใช้มาตรฐานการรายงานทางการเงินซึ่งมีผลบังคับใช้สำหรับงบการเงินที่มีรอบระยะเวลาบัญชีที่เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2563 บริษัทได้มีการเก็บและวิเคราะห์ข้อมูลในเชิงสถิติ และความสามารถในการจ่ายชำระหนี้ตามสถานการณ์ปัจจุบัน ในการทดสอบความเพียงพอของค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ และได้ผลใกล้เคียงกับการประมาณการตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคลและค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

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

บริษัทฯ มีนโยบายตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเท่ากับเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด โดยการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ ตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย ที่ สนส. 5/2559 เรื่อง หลักเกณฑ์การจัดชั้น และการกันเงินสำรองของ สถาบันการเงิน ประกาศ ณ วันที่ 10 มิถุนายน 2559 โดยให้ประยุกต์จัดชั้นลูกหนี้พร้อมตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญดังนี้

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

ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคล / รายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพ ภายใต้การกำกับ และค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคล / รายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพ ภายใต้การกำกับ คือ การให้สินเชื่อ ซึ่งเป็นไปตาม ประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทยที่บริษัทได้รับใบอนุญาต

ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคล / รายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพ ภายใต้การกำกับ-สุทธิ แสดงในมูลค่าตามสัญญาบวก ด้วยดอกเบี้ยค้างรับและ หักค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทฯ มีนโยบายตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเท่ากับเกณฑ์ที่บริษัท กำหนด โดยการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ ตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย ที่ สนส. 5/2559 เรื่อง หลักเกณฑ์การจัดชั้น และการกันเงินสำรองของ สถาบันการเงิน ประกาศ ณ วันที่ 10 มิถุนายน 2559 โดยให้จัดชั้นลูกหนี้พร้อมตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญดังนี้

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

ลูกหนี้สินเชื่อ - มือสังหาริมทรัพย์จดทะเบียนเป็นหลักประกันและค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

ลูกหนี้สินเชื่อ-มือสังหาริมทรัพย์จดทะเบียนเป็นหลักประกัน คือการให้สินเชื่อเพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจ โดยต้องมือสังหาริมทรัพย์จดทะเบียนเป็นหลักประกัน สามารถขอกู้เงินได้ไม่เกินร้อยละ 65 ของราคาประเมิน (ประเมินโดยผู้ประเมินอิสระ ที่มีข้อตกลงกับบริษัทฯ) ลูกหนี้สินเชื่อ-มือสังหาริมทรัพย์เป็นหลักประกัน แสดงในมูลค่าตามสัญญาบวกด้วยดอกเบี้ยค้างรับและ หักค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

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

ยอดลูกหนี้สุทธิ	อัตราการตั้งค่าเผื่อ	หมายเหตุ
ลูกหนี้ปกติ ที่ไม่มียอดค้างชำระ	ร้อยละ 1	ตั้งจากยอดลูกหนี้บวกดอกเบี้ยค้างรับ หักร้อยละ 70 ของราคาประเมิน หลักประกัน
ค้างวดค้างชำระ $> 0, \leq 3$ งวดเงิน	ร้อยละ 2	ตั้งจากยอดลูกหนี้บวกดอกเบี้ยค้างรับ หักร้อยละ 70 ของราคาประเมิน หลักประกัน
ค้างวดค้างชำระ > 3 งวดเงิน	ร้อยละ 100	ตั้งจากยอดลูกหนี้บวกดอกเบี้ยค้างรับ หักร้อยละ 70 ของราคาประเมิน หลักประกัน

ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน หากพบว่า การตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 1 ของสินเชื่อที่เกิดขึ้นในแต่ละเดือนไม่เพียงพอเมื่อเปรียบเทียบกับเกณฑ์ข้างต้น บริษัทฯ จะตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเพิ่มตามเกณฑ์ดังกล่าว สำหรับปี 2562 ฝ่ายบริหารของบริษัทได้ประเมินความสามารถในการชำระหนี้ของลูกหนี้สินเชื่อตามเกณฑ์การจัดชั้นอายุของลูกหนี้ของธนาคารแห่งประเทศไทยแล้วเห็นว่าจำนวนดังกล่าวเพียงพอกับลูกหนี้ที่มีอยู่ ณ ปัจจุบัน บริษัทจึงได้เปลี่ยนประมาณการบัญชีเกี่ยวกับการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญจากอัตราร้อยละ 1 ของลูกหนี้ตามสัญญาสินเชื่อเป็นประมาณการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญตามเกณฑ์ดังกล่าว

