

## ส่วนที่ 1

### การประกอบธุรกิจ

#### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

##### 1.1 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ลีซ อิท จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 25 สิงหาคม 2549 ด้วยทุนจดทะเบียน 200 ล้านบาทโดยมีทุนชำระแล้วจำนวน 60 ล้านบาท มีบริษัท เอสวีโอเอ จำกัด (มหาชน) (“เอสวีโอเอ”) เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 เริ่มต้นมีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจสนับสนุนการค้าของกลุ่มเอสวีโอเอ ในฐานะบริษัทด้านการเงินของเอสวีโอเอ (Financial Arm) โดยการให้บริการสินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงิน (Leasing) และสินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ (Hire Purchase) โดยเน้นกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าให้แก่กลุ่มเอสวีโอเอ กลุ่มผู้บริโภคที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเอสวีโอเอเป็นหลัก รวมถึงการให้บริการรับโอนสิทธิเรียกร้องลูกหนี้การค้า (Factoring) ให้แก่ลูกค้าของกลุ่มเอสวีโอเอที่ต้องการเงินทุนหมุนเวียนในช่วงระยะเวลาที่รอหนี้ครบกำหนดชำระ

เนื่องจากการเติบโตของกลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ (“Information Technology” หรือ “IT”) ทำให้ผลิตภัณฑ์ทางด้าน IT มีความหลากหลายมากขึ้นและมีตลาดในแต่ละผลิตภัณฑ์แตกต่างกันออกไป ในขณะที่ธุรกิจเอสวีโอเอจำกัดอยู่เพียงตลาดบางผลิตภัณฑ์ ทำให้บริษัทฯ หันไปให้การสนับสนุนสินเชื่อของสินค้านอกกลุ่มเอสวีโอเอ รวมทั้งขยายธุรกิจในการสนับสนุนสินเชื่อนอกเหนือจากสินค้า IT เพื่อให้บริษัทฯ สามารถบริหารจัดการและสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการในกลุ่มธุรกิจเดียวกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ

หลังจากที่รูปแบบการดำเนินธุรกิจได้เปลี่ยนแปลงไปตามที่กล่าวข้างต้น บริษัทฯ จึงมุ่งเน้นการเติบโตและการแข่งขันทางธุรกิจโดยมีการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ทางการเงินเพื่อต่อยอดการทำธุรกิจที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้น จึงได้เพิ่มสินเชื่อหลากหลายประเภทมากขึ้น ได้แก่ สินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของ (Bid Bond) สินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ (Project Backup Financing) รวมถึงบริการจัดหาสินค้า (Trade Finance) และได้ขยายการให้บริการสินเชื่อไปสู่อุตสาหกรรมอื่นๆ นอกเหนือจาก IT

และเมื่อวันที่ 16 พฤษภาคม 2556 บริษัทฯ ได้ทำการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด พร้อมทั้งเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท ลีซ อิท จำกัด (มหาชน)

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ ในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

##### ปี 2550

- ☐ เพิ่มทุนชำระแล้วจำนวน 40 ล้านบาท จากทุนชำระแล้วเดิม 60 ล้านบาท เป็น 100 ล้านบาท
- ☐ เริ่มประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อแก่กลุ่มลูกค้ารายย่อยที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเอสวีโอเอ เช่น นักศึกษาและบุคลากรของมหาวิทยาลัยคริสเตียน เป็นต้น

##### ปี 2552

- ☐ เปลี่ยนแนวทางการดำเนินธุรกิจจากเดิมที่วางจุดยืนเป็นบริษัทด้านการเงินของเอสวีโอเอ (Financial Arm) มาเป็นการดำเนินธุรกิจที่มุ่งการสร้างกำไรซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นในการนำเสนอผลิตภัณฑ์ทางการเงินใหม่ๆ ออกสู่ลูกค้า
- ☐ เริ่มประกอบธุรกิจบริการจัดหาสินค้า (Trade Finance) ให้แก่ลูกค้าที่ใช้ผลิตภัณฑ์ทางการเงินอยู่แล้วไม่ว่าจะเป็นสินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงิน สินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ หรือสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง

##### ปี 2553

- ☐ เริ่มประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของ (Bid Bond) โดยทำหน้าที่เป็นตัวกลางระหว่างธนาคารผู้ออกหนังสือค้ำประกันกับลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการ
- ☐ ชะลอและลดการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อแก่กลุ่มลูกค้ารายย่อย เนื่องจากต้นทุนการดำเนินการสูงและมีความเสี่ยง ไม่เหมาะสมกับขนาดขององค์กร

**ปี 2555**

- ☐ เริ่มดำเนินธุรกิจให้การสนับสนุนสินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ (Project Backup Financing) สำหรับลูกค้าของบริษัทฯ ที่มีประวัติดี มีทักษะและขีดความสามารถในการทำงานโครงการนั้นๆ แต่มีข้อจำกัดเรื่องเงินทุนหมุนเวียน โดยเน้นลูกค้าที่เป็นโครงการของภาครัฐเป็นสำคัญ
- ☐ ย้ายสำนักงานจากชั้น 32 มาอยู่ที่ชั้น 21 อาคารไอที โพรเฟสชั่นแนลเพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจ

**ปี 2556**

- ☐ ลดทุนจดทะเบียนจาก 200,000,000 บาท เหลือ 100,000,000 บาท โดยการลดมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากหุ้นละ 10.00 บาท เป็นหุ้นละ 5.00 บาท ส่งผลทำให้ทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ เท่ากับ 100,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 20,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 5.00 บาท และมีการชำระค่าหุ้นเต็มจำนวนแล้ว
- ☐ แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน
- ☐ เปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากหุ้นละ 5.00 บาท เป็นหุ้นละ 1.00 บาท
- ☐ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 16,000,000 บาทจากทุนจดทะเบียนเดิม 100,000,000 บาท เป็น 116,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 16,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาทโดยจัดสรรให้กับ ดร. ประสิทธิ์ กาญจนศักดิ์ชัย\* ซึ่งเป็นบุคคลในวงจำกัด ในราคาเสนอขายหุ้นละ 1.50 บาท
- ☐ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 84,000,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 116,000,000 บาท เป็น 200,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 84,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท ซึ่งรายละเอียดการจัดสรรเป็นดังนี้
  - (1) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 33,600,000 หุ้นเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นของเอสวีไอเอ ตามสัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นดังกล่าวในเอสวีไอเอ (Pre-emptiveright)
  - (2) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 46,200,000 หุ้นเสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไป
  - (3) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 4,200,000 หุ้นเสนอขายให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัทฯ
 ในกรณีที่มีหุ้นเหลือจากการจองซื้อของผู้ถือหุ้นเอสวีไอเอ ตามข้อ (1) ให้เสนอขายหุ้นที่เหลือดังกล่าวให้แก่ประชาชนตามข้อ (2)

**ปี 2557**

- ☐ ในระหว่างวันที่ 12-14 มีนาคม 2557 บริษัทฯได้เสนอขายหุ้นสามัญให้แก่ผู้ถือหุ้นสามัญและผู้ถือหุ้นบริมสิทธิของบริษัท เอสวีไอเอ จำกัด (มหาชน) ตามสัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นดังกล่าวในบริษัท เอสวีไอเอ จำกัด (มหาชน) จำนวน 33.6 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 1.80 บาท
- ☐ ในระหว่างวันที่ 17-19 มีนาคม 2557 บริษัทฯได้เสนอขายหุ้นสามัญให้แก่ประชาชน กรรมการและพนักงานของบริษัทฯเป็นครั้งแรกจำนวน 50.4 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 1.80 บาท โดยบริษัทฯได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนที่ออกจำหน่ายและชำระแล้วจากจำนวน 116 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 116 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท) เป็นจำนวน 200 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 200 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท) กับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 20 มีนาคม 2557 และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (mai) ได้รับหุ้นสามัญจำนวน 200 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนและเริ่มทำการซื้อขายได้ตั้งแต่วันที่ 25 มีนาคม 2557 ในการออกจำหน่ายหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าว บริษัทฯมีค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการเสนอขายหุ้นดังกล่าวเป็นจำนวน 4.5 ล้านบาท (สุทธิจากภาษีเงินได้ 1.1 ล้านบาท) ซึ่งบริษัทฯแสดงเป็นรายการหักจากส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ
- ☐ วันที่ 27 มีนาคม 2557 นายมนตรี อิงค์ธเนศ ได้ลาออกจากการเป็นกรรมการบริษัท ทั้งนี้เพื่อลดอำนาจการควบคุมให้ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ มีอำนาจในการบริหารจัดการได้อย่างเป็นอิสระ
- ☐ วันที่ 24 มิถุนายน 2557 คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มติให้ออกตั๋วแลกเงิน (Bill of exchange) วงเงิน ณ ขณะใดขณะหนึ่งไม่เกิน 200 ล้านบาท ในรูปแบบเสนอขายกรณีทั่วไป หรือกรณีวงจำกัด ประเภทผู้ลงทุนรายใหญ่ และผู้ลงทุนสถาบัน โดยไม่จำกัดจำนวนใบ ตามประกาศ ของ ก.ล.ต. ที่ทจ.9/2552 หรือฉบับแก้ไข หรือกรณีวงจำกัด ณ ขณะใดขณะหนึ่งไม่เกิน 10 ฉบับ ซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถลดต้นทุนทางการเงินได้เป็นจำนวนมาก

**ปี 2558**

- ☐ วันที่ 15 มกราคม 2558 คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติให้ออกและเสนอขายตั๋วแลกเงินระยะสั้น (Bill of exchange) อายุไม่เกิน 270 วัน วงเงิน ณ ขณะใดขณะหนึ่งไม่เกิน 600 ล้านบาท ในรูปแบบเสนอขายกรณีทั่วไป หรือกรณีวงจำกัด ประเภทผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือผู้ลงทุนรายใหญ่ หรือกรณีวงจำกัด ณ ขณะใดขณะหนึ่งไม่เกิน 10 ฉบับ ซึ่งได้รับการอนุมัติแบบแสดงข้อมูล และหนังสือชี้ชวนเพื่อการเสนอขายตั๋วแลกเงินระยะสั้นจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ แล้วเมื่อวันที่ 23 มกราคม 2558 ซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถลดต้นทุนทางการเงินได้เป็นจำนวนมาก
- ☐ วันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2558 คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติเห็นชอบให้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ของบริษัทฯ ภายในวงเงินไม่เกิน 500 ล้านบาท ซึ่งได้นำเสนอต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2558 เมื่อวันที่ 10 เมษายน 2558 และที่ประชุมผู้ถือหุ้นมีมติเป็นเอกฉันท์ให้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ของบริษัทฯ ภายในวงเงินไม่เกิน 500 ล้านบาท
- ☐ วันที่ 6 มีนาคม 2558 คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติเห็นชอบอนุมัติโครงการสะสมหุ้นสำหรับพนักงานบริษัทจดทะเบียน EMPLOYEE JOINT INVESTMENT PROGRAM (EJIP) โดยทำสัญญากับบริษัทหลักทรัพย์ ฟิลลิป (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ในการเป็นตัวแทนจัดการโครงการ โดยโครงการมีอายุ 3 ปี ตั้งแต่ เดือนเมษายน 2558 – เมษายน 2561 ในระหว่างที่โครงการยังไม่หมดอายุ หากมีพนักงานที่ยังไม่มีคุณสมบัติที่สามารถเข้าร่วม ณ ขณะนี้ แต่จะมีคุณสมบัติ ครบก่อนสิ้นอายุโครงการ ก็สามารถแสดงเจตจำนงเข้าร่วมได้ในทุกวันที่ 1 เมษายนของแต่ละปี ในส่วนของเงินนำส่งโครงการนี้ ดังนี้คือพนักงานหรือผู้บริหาร (ส่วนงาน Back Office) ที่เข้าร่วมโครงการในอัตราร้อยละ 5 จากฐานเงินเดือน (Base Salary) และพนักงานหรือผู้บริหาร (ส่วนงาน Front Office) ที่เข้าร่วมโครงการในอัตราร้อยละ 5 จากฐานเงินเดือน (Base Salary) และเงินจูงใจ (Incentive) รวมกันสูงสุดไม่เกิน 100,000 บาท (หมายเหตุ : ฐานเงินเดือน (Base Salary) โดยไม่รวมค่าครองชีพ ค่าตำแหน่ง ค่าน้ำมัน และยานพาหนะ ตลอดจนรายได้อื่นๆ ที่มีลักษณะเดียวกัน) โดยบริษัทฯ จะ สบทบการจ่ายในอัตราเท่ากับเงินนำส่งของพนักงานตลอดโครงการ
- ☐ วันที่ 29 เมษายน 2558 ออกขายหุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิชนิดระบุชื่อผู้ถือ ไม่มีหลักประกัน ไม่มีสิทธิแปลงสภาพ และไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ จำนวน 150,000 หน่วย มูลค่าที่ตราไว้หน่วยละ 1,000 บาท คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 150,000,000 บาท ครอบคลุมดอกเบี้ยปี พ.ศ. 2561 อัตราดอกเบี้ย 5.25% โดยใช้ชื่อหุ้นกู้ว่า “หุ้นกู้ของบริษัท ลีซ อิท จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2558 ครอบคลุมดอกเบี้ยปี พ.ศ. 2561”
- ☐ วันที่ 9 กรกฎาคม 2558 ออกขายหุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิชนิดระบุชื่อผู้ถือ ไม่มีหลักประกัน ไม่มีสิทธิแปลงสภาพ และไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ จำนวน 200,000 หน่วย มูลค่าที่ตราไว้หน่วยละ 1,000 บาท คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 200,000,000 บาท ครอบคลุมดอกเบี้ยปี พ.ศ. 2560 อัตราดอกเบี้ย 5.30% โดยใช้ชื่อหุ้นกู้ว่า “หุ้นกู้ของบริษัท ลีซ อิท จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2558 ครอบคลุมดอกเบี้ยปี พ.ศ. 2560” ซึ่งได้ครบกำหนดและจ่ายชำระคืนแล้วเมื่อวันที่ 11 กรกฎาคม 2560
- ☐ วันที่ 16 ตุลาคม 2558 บริษัทฯ ได้เปิดตัวบริการสินเชื่อเพื่อเปิด L/C (Letter of Credit) โดยความร่วมมือกับธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)

**ปี 2559**

- ☐ วันที่ 1 มิถุนายน 2559 ออกขายหุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิชนิดระบุชื่อผู้ถือ ไม่มีหลักประกัน ไม่มีสิทธิแปลงสภาพ และไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ จำนวน 150,000 หน่วย มูลค่าที่ตราไว้หน่วยละ 1,000 บาท คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 150,000,000 บาท ครอบคลุมดอกเบี้ยปี พ.ศ. 2562 อัตราดอกเบี้ย 5.25% โดยใช้ชื่อหุ้นกู้ว่า “หุ้นกู้ของบริษัท ลีซ อิท จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2559 ครอบคลุมดอกเบี้ยปี พ.ศ. 2562”
- ☐ วันที่ 15 พฤศจิกายน 2559 คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติให้ออกและเสนอขายตั๋วแลกเงินระยะสั้น (Bill of exchange) อายุไม่เกิน 270 วัน วงเงิน ณ ขณะใดขณะหนึ่งไม่เกิน 900 ล้านบาท ในรูปแบบเสนอขายกรณีทั่วไป หรือกรณีวงจำกัด ประเภทผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือผู้ลงทุนรายใหญ่ หรือกรณีวงจำกัด ณ ขณะใดขณะหนึ่งไม่เกิน 10 ฉบับ ซึ่งได้รับการอนุมัติแบบแสดงข้อมูล และหนังสือชี้ชวนเพื่อการเสนอขายตั๋วแลกเงินระยะสั้นจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ แล้วเมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2559 เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท

## ปี 2560

- ☐ วันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2560 คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติเห็นชอบให้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ของบริษัทฯ ภายในวงเงินไม่เกิน 1,000 ล้านบาท ซึ่งได้นำเสนอต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 4/2560 เมื่อวันที่ 20 มีนาคม 2560 และที่ประชุมผู้ถือหุ้นมีมติเป็นเอกฉันท์ให้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ของบริษัทฯ ภายในวงเงินไม่เกิน 1,000 ล้านบาท
- ☐ วันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2560 คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติเห็นชอบการออกไปสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท (LIT-W1) จำนวนไม่เกิน 160,000,000 หน่วย เพื่อจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน การถือหุ้นในอัตราส่วน 5 หุ้น ต่อ 4 หน่วยไปสำคัญแสดงสิทธิในราคาเสนอขายหน่วยละ 2.50 บาท ซึ่งได้นำเสนอต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 4/2560 เมื่อวันที่ 20 มีนาคม 2560 และที่ประชุมผู้ถือหุ้นมีมติเป็นเอกฉันท์ให้ออกไปสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท (LIT-W1) จำนวนไม่เกิน 160,000,000 หน่วย
- ☐ วันที่ 3 เมษายน 2560 ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 100,000,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 200,000,000 บาท เป็น ทุนจดทะเบียน 300,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 100,000,000 หุ้น มูลค่าตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท ซึ่งรายละเอียดการจัดสรรเป็นดังนี้
- (1) จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 20,000,000 หุ้น เพื่อรองรับสำหรับการจ่ายหุ้นปันผล
  - (2) จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 80,000,000 หุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามไปสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นที่ออกใหม่ (LIT-W1) ซึ่งออกและเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้นในกรณีที่มีหุ้นเหลือ เนื่องจากไม่มีการใช้สิทธิตามไปสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นที่ออกใหม่ บริษัทจะนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาต่อไป
- ☐ ในระหว่างวันที่ 17-21 เมษายน 2560 บริษัทฯ ได้เสนอขายไปสำคัญแสดงสิทธิให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท จำนวน 160,000,000 ล้านหน่วย ในราคาเสนอขายหน่วยละ 2.50 บาท ซึ่งบริษัทฯ สามารถขายไปสำคัญแสดงสิทธิได้ครบทั้งหมด 160,000,000 ล้านหน่วย และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เอ็ม เอ ไอ ได้รับไปสำคัญแสดงสิทธิ (LIT-W1) จำนวน 160,000,000 ล้านหน่วย เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนและเริ่มทำการซื้อขายได้ตั้งแต่วันที่ 3 กรกฎาคม 2560
- ☐ วันที่ 19 เมษายน 2560 บริษัทฯ ได้จ่ายเงินสดปันผล และหุ้นปันผลตามมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนี้
- (1) จ่ายหุ้นปันผลในอัตรา 10 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นปันผล รวมเป็นจำนวนหุ้นปันผลที่จ่ายไปจำนวนทั้งสิ้น 19,999,532 หุ้น และได้ทำการจดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วรวมเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 219,999,532 บาท
  - (2) จ่ายเงินสดปันผลในอัตราหุ้นละ 0.0112 บาท
- ☐ วันที่ 2 พฤษภาคม 2560 ออกขายหุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิชนิดระบุชื่อผู้ถือ ไม่มีหลักประกัน ไม่มีสิทธิแปลงสภาพ และไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ จำนวน 85,000 หน่วย มูลค่าที่ตราไว้หน่วยละ 1,000 บาท คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 85,000,000 บาท ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2563 อัตราดอกเบี้ย 5.75% โดยใช้ชื่อหุ้นกู้ว่า “หุ้นกู้ของบริษัท ลีซ อิท จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2560 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2563”
- ☐ การเพิ่มทุนจากการใช้สิทธิตามไปสำคัญแสดงสิทธิ (LIT-W1) เป็นดังนี้
- | (ครั้งที่)วตป  | จำนวนไปสำคัญ<br>แสดงสิทธิ(หน่วย) | จำนวนหุ้นสามัญ<br>(หุ้น) | ทุนจดทะเบียนชำระแล้วรวม<br>(หุ้น) |
|----------------|----------------------------------|--------------------------|-----------------------------------|
| (1) 25/7/2560  | 150,248                          | 75,124                   | 220,074,656                       |
| (2) 25/10/2560 | 2,800                            | 1,400                    | 220,076,056                       |
- ☐ วันที่ 22 สิงหาคม 2560 ออกขายหุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิชนิดระบุชื่อผู้ถือ ไม่มีหลักประกัน ไม่มีสิทธิแปลงสภาพ และไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ จำนวน 300,000 หน่วย มูลค่าที่ตราไว้หน่วยละ 1,000 บาท คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 300,000,000 บาท ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2563 อัตราดอกเบี้ย 6.00% โดยใช้ชื่อหุ้นกู้ว่า “หุ้นกู้ของบริษัท ลีซ อิท จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2560 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2563”

## ปี 2561

- ☐ วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2561 ออกขายหุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิชนิดระบุชื่อผู้ถือ ไม่มีหลักประกัน ไม่มีสิทธิแปลงสภาพ และไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ จำนวน 315,000 หน่วย มูลค่าที่ตราไว้หน่วยละ 1,000 บาท คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 315,000,000 บาท ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2563 อัตราดอกเบี้ย 6.00% โดยใช้ชื่อหุ้นกู้ว่า “หุ้นกู้ของบริษัท ลีช อิท จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2561 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2563”
- ☐ วันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2561 คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติเห็นชอบให้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ของบริษัทฯ ภายในวงเงินไม่เกิน 2,000 ล้านบาท ซึ่งได้นำเสนอต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 5/2561 เมื่อวันที่ 29 มีนาคม 2561 และที่ประชุมผู้ถือหุ้นมีมติเป็นเอกฉันท์ให้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ของบริษัทฯ ภายในวงเงินไม่เกิน 2,000 ล้านบาท
- ☐ วันที่ 8 มีนาคม 2561 คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติเห็นชอบอนุมัติโครงการสะสมหุ้นสำหรับพนักงานบริษัทจดทะเบียน EMPLOYEE JOINT INVESTMENT PROGRAM (EJIP) ครั้งที่ 2 โดยทำสัญญากับบริษัทหลักทรัพย์ ฟิลลิป (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ในการเป็นตัวแทนจัดการโครงการ โดยโครงการมีอายุ 3 ปี ตั้งแต่ เดือนเมษายน 2561 – เมษายน 2564 ในระหว่างที่โครงการยังไม่หมดอายุ หากมีพนักงานที่ยังไม่มีคุณสมบัติที่สามารถเข้าร่วม ณ ขณะนี้ แต่จะมีคุณสมบัติ ครบก่อนสิ้นอายุโครงการ ก็สามารถแสดงเจตจำนงเข้าร่วมได้ในทุกวันที่ 1 เมษายนของแต่ละปี ในส่วนของเงินนำส่งโครงการนี้ ดังนั้นคือพนักงานหรือผู้บริหาร (ส่วนงาน Back Office) ที่เข้าร่วมโครงการในอัตราร้อยละ 10 จากฐานเงินเดือน (Base Salary) และพนักงานหรือผู้บริหาร (ส่วนงาน Front Office) ที่เข้าร่วมโครงการในอัตราร้อยละ 10 จากฐานเงินเดือน (Base Salary) และเงินโบนัส (Incentive) รวมกันสูงสุดไม่เกิน 100,000 บาท (หมายเหตุ : ฐานเงินเดือน (Base Salary) โดยไม่รวมค่าครองชีพ ค่าตำแหน่ง ค่าน้ำมัน และยานพาหนะ ตลอดจนรายได้อื่นๆที่มีลักษณะเดียวกัน) โดยบริษัทจะ สบทบการจ่ายในอัตราเท่ากับเงินนำส่งของพนักงานตลอดโครงการ
- ☐ วันที่ 10 พฤษภาคม 2561 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2561 ได้มีมติให้บริษัทฯ จัดตั้งบริษัทย่อยภายใต้ชื่อ “บริษัท ลิท เซอร์วิส แมเนจเม้นท์ จำกัด” โดยมีทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท บริหารงานโดย นางชลธิชา ศุภลักษณ์เมธาทูรกีหลักของบริษัทย่อยคือ การให้บริการข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูลสินเชื่อ ตลอดจนบริหารจัดการสินเชื่อ โดยบริษัทฯ เข้าถือหุ้นในอัตราร้อยละ 100 บริษัทย่อยได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 23 พฤษภาคม 2561 และบริษัทฯ ได้จ่ายชำระค่าหุ้นดังกล่าวแล้วเมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2561
- ☐ วันที่ 27 มิถุนายน 2561 นายเชียรชัย ศรีวิจิตร ได้ลาออกจากการเป็นกรรมการบริษัทฯ และลาออกจากตำแหน่งรองประธานกรรมการบริษัทฯ ทั้งนี้ ด้วยเหตุผลส่วนตัว และคณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติแต่งตั้ง นางสาวปาริฉัตร เหล่าธีระศิริวงศ์ เป็นกรรมการบริษัทฯ แทนคุณเชียรชัย ศรีวิจิตรที่ลาออก โดยให้มีผลตั้งแต่วันที่ 28 มิถุนายน 2561