นโยบายการตัดหนี้สูญ

บริษัทฯ มีนโยบายการตัดหนี้สูญตามกฎหมายกระทรวง ฉบับที่ 186 (พ.ศ. 2534) ออกตามความในประมวลรัษฎากร ว่าด้วยการจำหน่ายหนี้สูญจากบัญชีลูกหนี้

ลูกหนี้ระหว่างดำเนินการทางกฎหมาย

ลูกหนี้ระหว่างดำเนินการทางกฎหมาย คือ ลูกหนี้ที่บริษัทฯ ได้ยกเลิกสัญญาเช่าซื้อแล้วและยึดเครื่องจักรกล การเกษตรคืนจากลูกหนี้ สำหรับลูกหนี้ที่อยู่ระหว่างบังคับคดีตามกฎหมาย คือ ลูกหนี้ที่บริษัทฯ ได้ดำเนินการฟ้องร้องคดี เรียบร้อยแล้วและอยู่ระหว่างเรียกชำระคดี

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภท	วันที่ 31 ธันวาคม 2562		วันที่ 31 ธันวาคม 2561		วันที่ 31 ธันวาคม 2560	
	มูลค่า	จำนวน ราย	มูลค่า	จำนวน ราย	มูลค่า	จำนวน ราย
ลูกหนี้ที่อยู่ระหว่างดำเนินการทางกฎหมาย	72.20	69	33.84	25	43.34	38
ลูกหนี้ที่อยู่ระหว่างบังคับคดีตามกฎหมาย	69.34	117	68.40	169	60.14	147
รวมลูกหนี้ระหว่างดำเนินการทางกฎหมาย	141.54	185	102.24	194	103.48	185
หัก ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	(73.57)		(83.69)		(79.58)	
ลูกหนี้ระหว่างดำเนินการทางกฎหมาย - สุทธิ	67.97		18.55		23.90	

4.4 อุปกรณ์ และยานพาหนะ

บริษัทฯ มีสินทรัพย์ถาวรโดยมีมูลค่าสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม มีรายละเอียด ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการ	มูลค่าสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม			ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาวะ ผูกพัน
	31 ธันวาคม 2562	31 ธันวาคม 2561	31 ธันวาคม 2560		
คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	2.65	1.64	1.80	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องตกแต่งสำนักงาน	6.20	8.09	1.66	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องใช้และอุปกรณ์สำนักงาน	2.03	2.13	1.49	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ยานพาหนะ	7.17	9.46	4.85	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	8.94	0.87	0.25	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวม	26.99	22.19	10.05		

4.5 รายละเอียดของสัญญาที่สำคัญ

4.5.1 สัญญาเช่าพื้นที่สำนักงานชั้น 2-3

ดังนี้

สรุปสัญญาเช่าพื้นที่สำนักงาน ซึ่งบริษัทเช่าเพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ โดยสรุปรายละเอียดของสัญญาเช่า

คู่สัญญา : บริษัท เอส จี แลนด์ จำกัด (“ผู้ให้เช่า”) ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัท
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 : หากบริษัท มีความประสงค์จะเช่าสถานที่เช่าต่อไปหลังจากครบกำหนดเวลาการ
เช่า บริษัท จะต้องแจ้งความประสงค์ให้ผู้ให้เช่าทราบเป็นลายลักษณ์อักษรเป็นเวลาอย่างน้อย 90 วัน โดย
ผู้ให้เช่าจะต่ออายุให้อีกเป็นระยะเวลาตามที่ผู้ให้เช่าเห็นสมควร โดยจะต่ออายุให้เฉพาะบางส่วนหรือทั้งหมด
ของสถานที่เช่าก็ได้ และคู่สัญญาจะต้องเจรจาตกลงเกี่ยวกับอัตราค่าเช่ากันใหม่ให้แล้วเสร็จก่อนครบกำหนด
อายุการเช่าไม่น้อยกว่า 60 วัน