หมายเหตุ : \*เนื่องจากในขณะนั้นบริษัทฯ มีความต้องการเงินทุนเพื่อขยายธุรกิจ แต่เอสไอเอไม่มีนโยบายที่จะขยายการลงทุนไปในธุรกิจที่ไม่ใช่ธุรกิจหลัก (Core Business) ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีความจำเป็นต้องหาผู้ร่วมลงทุนรายใหม่ โดย ดร.ประสิทธิ์ กาญจนศักดิ์ชัย เป็นเจ้าของธุรกิจจำหน่ายวัสดุก่อสร้างจำนวน 3 บริษัท รวมทั้งเป็นนักลงทุนที่มีศักยภาพในด้านเงินทุน และสามารถตัดสินใจลงทุนกับบริษัทฯ ได้ในระยะเวลาที่เหมาะสมกับความต้องการใช้เงินของบริษัทฯ โดยการเข้ามาลงทุนในครั้งนี้ ดร.ประสิทธิ์จะเข้ามาในฐานะผู้ถือหุ้นโดยมีส่วนร่วมในการบริหารบริษัทฯ

## 1.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อแก่กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่มีข้อจำกัดในการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน โดยแบ่งบริการออกเป็น 8 ประเภท ดังนี้

1.2.1 **สินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงินหรือลีสซิ่ง(Leasing)** : ให้บริการสินเชื่อในรูปแบบสัญญาเช่าทางการเงินหรือสัญญาเช่าทรัพย์สินที่มีอายุสัญญาตั้งแต่ 3 ปีขึ้นไป แก่กลุ่มลูกค้าผู้ประกอบการที่มีสัญญาเช่ากับหน่วยงานภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ หรือหน่วยงานเอกชนขนาดใหญ่

1.2.2 **สินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ (HirePurchase)** : ให้บริการสินเชื่อในรูปแบบสัญญาเช่าซื้อ ที่มีอายุไม่เกิน 3 ปี แก่กลุ่มลูกค้าผู้ประกอบการที่มีสัญญาเช่ากับหน่วยงานภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ หรือหน่วยงานเอกชนขนาดใหญ่

1.2.3 **สินเชื่อการให้บริการรับซื้อหนี้ทางการค้าหรือแฟคตอริง(Factoring)** : ให้บริการสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง แก่กลุ่มลูกค้าผู้ประกอบการที่มีลูกหนี้การค้าเป็นหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ และหน่วยงานเอกชนขนาดใหญ่เป็นหลัก โดยบริษัทฯ จะรับซื้อลูกหนี้การค้าประมาณร้อยละ 70 - 95 ของมูลค่าในเอกสาร

1.2.4 **สินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของ (Bid Bond)** : ให้บริการสินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของ สำหรับกลุ่มลูกค้าผู้ประกอบการที่ต้องการเข้าไปประมูลงานในหน่วยงานภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ และในปัจจุบันบริษัทฯ ได้ให้บริการจัดหาหนังสือค้ำประกันของแบบอิเล็กทรอนิกส์ (E-Bidding) เพื่อขานรับนโยบายภาครัฐ ในการนำระบบอิเล็กทรอนิกส์มาใช้ในการประมูลงานเพื่อการจัดซื้อจัดจ้าง Electronics Government Procurement

1.2.5 **สินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ (Project Backup Financing)** : ให้การสนับสนุนเงินทุนเพื่อใช้ในการจัดหาและ/หรือจัดเตรียมสินค้า (Pre-Finance) ล่วงหน้าก่อนการส่งมอบงานให้หน่วยงานภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ หรือหน่วยงานเอกชนขนาดใหญ่

1.2.6 **บริการจัดหาสินค้า (Trade Finance)** : จัดหาสินค้าให้แก่กลุ่มลูกค้าผู้ประกอบการที่ขาดเงินทุนในการจัดหาสินค้าเพื่อทำการส่งมอบงานต่อให้หน่วยงานภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ หรือหน่วยงานเอกชนขนาดใหญ่

1.2.7 **บริการสินเชื่อเพื่อเปิด L/C (Letter of Credit)** : ให้บริการสินเชื่อเพื่อออกเอกสารเพื่อยืนยันการชำระเงินในการซื้อขายที่ผู้ซื้อขอให้ธนาคารเป็นผู้ชำระให้แทน เพื่อแสดงเป็นหลักประกันการชำระเงิน ผู้ขายสินค้าได้รับเงินเมื่อส่งมอบสินค้า และผู้ซื้อสินค้าจะได้รับสินค้าเมื่อจ่ายเงินค่าสินค้า

1.2.8 **สินเชื่อเงินทุนหมุนเวียนคู่ค้า (Supplier Finance)** : ให้บริการสินเชื่อเงินทุนหมุนเวียนแก่ Supplier ของบริษัทที่เข้าร่วมโครงการให้สามารถนำเงินมาเบิกเงินสดกับทางบริษัทฯ ได้ทันที โดยไม่ต้องรอให้ครบเครดิตเทอม ทำให้ Supplier มีทุนหมุนเวียน เพิ่มกำลังการผลิต หรือส่งงานได้ตรงเวลามากขึ้น

โดยบริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อแบบครบวงจรซึ่งจะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถดำเนินการได้ตั้งแต่เริ่มประมูลงานจัดหาสินค้า หรือให้กู้เงินเพื่อไปจัดหาสินค้า เพื่อให้ลูกค้าสามารถส่งมอบงานให้กับคู่สัญญาได้ โดยหลังจากส่งมอบงานและผ่านการตรวจรับแล้ว ก็จะมีบริการสินเชื่อในรูปแบบของสัญญาเช่าทางการเงิน สัญญาเช่าซื้อ หรือสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง

## 1.3 โครงสร้างรายได้

ประเภทของรายได้	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ					
	ปี 2561		ปี 2561		ปี 2560		ปี 2559	
	ล้านบาท	ร้อย ละ	ล้านบาท	ร้อย ละ	ล้านบาท	ร้อย ละ	ล้านบาท	ล้านบาท
<b>รายได้ดอกเบี้ย</b>								
- ตามสัญญาเช่าการเงิน	17.31	3.89	17.31	4.18	25.17	6.01	19.84	6.91
- ตามสัญญาเช่าซื้อ	10.25	2.30	10.25	2.48	13.56	3.24	13.18	4.59
- การซื้อสิทธิเรียกครอง	95.58	21.47	95.58	23.10	109.27	26.08	85.95	29.93
- การให้กู้ยืมเงิน	134.09	30.13	134.09	32.41	117.58	28.06	55.33	19.27
<b>รวมรายได้ดอกเบี้ย</b>	<b>257.23</b>	<b>57.79</b>	<b>257.23</b>	<b>62.17</b>	<b>265.57</b>	<b>63.39</b>	<b>174.30</b>	<b>60.70</b>
<b>รายได้จากค่าธรรมเนียมและบริการ</b> <sup>1)</sup>								
- ตามสัญญาเช่าการเงิน	2.48	0.56	2.48	0.60	0.19	0.05	0.39	0.14
- ตามสัญญาเช่าซื้อ	0.08	0.02	0.08	0.02	0.12	0.03	0.12	0.04
- การซื้อสิทธิเรียกครอง	40.39	9.07	33.61	8.12	44.53	10.63	43.74	15.23
- การให้กู้ยืมเงิน	91.44	20.54	66.91	16.17	78.06	18.63	38.20	13.30
- การค้าประกันของ	20.70	4.65	20.70	5.01	15.29	3.65	13.59	4.73
- การออกหนังสือเลตเตอร์ออฟเครดิต	1.36	0.31	1.36	0.33	1.40	0.33	0.93	0.32
- อื่น ๆ	0.02	-	0.02	-	0.20	0.05	0.03	0.01
<b>รวมรายได้จากค่าธรรมเนียมและบริการ</b>	<b>156.47</b>	<b>35.15</b>	<b>125.16</b>	<b>30.25</b>	<b>139.79</b>	<b>33.37</b>	<b>97.00</b>	<b>33.77</b>
<b>รายได้อื่น :</b>								
รายได้จากบริการจัดหาสินค้า (Trade Finance)	-	-	-	-	0.83	0.20	3.07	1.07
ดอกเบี้ยรับธนาคาร	0.71	0.16	0.68	0.16	0.55	0.13	0.33	0.11
รายได้อื่น <sup>2)</sup>	30.69	6.90	30.69	7.42	12.22	2.92	12.49	4.35
<b>รวมรายได้อื่น</b>	<b>31.40</b>	<b>7.06</b>	<b>31.37</b>	<b>7.58</b>	<b>13.60</b>	<b>3.25</b>	<b>15.89</b>	<b>5.53</b>
<b>รวมรายได้</b>	<b>445.10</b>	<b>100.00</b>	<b>413.76</b>	<b>100.00</b>	<b>418.96</b>	<b>100.00</b>	<b>287.19</b>	<b>100.00</b>

- หมายเหตุ 1) รายละเอียดรายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ
- ตามสัญญาเช่าการเงิน และสัญญาเช่าซื้อ หมายถึง ค่าธรรมเนียมในการเซ็นสัญญาและโอนสิทธิ
  - การซื้อสิทธิเรียกครอง หมายถึง ค่าธรรมเนียมในการเปิดวงเงินและค่าธรรมเนียมบริการ
  - การให้กู้ยืมเงิน และการค้าประกันของ หมายถึง ค่าธรรมเนียมในการให้บริการ
- 2) รายได้อื่น เช่น รายได้ดอกเบี้ยจ่ายชำระล่าช้า รายได้ค่าขายซากทรัพย์สิน เป็นต้น



#### 1.4 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะเป็นแหล่งเงินทุนทางเลือกที่ไม่ใช่สถาบันการเงินให้แก่ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้เช่น มีข้อจำกัดในเรื่องหลักทรัพย์ค้ำประกัน หรือระยะเวลาการประกอบธุรกิจน้อยกว่า 3 ปี ซึ่งสถาบันการเงินไม่สามารถพิจารณาให้การสนับสนุนได้ แต่ผู้บริหารและทีมงานมีประสบการณ์ ความชำนาญในธุรกิจนั้นๆ เป็นอย่างดี และเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพในการเติบโต ทำให้ธุรกิจเหล่านี้ต้องใช้ในการสนับสนุนเงินทุนนอกกรอบอันเป็นอุปสรรคต่อการขยายตัว ดังนั้น เพื่อตอบสนองแนวทางดังกล่าวบริษัทฯ จึงมุ่งเน้นพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลายสามารถตอบสนองให้ครบวงจรธุรกิจ (Total Financial Solution) สำหรับผู้ประกอบการดังกล่าวโดยมีเป้าหมายดังนี้

1.4.1 เป็นผู้ประกอบการหลัก ที่ไม่ใช่สถาบันการเงินที่ให้การสนับสนุนด้านสินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงิน และสินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ เพื่อจัดหาอุปกรณ์การเรียนการสอนด้านไอทีแก่ภาคการศึกษาของรัฐ

1.4.2 เป็นผู้ประกอบการหลัก ที่ไม่มีผู้ถือหุ้นเป็นสถาบันการเงิน ที่ให้การสนับสนุนด้านสินเชื่อรับโอนสิทธิเรียกร้องที่เน้นการรับซื้อลูกหนี้การค้าภาครัฐ

1.4.3 พัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์เสริมในหลายๆ รูปแบบ (Tailor made) เพื่อให้ลูกค้าหรือคู่ค้าในผลิตภัณฑ์หลัก มีทางเลือกในการใช้บริการเพื่อเพิ่มอำนาจการแข่งขันกับคู่แข่งในการสร้างรายได้และยอดขายที่สูงขึ้น ได้แก่ สินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของ (Bid Bond) ซึ่งบริษัทฯ ได้ทำการพัฒนาการให้บริการไปสู่การจัดหาหนังสือค้ำประกันของแบบอิเล็กทรอนิกส์ (E-Bidding) เพื่อสามารถรองรับระบบการประมูลงานเพื่อการจัดซื้อจัดจ้างอิเล็กทรอนิกส์ของภาครัฐ (Electronics Government Procurement) สินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ (Project Backup Financing) บริการจัดหาสินค้า (Trade Finance) สินเชื่อเติมทุนหมุนเวียนคู่ค้าเพื่อยกระดับ Supply Chain ของลูกค้าให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และบริการออกหนังสือ Letter of Credit



## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

## 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท ประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อแก่กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่มีข้อจำกัดในการขอสินเชื่อสถาบันการเงิน โดยแบ่งสินเชื่อออกเป็น 8 ประเภทสินเชื่อ ดังนี้

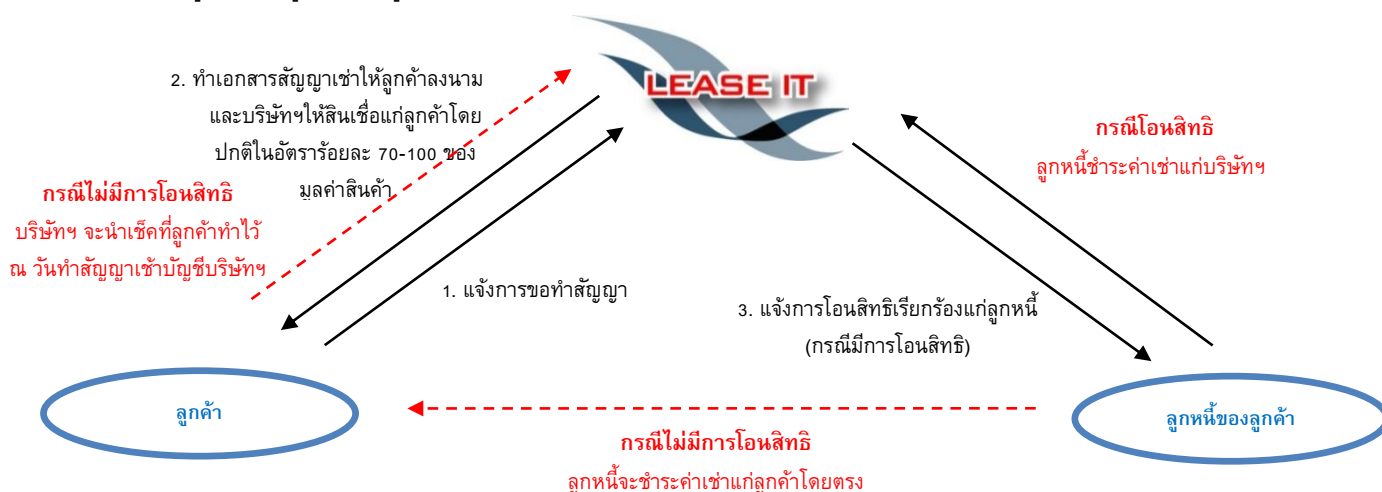
### 2.1.1 ธุรกิจการให้สินเชื่อกฎหมายเช่าทางการเงินหรือลีสซิ่ง (Leasing)

- ☐ กรณีโอนสิทธิเรียกร้อง - ดำเนินการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับชำระค่าเช่าจากลูกหนี้ของลูกค้านิติบุคคล โดยบริษัทจะมีหนังสือบอกกล่าวการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับชำระค่าเช่าไปที่ลูกหนี้ของลูกค้านิติบุคคลที่เป็นส่วนราชการ รัฐวิสาหกิจ หรือเอกชนขนาดใหญ่โดยดำเนินการโอนสิทธิแบบเบ็ดเสร็จเด็ดขาดซึ่งบริษัท จะมอบหมายให้ฝ่ายขายและการตลาดนำเอกสารโอนสิทธิไปให้ลูกหนี้ลงนามรับทราบ ถึงแม้ลูกหนี้ของลูกค้านิติบุคคลจะเป็นผู้ชำระค่าเช่าให้แก่บริษัท โดยตรง อย่างไรก็ตาม ณ วันทำสัญญา ลูกค้านิติบุคคลจะต้องมอบเช็คลงวันที่ล่วงหน้าไว้ให้แก่บริษัท ตามงวดที่ต้องชำระ หากลูกหนี้ของลูกค้านิติบุคคลไม่ชำระค่าเช่าตามเวลาที่กำหนด บริษัท จะนำเช็คที่ลูกค้านิติบุคคลมอบไว้ให้ชำระค่าเช่าให้แก่บริษัทแทน และภายหลังหากลูกหนี้ของลูกค้านิติบุคคลได้มีการจ่ายชำระเงินเข้ามาบริษัท จะคืนเงินจากการรับโอนสิทธิ์ดังกล่าวให้แก่ลูกค้านิติบุคคล
- ☐ กรณีไม่โอนสิทธิเรียกร้อง - รับชำระค่าเช่าจากลูกค้านิติบุคคลโดยตรง โดยไม่มีการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับชำระค่าเช่าจากลูกหนี้ของลูกค้านิติบุคคลโดยลูกค้านิติบุคคลจะทำการมอบเช็คลงวันที่ล่วงหน้าไว้ให้ ณ วันทำสัญญา ซึ่งเช็คจะต้องลงวันที่ล่วงหน้าตามวันครบกำหนดชำระในสัญญา

### 2.1.2 ธุรกิจการให้สินเชื่อบริษัทเช่าซื้อ (Hire Purchase)

บริษัท ให้บริการสินเชื่อสัญญาเช่าซื้อแก่ผู้ประกอบการที่ต้องการซื้อทรัพย์สินประเภทคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ อุปกรณ์ไอที เครื่องใช้ไฟฟ้า รวมไปถึงอุปกรณ์การเรียนการสอนต่างๆ ที่มีสัญญาเช่ากับหน่วยงานราชการ หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ หรือหน่วยงานเอกชนขนาดใหญ่ โดยบริษัท จะซื้อทรัพย์สินจากลูกค้า แล้วนำมาให้ลูกค้าเช่าต่อ (ในบางกรณีอาจทำการจัดหาทรัพย์สินจากผู้จำหน่าย (Supplier) ตามความต้องการของลูกค้า แล้วนำมาให้ลูกค้าเช่าต่อ) โดยกรรมสิทธิ์ของทรัพย์สินให้เช่าซื้อจะเป็นของบริษัท และเมื่อชำระเงินค่างวดครบกำหนดสัญญาเช่าซื้อแล้ว ลูกค้าหรือผู้เช่าซื้อจะได้กรรมสิทธิ์ในสินทรัพย์นั้นๆ โดยบริษัท จะให้สินเชื่อแก่ลูกค้าในอัตราร้อยละ 70 - 100 ของมูลค่าสินค้าและคิดดอกเบี้ยในอัตราคงที่ สัญญาเช่าซื้อที่บริษัท ให้บริการกับลูกค้าจะมีอายุไม่เกิน 3 ปี รูปแบบในการทำสัญญาเช่าซื้อจะเป็นในลักษณะเดียวกับการทำสัญญาเช่าทางการเงิน ดังนี้

- ☐ กรณีโอนสิทธิเรียกร้อง - ให้ลูกค้าโอนสิทธิเรียกร้องในการรับชำระค่าเช่าจากลูกหนี้ของลูกค้ามาที่บริษัท โดยบริษัท จะแจ้งการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับชำระค่าเช่าโดยตรงไปที่ลูกหนี้ของลูกค้าที่เป็นส่วนราชการ รัฐวิสาหกิจ หรือ หน่วยงานเอกชนขนาดใหญ่และ ณ วันทำสัญญา ลูกค้าจะต้องมอบเช็คลงวันที่ล่วงหน้าไว้ให้แก่บริษัท ตามงวดที่ต้องชำระ
- ☐ กรณีไม่โอนสิทธิเรียกร้อง - รับชำระค่าเช่าจากลูกค้าโดยตรง โดยไม่มีการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับชำระค่าเช่าจากลูกหนี้ของลูกค้า โดยลูกค้าจะทำการมอบเช็คลงวันที่ล่วงหน้าไว้ให้ ณ วันทำสัญญา



### ขั้นตอนการให้สินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงินและสินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ

1) ลูกค้าแจ้งความประสงค์ทำสัญญาเช่าทางการเงิน/เช่าซื้อ บริษัท จะทำการตรวจสอบข้อมูลของลูกค้าจากเอกสารประกอบการพิจารณา เช่น หนังสือรับรองบริษัทจดทะเบียน รายการเคลื่อนไหวทางบัญชีกับสถาบันการเงิน (Bank Statement) งบการเงิน และสัญญาเช่าระหว่างลูกค้ากับลูกหนี้ของลูกค้า เป็นต้น และทำเอกสารนำเสนอให้ผู้บริหารพิจารณา

2) เมื่อผู้บริหารอนุมัติการให้สินเชื่อ บริษัท จะจัดเตรียมสัญญาและชุดเอกสารนำไปให้ลูกค้าลงนามและรับเช็คจากลูกค้า ณ วันที่เซ็นสัญญา

3) กรณีมีการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับเงินบริษัท จะมีหนังสือบอกกล่าวการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับเงินแจ้งไปยังลูกหนี้และให้ลูกหนี้ลงนามรับทราบในหนังสือบอกกล่าวการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับเงินดังกล่าว

4) ณ วันครบกำหนดชำระค่างวด

□ **กรณีมีการโอนสิทธิ** – ลูกหนี้จะชำระค่าเช่ามายังบริษัท โดยตรงตามเงื่อนไขของการโอนสิทธิโดยปกติเงินค่าเช่าที่ลูกหนี้ต้องจ่ายจะมีมูลค่าสูงกว่าเงินค่างวดที่ลูกค้าจะต้องชำระคืนให้แก่บริษัท โดยบริษัท จะทำการคืนเงินส่วนต่างให้แก่ลูกค้าภายหลังจากที่ได้หักชำระค่างวดที่ต้องจ่ายคืนบริษัท แล้ว (หากลูกหนี้ไม่ชำระค่างวดตามเวลาที่กำหนดบริษัท จะนำเช็คชำระหนี้ที่ได้รับ ณ วันที่ทำสัญญาเช่าเรียกเก็บแทน และหากลูกหนี้ได้ชำระเงินเข้ามาภายหลัง บริษัท จะคืนเงินดังกล่าวให้กับลูกค้านั้น)

□ **กรณีไม่มีการโอนสิทธิเรียกร้อง** – ลูกหนี้จะชำระค่าเช่าแก่ลูกค้าโดยตรง ในขณะที่บริษัท จะนำเช็คชำระหนี้ของลูกค้าเข้าเรียกเก็บตามกำหนดเวลาที่ระบุไว้ในสัญญา

5) เมื่อครบกำหนดตามที่ระบุในสัญญา ลูกค้าตามสัญญาเช่าทางการเงินจะต้องรับซื้อทรัพย์สินตามมูลค่าซากที่ตกลงไว้ ณ วันที่ทำสัญญา ส่วนลูกค้าตามสัญญาเช่าซื้อจะได้รับกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินนั้น

ในกรณีที่ลูกค้าส่งมอบสินค้าให้แก่หน่วยงานราชการ หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ หรือหน่วยงานเอกชนเรียบร้อยแล้ว และลูกค้ารายดังกล่าวต้องการทำสัญญาเช่าทางการเงินหรือสัญญาเช่าซื้อกับบริษัท ลูกค้าจะต้องทำการขายสินค้าเพื่อให้กรรมสิทธิ์ตกเป็นของบริษัท ก่อน แล้วบริษัท จึงจะสามารถดำเนินการทำการให้เช่าหรือเช่าซื้อตามแบบของสัญญาเช่าทางการเงินหรือสัญญาเช่าซื้ออีกครั้ง

### ความแตกต่างระหว่างสินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงินและสินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ

ลักษณะ	สัญญาเช่าทางการเงิน	สินเชื่อเช่าซื้อ
วัตถุประสงค์ในการเช่า	ใช้ทรัพย์สินระยะยาวตลอด หรือ เกือบหมดอายุการใช้งาน	เพื่อเป็นเจ้าของทรัพย์สิน
กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน	เป็นของผู้ให้เช่าจนสิ้นสุดสัญญา เมื่อสิ้นสุดสัญญา ผู้เช่าใช้สิทธิในการซื้อทรัพย์สิน	เป็นของผู้ให้เช่าซื้อจนกระทั่งผู้เช่าซื้อได้ชำระค่างวดและปฏิบัติตามเงื่อนไขครบถ้วน กรรมสิทธิ์จึงตกเป็นของผู้เช่าซื้อ
ระยะเวลาการให้สินเชื่อ	3 ปีขึ้นไป	ไม่เกิน 3 ปี