เงื่อนไขการต่อสัญญา : หากบริษัท มีความประสงค์จะเช่าสถานที่เช่าต่อไปหลังจากครบกำหนดเวลาการ
เช่า บริษัท จะต้องแจ้งความประสงค์ให้ผู้ให้เช่าทราบเป็นลายลักษณ์อักษรเป็นเวลาอย่างน้อย 90 วัน โดย
ผู้ให้เช่าจะต่ออายุให้อีกเป็นระยะเวลาตามที่ผู้ให้เช่าเห็นสมควร โดยจะต่ออายุให้เฉพาะบางส่วนหรือทั้งหมด
ของสถานที่เช่าก็ได้ และคู่สัญญาจะต้องเจรจาตกลงเกี่ยวกับอัตราค่าเช่ากันใหม่ให้แล้วเสร็จก่อนครบกำหนด
อายุการเช่าไม่น้อยกว่า 60 วัน

4.5.2 สัญญาเช่าพื้นที่สำนักงานชั้น 8

ดังนี้

สรุปสัญญาเช่าพื้นที่สำนักงาน ซึ่งบริษัทเช่าเพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ โดยสรุปรายละเอียดของสัญญาเช่า

คู่สัญญา : บริษัท เอส จี แลนด์ จำกัด (“ผู้ให้เช่า”) ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัท
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 มีความประสงค์จะเช่าสถานที่เช่าต่อไปหลังจากครบกำหนดเวลาการเช่า บริษัทฯ จะต้องแจ้งความประสงค์ให้ผู้ให้เช่าทราบเป็นลายลักษณ์อักษรเป็นเวลาอย่างน้อย 90 วัน โดยผู้ให้เช่าจะต่ออายุให้อีกเป็นระยะเวลาตามที่ผู้ให้เช่าเห็นสมควร โดยจะต่ออายุให้เฉพาะบางส่วนหรือทั้งหมดของสถานที่เช่าก็ได้ และคู่สัญญาจะต้องเจรจาตกลงเกี่ยวกับอัตราค่าเช่ากันใหม่ให้แล้วเสร็จก่อนครบกำหนดอายุการเช่าไม่น้อยกว่า 60 วัน

เงื่อนไขการต่อสัญญา : หากบริษัทฯ มีความประสงค์จะเช่าสถานที่เช่าต่อไปหลังจากครบกำหนดเวลาการเช่า บริษัทฯ จะต้องแจ้งความประสงค์ให้ผู้ให้เช่าทราบเป็นลายลักษณ์อักษรเป็นเวลาอย่างน้อย 90 วัน โดยผู้ให้เช่าจะต่ออายุให้อีกเป็นระยะเวลาตามที่ผู้ให้เช่าเห็นสมควร โดยจะต่ออายุให้เฉพาะบางส่วนหรือทั้งหมดของสถานที่เช่าก็ได้ และคู่สัญญาจะต้องเจรจาตกลงเกี่ยวกับอัตราค่าเช่ากันใหม่ให้แล้วเสร็จก่อนครบกำหนดอายุการเช่าไม่น้อยกว่า 60 วัน

4.5.3 สัญญาเช่าพื้นที่สำนักงานชั้น 17

สรุปสัญญาเช่าพื้นที่สำนักงาน ซึ่งบริษัทฯเช่าเพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ โดยสรุปรายละเอียดของสัญญาเช่า ดังนี้