### **2.1.3 ธุรกิจการให้บริการรับซื้อหนี้ทางการค้าหรือแฟคตอริง (Factoring)**

บริษัท ให้บริการรับซื้อหนี้ทางการค้า โดยเป็นการให้บริการสินเชื่อระยะสั้น เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการ โดยบริษัท จะรับซื้อลูกหนี้การค้า โดยไม่ต้องใช้หลักทรัพย์ค้ำประกัน แต่จะโอนสิทธิเรียกร้องในการค้าของลูกค้าให้กับบริษัท เพื่อเป็นหลักประกัน โดยเป็นการรับโอนสิทธิแบบไล่เบี่ย (With Recourse) คือบริษัท มีสิทธิไล่เบี่ยจากลูกค้าได้ กรณีที่เกิดหนี้สูญหรือลูกหนี้ไม่ชำระเงินตามกำหนดเวลา โดยบริษัท จะเน้นให้บริการกับผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมที่ต้องการเงินสดไปใช้หมุนเวียนในกิจการและเป็นธุรกิจที่มีการซื้อขายสินค้าและบริการที่ไม่มีความซับซ้อนในตัวเนื้อหาของหนี้การค้า เช่น เป็นการซื้อมาขายไปในสินค้าทั่วไป หรือเป็นการให้บริการบำรุงรักษาอุปกรณ์ไอที อุปกรณ์สำนักงานทั่วไป โดยบริษัท จะหลีกเลี่ยงการรับซื้อหนี้การค้าที่มีเงื่อนไขการส่งมอบ หรือสินค้าและบริการที่มีความซับซ้อนที่

อาจจะเกิดข้อโต้เถียงในความสมบูรณ์ของการค้า เช่น กรณีการค้าที่เกิดจากการพัฒนาระบบงานไอที หรือการค้าในภาคการก่อสร้าง เป็นต้น โดยบริษัท จะเน้นการรับซื้อลูกหนี้การค้าที่เป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจเป็นหลัก รวมถึงลูกหนี้การค้าที่เป็นภาคเอกชนขนาดใหญ่ซึ่งส่วนใหญ่บริษัท จะรับซื้อลูกหนี้การค้าที่มีอายุไม่เกิน 90 วัน โดยบริษัท จะรับซื้อลูกหนี้การค้าประมาณร้อยละ 70 - 95 ของมูลค่าในเอกสาร และเมื่อครบกำหนดชำระเงิน บริษัท จะดำเนินการเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้โดยตรง และเมื่อหักดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมต่างๆ เรียบร้อยแล้ว บริษัท จะคืนเงินส่วนต่างให้กับลูกค้า

ทั้งนี้ อัตราดอกเบี้ย สัดส่วนการรับซื้อหนี้ จะขึ้นอยู่กับขนาดของกิจการ ฐานะการเงินของลูกค้า รวมถึงคุณภาพของลูกหนี้การค้า



### ขั้นตอนการให้สินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง (Factoring)

1) ลูกค้าขออนุมัติวงเงินกับบริษัท โดยบริษัท จะดำเนินการตรวจสอบประวัติลูกค้าจากเอกสารสำคัญ เช่น หนังสือรับรองบริษัทจดทะเบียน Bank Statement และงบการเงิน เป็นต้น รวมทั้งตรวจสอบประวัติลูกหนี้ และเสนอให้ผู้บริหารพิจารณาภายหลังเมื่อผู้บริหารอนุมัติ ลงนามในสัญญาเรียบร้อยแล้ว ลูกค้าจะนำบัญชีลูกหนี้มาเสนอขายต่อบริษัท

2) เมื่อผู้บริหารได้พิจารณาอนุมัติให้รับซื้อบัญชีลูกหนี้ดังกล่าวแล้วบริษัท และลูกค้าจะทำการแจ้งบอกกล่าวการโอนสิทธิเรียกร้องในการชำระเงินไปยังลูกหนี้(บริษัท อาจแจ้งการโอนสิทธิทางไปรษณีย์ หรือให้ฝ่ายขายนำเอกสารไปให้ลูกหนี้ลงนามรับทราบการโอนสิทธิ ขึ้นอยู่กับมูลค่าซื้อขายบัญชีลูกหนี้) ในกรณีที่ไม่สามารถโอนสิทธิการรับเงินได้ เนื่องจากข้อจำกัดของลูกหนี้บางราย บริษัท จะให้ลูกค้ามอบอำนาจการเก็บเงินให้แก่บริษัท หรือใช้บัญชีควบคุมการรับเงิน (Escrow Account) เพื่อให้บริษัท สามารถควบคุมการจ่ายชำระหนี้ของลูกหนี้ได้

3) เมื่อบริษัท รับซื้อลูกหนี้การค้าเรียบร้อยแล้ว บริษัท จะจ่ายเงินตามยอดที่รับซื้อ (หลังหักดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมต่างๆ)

4) เมื่อถึงวันครบกำหนดชำระเงิน บริษัท จะดำเนินการจัดเก็บหนี้กับลูกหนี้ จากนั้นบริษัท จะจ่ายเงินส่วนที่เหลือให้กับลูกค้าหลังจากหักภาระหนี้คงค้างหรือค่าใช้จ่ายต่างๆ แล้ว

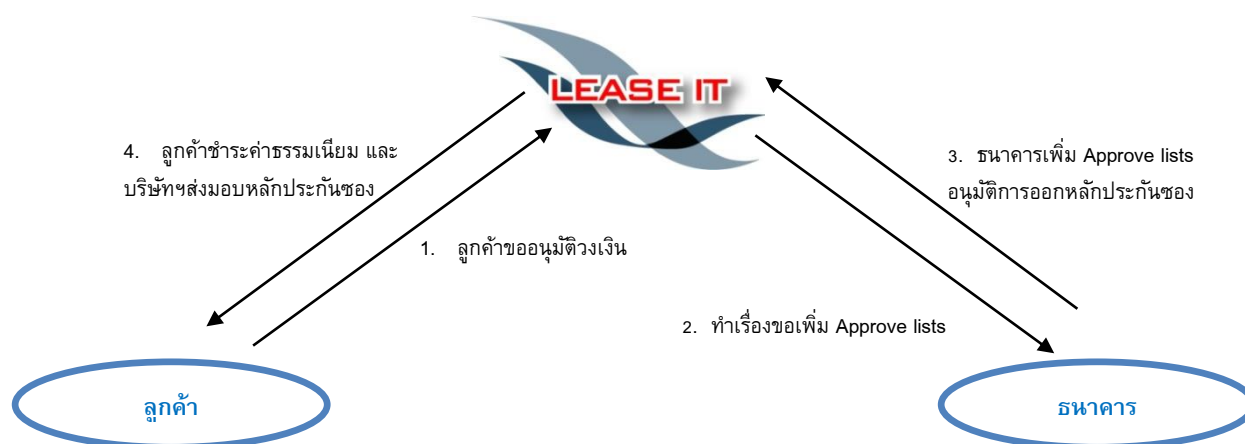
#### ธุรกิจการให้บริการเสริมอื่นๆ

บริษัท มีบริการเสริมรูปแบบต่างๆ เพื่อให้บริการของบริษัท ครบวงจรมากยิ่งขึ้น โดยส่วนใหญ่เป็นการสนับสนุนสินเชื่อล่วงหน้า (Pre Finance) โดยลูกค้าที่บริษัท จะให้บริการเสริมส่วนใหญ่จะต้องเป็นลูกค้าเดิมของบริษัท ที่มีประวัติการชำระเงินที่ดี เนื่องจากความเสี่ยงในการให้บริการเสริมค่อนข้างสูง ได้แก่

#### **2.1.4 การให้สินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของ (Bid Bond)**

บริษัท เริ่มดำเนินธุรกิจการให้สินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของ (Bid Bond) ตั้งแต่ปี 2553 โดยเป็นการให้สินเชื่อเพื่อการสนับสนุนการออกหนังสือค้ำประกันธนาคารหรือหลักประกันของให้แก่ลูกค้าผู้ประกอบการที่มีความประสงค์

เข้าร่วมประมูลงานในหน่วยงานราชการ หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ จะเป็นการให้สินเชื่อตามมูลค่าหลักประกันของ ลูกค้าจะต้องนำหนังสือค้ำประกันธนาคารหรือหลักประกันของค้ำให้แก่บริษัท ตามวันเวลาที่กำหนด โดยบริษัท จะได้รับค่าตอบแทนการให้บริการในรูปแบบของค่าธรรมเนียม โดยบริษัท ใช้วงเงินที่มีกับธนาคารในการปล่อยสินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของ

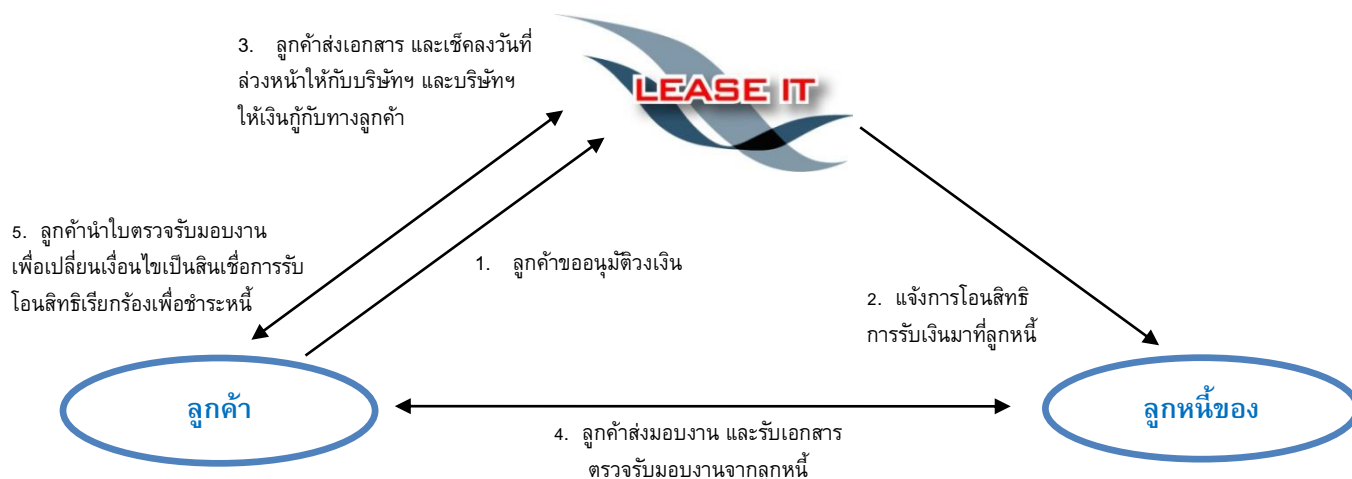


#### ขั้นตอนการจัดหาหนังสือค้ำประกันของ (Bid Bond)

- 1) ลูกค้าแจ้งความประสงค์ขออนุมัติวงเงินสำหรับการออกหลักประกันของ บริษัท จะทำการตรวจสอบประวัติของลูกค้าจากเอกสารประกอบการพิจารณา เช่น ข้อกำหนดของผู้ว่าจ้าง (Term of Reference) ของหน่วยงานที่ลูกค้าจะเข้าประมูลงานการเงินและ Bank Statement เป็นต้น และเสนอให้ผู้บริหารพิจารณา
- 2) เมื่อผู้บริหารอนุมัติ บริษัท จะทำเรื่องขอเพิ่ม Approve list ต่อธนาคารที่บริษัท มีวงเงิน
- 3) เมื่อธนาคารอนุมัติเพิ่ม Approve list บริษัท จะดำเนินการ เพื่อให้ธนาคารออกหนังสือค้ำประกันของให้
- 4) ลูกค้าชำระค่าธรรมเนียมและบริษัท ส่งมอบหลักประกันของให้แก่ลูกค้าเมื่อได้รับชำระค่าธรรมเนียมครบถ้วน เมื่อครบกำหนด ลูกค้าจะนำหลักประกันของมาคืนแก่บริษัท และบริษัท จะนำหลักประกันของคืนแก่ธนาคาร หากลูกค้าไม่คืนหลักประกันของแก่บริษัท ภายในเวลาที่กำหนดจะต้องชำระค่าปรับให้แก่บริษัท

#### **2.1.5 ธุรกิจให้บริการสินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ (Project Backup Finance)**

บริษัท ให้บริการสินเชื่อแก่ลูกค้าที่ต้องการเงินทุนในการจัดหาสินค้าเพื่อทำการส่งมอบให้กับหน่วยงานราชการ หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ หรือหน่วยงานเอกชนขนาดใหญ่ โดยลูกค้าจะต้องมีสัญญาในการส่งมอบสินค้าและบริการระหว่างลูกค้าและลูกค้านี้การค้ำให้บริษัท เพื่อประกอบการพิจารณาเนื่องจากการให้บริการสินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการเพื่อให้ลูกค้าสามารถจัดหาสินค้ามาส่งมอบได้ ถือว่ามีความเสี่ยงสูงจึงทำให้ลูกค้าเกือบทั้งหมดในส่วนของสินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการจะเป็นลูกค้าที่มีการติดต่อกิจการกับบริษัท อย่างสม่ำเสมอ และมีประวัติการชำระเงินที่ดี เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว รวมทั้งจะต้องโอนสิทธิเรียกร้องในการชำระเงินของลูกค้านี้ให้กับบริษัท เมื่อลูกค้าได้ทำการส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้านี้และได้ใบตรวจรับมอบงานแล้ว ลูกค้าส่วนใหญ่จะมาขอสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้องกับบริษัท เพื่อนำเงินที่ได้จากสินเชื่อดังกล่าวมาชำระคืนเงินกู้ อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่ลูกค้านี้ของลูกค้าตรวจรับมอบงานล่าช้าทำให้ลูกค้าไม่สามารถนำใบตรวจรับมอบงานมาเปลี่ยนเป็นสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้องเพื่อนำเงินมาชำระคืนบริษัท ได้ภายในเวลาที่กำหนดจะต้องชำระดอกเบี้ยและค่าปรับให้แก่บริษัท

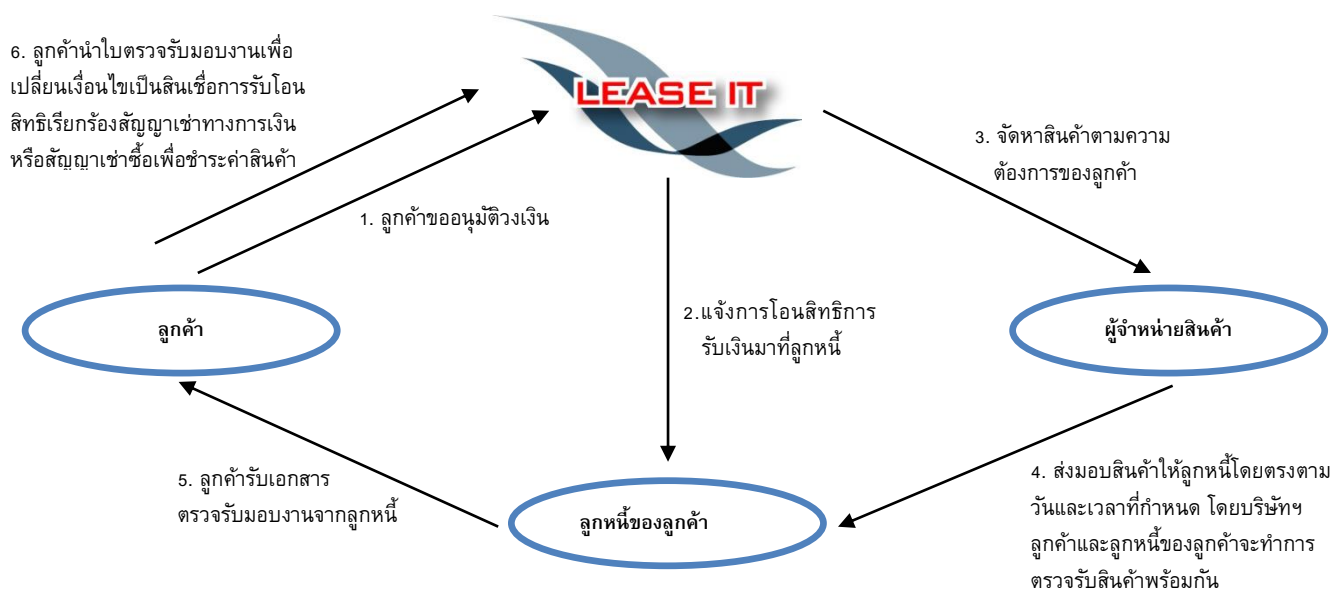


### ขั้นตอนการให้บริการสินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ

- 1) ลูกค้าแจ้งขอรับบริการสินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการด้วยการขออนุมัติวงเงินกับบริษัท และบริษัท จะทำการพิจารณาการให้สินเชื่อจากศักยภาพและความสามารถในการส่งมอบงานของลูกค้าประกอบกับพิจารณาสัญญาการรับงานและการส่งมอบสินค้าระหว่างลูกค้าและลูกหนี้เพื่อเป็นการยืนยันว่าจะมีการส่งมอบสินค้าดังกล่าวตามวันและเวลาที่กำหนดได้จริงโดยบริษัท จะดำเนินการตรวจสอบประวัติลูกค้าจากเอกสารสำคัญ เช่น หนังสือรับรองบริษัทจดทะเบียน Bank Statement งบการเงิน สัญญาระหว่างลูกค้าและลูกหนี้ เป็นต้น และนำเสนอให้ผู้บริหารพิจารณาอนุมัติ โดยลูกค้าที่จะรับบริการสินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการจะต้องเป็นลูกค้าเก่าที่มีประวัติการติดต่อที่ดีและมีศักยภาพในการดำเนินการและส่งมอบงานได้
- 2) เมื่อผู้บริหารอนุมัติ บริษัท จะดำเนินการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับเงินจากสัญญาดังกล่าว โดยจะมีเอกสารบอกกล่าวการโอนสิทธิไปยังลูกหนี้และให้ลูกหนี้ลงนามรับทราบในจดหมายบอกกล่าวการโอนสิทธิ
- 3) บริษัท จะทำสัญญาเงินกู้และชุดเอกสารนำไปให้ลูกค้าลงนามและรับเช็คส่งจ่ายลงวันที่ล่วงหน้า
- 4) ลูกค้าทำการส่งมอบงานให้แก่ลูกหนี้ และเมื่อลูกหนี้ตรวจรับสินค้าเรียบร้อยแล้วจะออกเอกสารใบตรวจรับมอบงานเพื่อเป็นหลักฐานประกอบการรับเงินตามสัญญา
- 5) ลูกค้านำไปตรวจรับมอบงานมาเพื่อขอสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้องกับบริษัท และนำเงินที่ได้รับจากการที่บริษัท รับซื้อหนี้ทางการค้าที่มีใบตรวจรับมอบงานดังกล่าวมาทำการชำระหนี้สินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ

#### 2.1.6 ธุรกิจให้บริการจัดหาสินค้า (Trade Finance)

บริษัท ให้บริการจัดหาสินค้าเพื่อขายให้แก่ผู้ประกอบการที่ขาดเงินทุนในการจัดหาสินค้าเพื่อทำการส่งมอบต่อให้กับหน่วยงานราชการ หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ หรือหน่วยงานเอกชนขนาดใหญ่โดยบริษัท จะเข้าไปดำเนินการจัดหาสินค้าตามความต้องการของลูกค้าจากผู้จำหน่ายสินค้า (Supplier) และนำไปขายต่อให้แก่ลูกค้าด้วยการคิดส่วนต่างจากราคาต้นทุนกับราคาขาย เมื่อจัดหาสินค้าตามความต้องการของลูกค้าเรียบร้อยแล้ว บริษัท จะมอบหมายให้ Supplier ส่งมอบสินค้าดังกล่าวไปยังลูกหนี้โดยตรงตามวันและเวลาที่กำหนดไว้ ซึ่งบริษัท จะเป็นผู้ไปตรวจเช็คสินค้าพร้อมกับลูกค้าและลูกหนี้ ณ สถานที่ที่จัดส่ง เนื่องจากการให้บริการจัดหาสินค้าเพื่อให้ลูกค้าสามารถจัดหาสินค้ามาส่งมอบได้ถือว่ามีความเสี่ยงสูง จึงทำให้ลูกค้าเกือบทั้งหมดจะเป็นลูกค้าที่มีการติดต่อกิจการกับบริษัท อย่างสม่ำเสมอ และมีประวัติการชำระเงินที่ดี เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าวรวมทั้งจะต้องโอนสิทธิเรียกร้องในการชำระเงินของลูกหนี้ให้กับบริษัท หรือทำหนังสือมอบอำนาจให้บริษัท เป็นผู้รับเงินจากลูกหนี้โดยตรง ซึ่งโดยส่วนใหญ่หลังจากบริษัท จัดหาสินค้าให้แก่ลูกค้าแล้ว และลูกค้าได้ทำการส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกหนี้และได้ใบตรวจรับมอบงานแล้วลูกค้าจะมาขอสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง สินเชื่อประเภทสัญญาเช่าทางการเงิน หรือสัญญาเช่าซื้อกับบริษัท เพื่อนำเงินที่ได้จากสินเชื่อดังกล่าวมาชำระคืนค่าสินค้า อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่ลูกหนี้ของลูกค้านำไปตรวจรับมอบงานล่าช้าทำให้ลูกค้าไม่สามารถนำใบตรวจรับมอบงานมาเปลี่ยนเป็นสินเชื่ออื่นๆ เพื่อนำเงินมาชำระคืนบริษัท ได้ภายในเวลาที่กำหนดจะต้องชำระดอกเบี้ยและค่าปรับให้แก่บริษัท



### ขั้นตอนการให้บริการการจัดหาสินค้า

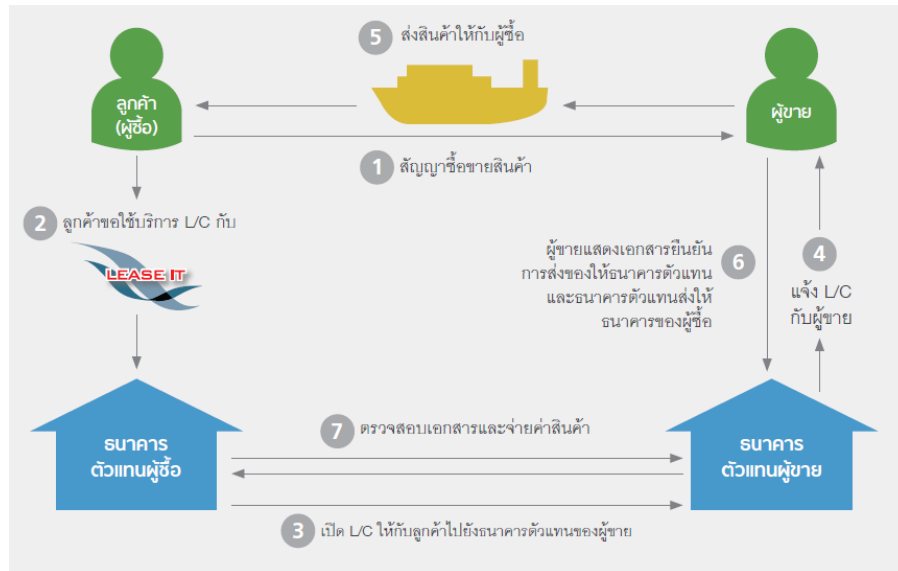
- 1) ลูกค้าแจ้งขอรับบริการการจัดหาสินค้า ด้วยการขออนุมัติวงเงินเครดิตกับบริษัทฯ และบริษัทฯ จะทำการพิจารณาจากศักยภาพและความสามารถในการส่งมอบงานของลูกค้า ประกอบกับพิจารณาสัญญาการรับงานและการส่งมอบสินค้าระหว่างลูกค้าและลูกหนี้เพื่อเป็นการยืนยันว่าจะมีการส่งมอบสินค้าดังกล่าวตามวันและเวลาที่กำหนดได้จริง โดยบริษัทฯ จะดำเนินการตรวจสอบประวัติลูกค้าจากเอกสารสำคัญ เช่น หนังสือรับรองบริษัทจดทะเบียน Bank Statement และงบการเงิน เป็นต้น และนำเสนอให้ผู้บริหารพิจารณาโดยลูกค้าที่จะรับบริการสินเชื่อจัดหาสินค้า ส่วนใหญ่จะต้องเป็นลูกค้าเก่าที่มีประวัติการติดต่อดีและมีศักยภาพในการดำเนินการและส่งมอบงานได้
- 2) เมื่อผู้บริหารอนุมัติ บริษัทฯ จะดำเนินการโอนสิทธิเรียกร้องในการรับเงินจากสัญญาดังกล่าว โดยจะมีเอกสารบอกกล่าวการโอนสิทธิไปยังลูกหนี้และให้ลูกหนี้ลงนามรับทราบในจดหมายบอกกล่าวการโอนสิทธิ
- 3) บริษัทฯ จัดหาสินค้าจากผู้ขายสินค้า (Supplier) ตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งโดยส่วนใหญ่แล้ว ประเภทและลักษณะของสินค้าจะถูกระบุอยู่ในสัญญาระหว่างลูกค้าและลูกหนี้เรียบร้อยแล้ว
- 4) Supplier ทำการส่งมอบสินค้าตามวันและเวลาที่กำหนดไปให้แก่ลูกหนี้การค้ำของลูกค้านโดยตรง โดยบริษัทฯ ลูกค้าและลูกหนี้ของลูกค้าจะทำการตรวจรับสินค้าพร้อมกัน
- 5) เมื่อลูกหนี้ตรวจรับสินค้าเรียบร้อยแล้วจะออกเอกสารใบตรวจรับมอบงานให้แก่ลูกค้าเพื่อเป็นหลักฐานประกอบการรับเงินตามสัญญา
- 6) ลูกค้านำไปตรวจรับมอบงานมาเพื่อขอสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง สินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงิน หรือสัญญาเช่าซื้อกับบริษัทฯ และนำเงินที่ได้จากการที่บริษัทฯ รับซื้อหนี้ทางการค้ำที่มีใบตรวจรับมอบงาน หรือการได้รับสินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงิน หรือสัญญาเช่าซื้อจากบริษัทฯ แล้วแต่กรณีมาทำการชำระหนี้ค่าสินค้า