- คู่สัญญา : บริษัท เอส จี แลนด์ จำกัด (“ผู้ให้เช่า”) ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ
บริษัท จี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (“ผู้เช่า”)
- สถานที่เช่า : พื้นที่ในอาคาร เอส จี ทาวเวอร์ ชั้น 17 ห้องหมายเลขที่ 1701 ซึ่งตั้งอยู่ที่ 161/1 ซอยมหาดเล็กหลวง 3 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ มีพื้นที่ใช้สอยรวมประมาณ 400 ตารางเมตร
- ระยะเวลา : 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 16 พฤศจิกายน 2556 ถึงวันที่ 15 พฤศจิกายน 2559
3 ปี ตั้งแต่วันที่ 16 พฤศจิกายน 2559 ถึงวันที่ 15 พฤศจิกายน 2562
3 ปี ตั้งแต่วันที่ 16 พฤศจิกายน 2562 ถึงวันที่ 15 พฤศจิกายน 2565
- อัตราค่าเช่า : ค่าเช่าสถานที่ และค่าบริการการดูแลและบำรุงรักษาพื้นที่ส่วนกลางในอาคาร ตั้งแต่วันที่ 16 พฤศจิกายน 2556 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2557 จำนวน 220,000 บาทต่อเดือน, ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 ถึงวันที่ 15 พฤศจิกายน 2559 จำนวน 232,000 บาทต่อเดือน, ตั้งแต่วันที่ 16 พฤศจิกายน 2559 ถึงวันที่ 15 พฤศจิกายน 2562 จำนวน 240,000 บาทต่อเดือนและตั้งแต่วันที่ 16 พฤศจิกายน 2562 ถึงวันที่ 15 พฤศจิกายน 2565 จำนวน 240,000 บาทต่อเดือน

เงื่อนไขการต่อสัญญา : หากบริษัทฯ มีความประสงค์จะเช่าสถานที่เช่าต่อไปหลังจากครบกำหนดเวลาการเช่า บริษัทฯ จะต้องแจ้งความประสงค์ให้ผู้ให้เช่าทราบเป็นลายลักษณ์อักษรเป็นเวลาอย่างน้อย 90 วัน โดยผู้ให้เช่าจะต่ออายุให้อีกเป็นระยะเวลาตามที่ผู้ให้เช่าเห็นสมควร โดยจะต่ออายุให้เฉพาะบางส่วนหรือทั้งหมดของสถานที่เช่าก็ได้ และคู่สัญญาจะต้องเจรจา ตกลงเกี่ยวกับอัตราค่าเช่ากันใหม่ให้แล้วเสร็จก่อนครบกำหนดอายุการเช่าไม่น้อยกว่า 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

บริษัท ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อทรัพย์สินของบริษัท ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5
ของส่วนของผู้ถือหุ้น หรือข้อพิพาททางกฎหมายที่มีผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ

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 (หนึ่งร้อยห้าสิบบาทถ้วน) (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562)
ทุนเรียกชำระแล้ว	: 150,000,000 บาท (หนึ่งร้อยห้าสิบล้านบาทถ้วน) (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562)
ชนิดและจำนวนหุ้นที่ จำหน่ายแล้ว	: หุ้นสามัญ จำนวน 300,000,000 หุ้น
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้	: 0.50 บาทต่อหุ้น
เว็บไซต์	: www.gcapital.co.th
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 161/1 อาคาร เอส จี ทาวเวอร์ ชั้น 8 ซอยมหาดเล็กหลวง 3 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์: 02-651-9995 โทรสาร: 02-651-9553
เลขานุการบริษัท	: นางสาวศิริกานดา จันท์แสนวิไล 161/1 อาคาร เอส จี ทาวเวอร์ ชั้น 2 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 จันท์แสนวิไล 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	: นางสาวนันท์นภัส วรรณสมบูรณ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 7793 บริษัท สอบบัญชีธรรมนิติ จำกัด 267/1 ถนนประชากรราษฎร์ สาย 1 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800 โทรศัพท์: 02-587-8080 โทรสาร: 02-586-0301
ผู้ตรวจสอบภายใน	: นายณรงค์พนธ์ ล่องชูผล ฝ่ายกฎหมายและตรวจสอบภายใน บริษัท จี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) 161/1 อาคาร เอส จี ทาวเวอร์ ชั้น 2 ซอยมหาดเล็กหลวง 3 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์: 02-651-9995 ต่อ 1700 โทรสาร: 02-651-9553

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

ผู้ลงทุนสามารถศึกษาข้อมูลบริษัท เพิ่มเติมได้จากเว็บไซต์ของบริษัท www.gcapital.co.th และ www.sec.or.th หรือ www.set.or.th