### 2.1.7 ธุรกิจให้บริการสินเชื่อเพื่อเปิด Letter of Credit (L/C)

ให้บริการสินเชื่อเพื่อออกเอกสารเพื่อยืนยันการชำระเงินในการซื้อขายที่ผู้ซื้อขอให้ธนาคารเป็นผู้ชำระให้แทน เพื่อแสดงเป็นหลักประกันการชำระเงิน ผู้ขายสินค้าได้รับเงินเมื่อส่งมอบสินค้า และผู้ซื้อสินค้าจะได้รับสินค้าเมื่อจ่ายเงินค่าสินค้า

#### ขั้นตอนการให้บริการสินเชื่อเพื่อเปิด L/C (Letter of Credit)



### 2.1.8 ธุรกิจให้บริการสินเชื่อเติมทุนหมุนเวียนคู่ค้า (Supplier Finance)

ให้บริการสินเชื่อเพื่อยกระดับ Supply Chain ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยให้สินเชื่อเติมทุนหมุนเวียนแก่ Supplier ของบริษัทที่เข้าร่วมโครงการ ให้สามารถนำเงินมาเบิกเงินสดกับทางบริษัท ได้ทันที โดยไม่ต้องรอให้ครบเครดิตเทอม ทำให้ Supplier มีทุนหมุนเวียน เพิ่มกำลังการผลิต หรือส่งงานไต่ตรงเวลามากขึ้น และยังทำให้บริษัทสามารถขยายระยะเวลาการชำระเงิน (Credit Term) แก่ Supplier อย่างไรก็ดี

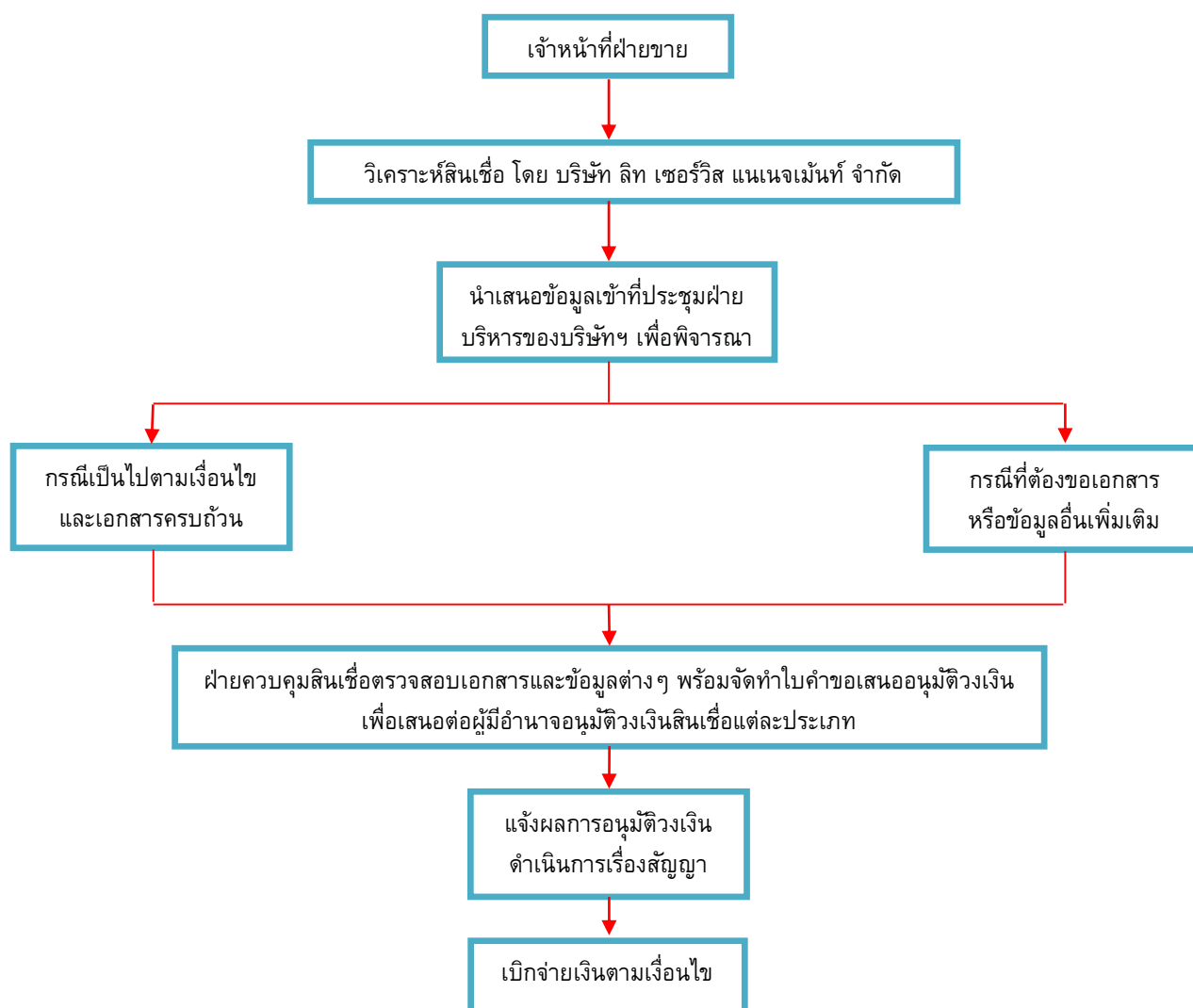




ขั้นตอนการให้บริการสินเชื่อเติมทุนหมุนเวียนคู่ค้า

- 1) บริษัทที่เข้าร่วมโครงการส่ง PO สั่งซื้อสินค้า
- 2) Supplier ส่งสินค้าให้กับบริษัท
- 3) Supplier ส่งเอกสารวางบิล (Invoice) ให้กับบริษัท
- 4) Supplier นำบิลมาเบิกเงินกับ LIT
- 5) LIT ให้ชำระเงินค่าสินค้าล่วงหน้าให้ Supplier เติมจำนวนโดยหักค่าธรรมเนียม
- 6) เมื่อครบกำหนด บริษัทที่ร่วมโครงการจะจ่ายเงินค่าสินค้าให้ LIT

กระบวนการพิจารณาสินเชื่อ บริษัทฯ มีกระบวนการพิจารณาสินเชื่อดังนี้



โดยแนวทางในการพิจารณาสินเชื่อของบริษัทฯ เป็นดังนี้

1) การพิจารณาเบื้องต้น เจ้าหน้าที่ฝ่ายขายเป็นผู้ติดต่อรวบรวมข้อมูล รวบรวมเอกสารของลูกค้าเสนอต่อบริษัท ลิซ เซอร์วิส แมเนจเม้นท์ จำกัด (บริษัทย่อย)

2) บริษัท ลิซ เซอร์วิส แมเนจเม้นท์ จำกัด ทำการวิเคราะห์สินเชื่อ โดยทำการวิเคราะห์ความสามารถในการก่อหนี้ของลูกค้าและลูกหนี้ ลักษณะโครงการ ความสามารถในการส่งมอบสินค้าหรือบริการของลูกค้า ตลอดจนประเมินกระบวนการในการรับชำระหนี้ของลูกค้า ทั้งนี้เพื่อพิสูจน์สถานะแห่งหนึ่งว่ามีความน่าเชื่อถือเพียงใด และโอกาสในการได้รับเงินโดยตรงจากลูกหนี้เป็นสำคัญ

3) การตรวจสอบข้อมูลและการวิเคราะห์สินเชื่อ เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อ บริษัท ลิซ เซอร์วิส แมเนจเม้นท์ จำกัด จะดำเนินการตรวจสอบข้อมูลของลูกค้า เช่น ทะเบียนการค้าธุรกิจ ข้อมูลทางการเงิน งบการเงิน การเดินบัญชีธนาคาร เป็นต้น จากแหล่งข้อมูลทั้งภายนอก และภายในบริษัท อาทิเช่น กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กรมสรรพากร บมจ.บิสซิเนสออนไลน์ ธนาคารพาณิชย์ต่างๆ เป็นต้น รวมทั้งตรวจสอบข้อมูลของลูกหนี้การค้า พร้อมทั้งจัดทำใบคำขออนุมัติสินเชื่อ (Credit Approval) โดยใช้ “นโยบายการให้สินเชื่อแต่ละประเภท” มาเป็นแนวทางในการขออนุมัติสินเชื่อแต่ละประเภท เพื่อนำเสนอขออนุมัติสินเชื่อต่อผู้มีอำนาจอนุมัติต่อไป โดยบริษัทฯ จะมีการอนุมัติสินเชื่อแต่ละผลิตภัณฑ์แยกจากกันตามนโยบายของแต่ละผลิตภัณฑ์

4) บริษัท ลิซ เซอร์วิส แมเนจเม้นท์ จำกัด และเจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย นำเสนอข้อมูลต่อที่ประชุมคณะกรรมการสินเชื่อ เพื่อร่วมหาแนวทางหรือความเป็นไปได้ในการให้สินเชื่อ ซึ่งในที่ประชุมจะประกอบไปด้วย

- กรรมการผู้จัดการ
- กรรมการผู้จัดการบริษัท ลิซ เซอร์วิส แมเนจเม้นท์ จำกัด
- ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ
- ผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการ
- เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อ ของบริษัท ลิซ เซอร์วิส แมเนจเม้นท์ จำกัด

ในการประชุมนี้จะไม่พิจารณาเพื่ออนุมัติสินเชื่อ แต่เป็นการประชุมเพื่อให้แนวทาง ตลอดจนข้อจำกัดต่างๆ และความเป็นไปได้ที่ลูกค้าจะได้รับการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ ซึ่งในขั้นตอนนี้ฝ่ายขายของบริษัทฯจะติดต่อแจ้งให้ลูกค้าทราบผลการพิจารณาเบื้องต้น เพื่อทำความเข้าใจกับลูกค้าให้ทราบถึงแนวทาง ตลอดจนข้อจำกัดต่างๆ และความเป็นไปได้ หากมีความจำเป็นต้องมีปรับเปลี่ยนเงื่อนไขต่างๆ ลูกค้าจะได้ทราบก่อนที่จะให้ดำเนินการในขั้นตอนต่อไปโดยจะพิจารณาถึงประเด็นหลักๆ 5 ข้อ คือ

(1) ลูกหนี้ของลูกค้าจะต้องเป็นภาคราชการหรือภาคเอกชนขนาดใหญ่

(2) สามารถโอนสิทธิการรับเงินได้ หากไม่ได้ สามารถที่จะมอบอำนาจการรับชำระเงินหรือใช้บัญชีควบคุมเพื่อที่จะควบคุมการชำระเงินได้

(3) ลูกค้าเป็นผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจอยู่ในอุตสาหกรรมนั้นๆ

(4) ผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าจะส่งมอบให้แก่ลูกหนี้ไม่มีความซับซ้อน และไม่มีเงื่อนไขในการส่งมอบที่ไม่สามารถควบคุมได้

(5) หากเกิดปัญหาที่ลูกหนี้ไม่สามารถชำระหนี้ได้ ลูกค้ามีความสามารถที่จะชำระคืนบริษัทฯ ได้

เมื่อผ่านการอนุมัติในที่ประชุมแล้ว จึงจะเข้าสู่ขั้นตอนการขออนุมัติสินเชื่อ (Credit Approval) เพื่อทำการอนุมัติในขั้นตอนต่อไป

การอนุมัติสินเชื่อ

บริษัทฯ ได้กำหนดอำนาจในการอนุมัติสินเชื่อ โดยใช้กับสินเชื่อทุกประเภทที่ให้บริการ ได้แก่ สินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง สินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงิน สินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ สินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ บริการจัดหาสินค้าสินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค่าประกันของ ดังนี้

ประเภทสินเชื่อ / รายการ	ผู้อนุมัติ	วงเงิน (บาท)
การอนุมัติสินเชื่อแต่ละประเภท	คณะกรรมการบริษัท	>20,000,000
	กรรมการผู้จัดการ	กรณีที่ลูกค้ามีลูกหนี้เป็นภาคเอกชน ไม่เกิน 20,000,000 บาทต่อลูกค้า 1 ราย กรณีที่ลูกค้ามีลูกหนี้เป็นภาครัฐราชการ ไม่เกิน 20,000,000 บาทต่อ 1 สัญญา และรวมกันทุกสัญญาไม่เกิน 50,000,000 บาท ต่อลูกค้า 1 ราย
	ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ	<= 3,000,000
การเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยรับ รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ และอัตรากำไรจากการจัดหาสินค้า	คณะกรรมการบริษัท	

หมายเหตุ : กรณีการขอสินเชื่อไม่เป็นไปตามนโยบายที่บริษัทฯ กำหนด จะต้องได้รับการอนุมัติจากกรรมการผู้จัดการ

โดยลูกค้าแต่ละรายของบริษัทฯ จะมีการกำหนดวงเงินรวมในการให้สินเชื่อทุกประเภท รวมทั้งมีการกำหนดหลักเกณฑ์การกำกับลูกหนี้รายใหญ่ (Single Lending Limit) ของลูกค้าแต่ละราย ซึ่งรวมถึงลูกหนี้ในกลุ่มเดียวกันจะสามารถขอสินเชื่อรวมทุกประเภทได้ไม่เกิน 20% จากยอดลูกหนี้คงค้างทั้งหมดของบริษัทฯ

ในขณะเดียวกัน บริษัทฯ ได้มีการกำหนดวงเงินลูกหนี้ โดยวงเงินลูกหนี้ที่เป็นหน่วยงานราชการ และหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ จะไม่มีการจำกัดวงเงิน เนื่องจากความเสี่ยงในการไม่สามารถเรียกเก็บเงินได้ค่อนข้างต่ำ ในขณะที่ลูกหนี้ภาคเอกชนจะถูกกำหนดโดยพิจารณาจากฐานะการเงิน และผลประกอบการของลูกหนี้แต่ละราย

การควบคุมและติดตามลูกหนี้

บริษัทฯ ดำเนินการติดตามหนี้ค้ำชำระตั้งแต่วันแรกที่ลูกค้าชำระ ไม่ว่าลูกค้าจะมีปัญหาจากการดำเนินธุรกิจหรือจากปัจจัยอื่นๆ ที่อาจส่งผลให้เกิดการผิดนัดชำระ ทำให้บริษัทฯ ไม่สามารถรับชำระหนี้ได้ บริษัทฯ มีหน่วยงานติดตามลูกค้าอย่างใกล้ชิดและสม่ำเสมอ บริษัทฯ ยึดการติดตามหนี้ที่จะต้องเป็นไปอย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพสูงสุด ทั้งนี้คุณภาพหนี้ของลูกค้าทุกกลุ่มจะมีการติดตามอย่างใกล้ชิด และรายงานผลการติดตามต่อผู้บริหารเป็นประจำทุกสัปดาห์ ซึ่งมาตรการติดตามจะดำเนินการดังนี้

1) ค้างชำระไม่เกิน 3 เดือน  
สาเหตุ

ฝ่ายปฏิบัติการและฝ่ายการตลาดติดตามลูกค้าเพื่อหา

การล่าช้าของหนี้การค้ำนั้น พร้อมเจรจาแก้ไขหนี้  
และรายงานสรุปในที่ประชุมผู้บริหาร

2) ค้างชำระเกิน 3 เดือน  
ปฏิบัติการ

ไม่มีความคืบหน้าออกจดหมายทวงถามโดยฝ่ายกฎหมาย

3) ค้างชำระเกิน 4 เดือน

ลูกค้าไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่เคยเจรจากันได้  
ให้ฝ่ายกฎหมายทำการส่งจดหมายทวงถาม

4) ค้างชำระเกิน 6 เดือน

ลูกค้าไม่ปฏิบัติตามที่ตกลงกันบริษัทฯ จะส่งเรื่องไปที่  
ฝ่ายกฎหมายของบริษัทฯ (Outsource) ให้ดำเนินการ

กับลูกค้าต่อไป โดยมีฝ่ายปฏิบัติการดูแลติดตามงานอย่างใกล้ชิด

- 5) กรณีความเสียหายที่เกิดขึ้นอย่างชัดเจน บริษัทฯ ดำเนินการในแต่ละมาตรการพร้อมๆ กันโดยไม่รอเวลาหรือขั้นตอนในแต่ละมาตรการซึ่งต้องดำเนินการทุกวิธีการรวดเร็วและมีประสิทธิภาพสูงสุด

## 2.2 บริษัท ลิซ เซอร์วิส แมเนจเม้นท์ จำกัด (บริษัทย่อย)

### 2.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การให้บริการข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูลสินเชื่อให้กับลูกค้าที่มาขอสินเชื่อกับบริษัท ลิซ อิท จำกัด (มหาชน) และบุคคลภายนอก โดยได้นำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (Information Technology) มาประยุกต์ใช้ในการประมวลผลการวิเคราะห์สินเชื่อ (Credit Scoring) ตลอดจนการบริหารโครงการสินเชื่อ ได้แก่การจัดเตรียมสัญญา การติดตามหนี้ และให้บริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับความก้าวหน้าทางสินเชื่อ

## 2.3 การตลาดและการแข่งขัน

### กลยุทธ์ในการแข่งขัน

#### 2.3.1 การมีผลิตภัณฑ์หลักและผลิตภัณฑ์เสริมที่หลากหลายครบวงจร

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับ “การแข่งขันอย่างเป็นธรรม” จึงพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินให้ครบวงจรการทำธุรกิจที่จะทำให้ลูกค้าสามารถแข่งขันได้โดยลดอุปสรรคด้านจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจ ปัจจุบันบริษัทฯ มีผลิตภัณฑ์หลักที่ให้บริการแก่ลูกค้า ได้แก่ สินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงิน สินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ และสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง นอกเหนือจากผลิตภัณฑ์หลักเหล่านี้แล้ว บริษัทฯ ยังมีบริการเสริมต่างๆ ที่พร้อมให้บริการแก่ลูกค้า ซึ่งเป็นการสนับสนุนสินเชื่อล่วงหน้า (Pre Finance) เช่น สินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของเพื่อให้ลูกค้าสามารถดำเนินธุรกิจได้ตั้งแต่เริ่มประมูลงาน รวมทั้งสินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการและบริการจัดหาสินค้า เพื่อช่วยให้ลูกค้าสามารถจัดหาสินค้าหลังจากประมูลงานได้ก่อนที่จะให้บริการสินเชื่อที่เป็นผลิตภัณฑ์หลักอื่นๆ ต่อไป

#### 2.3.2 การบริการที่ครบวงจร รวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ

ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ มีประสบการณ์ตรงในสายธุรกิจที่ให้บริการ ตลอดจนบริษัทฯ มีการจัดโครงสร้างองค์กรและกระบวนการพิจารณาสินเชื่อประเภทต่างๆ ให้สั้นและกระชับ ทำให้บริษัทฯ สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพซึ่งจะช่วยให้ลูกค้าสามารถตอบสนองต่อความต้องการของตลาด และแข่งขันกับคู่แข่งในอุตสาหกรรมของตนเองได้อย่างทันทั่วทั้งที่นอกจากนี้ พนักงานฝ่ายการตลาดของบริษัทฯ เป็นผู้มีความสามารถที่หลากหลายคือมีประสบการณ์ทั้งด้านควบคุมสินเชื่อ รวมทั้งด้านการขาย ส่งผลทำให้สามารถเข้าใจความต้องการของลูกค้า รวมทั้งสามารถให้แนวทางเบื้องต้นถึงความเป็นไปได้ในการพิจารณาสินเชื่อของบริษัทฯ เพื่อที่ลูกค้าจะสามารถประเมินสถานการณ์ที่จะเข้าแข่งขันกับคู่แข่งได้

#### 2.3.3 ความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

พนักงานของบริษัทฯ มีการเข้าพบลูกค้าเป็นประจำ เพื่อรับทราบถึงความต้องการเพิ่มเติม หรือปัญหาการใช้บริการของลูกค้า นอกจากนี้ พนักงานขายของบริษัทฯ สามารถให้คำแนะนำเกี่ยวกับประเภทของบริการที่เหมาะสม ตลอดจนข้อมูลที่เกี่ยวข้องเพื่อประกอบการตัดสินใจของลูกค้า การที่บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ย่อมเป็นการสร้างความไว้วางใจให้แก่ลูกค้า เมื่อลูกค้าต้องการแหล่งเงินทุน ลูกค้าก็จะกลับมาใช้บริการที่บริษัทฯ นอกจากนี้ การใกล้ชิดกับลูกค้าทำให้บริษัทฯ เข้าใจในความต้องการของลูกค้า รวมไปถึงรับรู้ถึงความต้องการใหม่ๆ ที่เกิดขึ้น ทำให้บริษัทฯ สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ออกมาเพื่อตอบสนองลูกค้าได้มากขึ้น

### 2.3.4 อัตราค่าบริการที่ชัดเจน

อัตราค่าบริการของบริษัทถูกกำหนดอย่างชัดเจน ไม่มีอัตราค่าบริการแฝง ลูกค้าจึงมั่นใจได้ว่าบริษัท ไม่มี การคิดค่าบริการในลักษณะที่เป็นการเอาเปรียบลูกค้า ถึงแม้ว่าอัตราค่าบริการที่บริษัท เรียกเก็บจากลูกค้าจะสูงกว่าเมื่อเทียบกับสถาบันการเงิน แต่ส่วนใหญ่ยังคงต่ำกว่าการใช้บริการการเงินนอกระบบหรือการใช้บริการของผู้ประกอบการที่ไม่ใช่สถาบันการเงินด้วยกัน ถึงแม้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท และผู้ประกอบการอื่นที่ไม่ใช่สถาบันการเงินจะเป็นกลุ่มเดียวกันคือผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม แต่บริษัท จะคัดเลือกเฉพาะผู้ประกอบการที่มีลูกหนี้ขนาดใหญ่เช่น หน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ หรือลูกหนี้เอกชนรายใหญ่ ดังนั้น ความเสี่ยงจึงถูกจำกัดในระดับหนึ่ง จึงทำให้สามารถลดภาระหนี้สูญที่อาจเกิดขึ้น และสามารถลดค่าบริการลงให้เหมาะสมกับความเสี่ยงที่รับได้ ในขณะที่ผู้ให้บริการนอกระบบจะไม่คัดกรองลูกค้าจึงตั้งอัตราค่าบริการในระดับสูงเพื่อครอบคลุมความเสี่ยงเฉลี่ยโดยรวม รวมทั้งบางรายอาจมีการคิดค่าบริการแฝงต่างๆ เช่น การคิดค่าบริการจัดเก็บหนี้ในอัตราร้อยละของจำนวนเงินที่จัดเก็บ ในขณะที่บริษัท คิดค่าบริการเป็นอัตราคงที่ ตามจำนวนครั้งหรือระยะทางในการจัดเก็บเนื่องจากอัตราค่าบริการของบริษัท ที่ชัดเจน ทำให้ลูกค้าสามารถประเมินต้นทุนการแข่งขันของตนเองได้อย่างถูกต้อง ช่วยให้ลูกค้าสามารถที่จะวางแผนในการดำเนินธุรกิจได้อย่างเหมาะสม ทำให้ลูกค้ามีความพอใจในการบริการของบริษัท

### 2.3.5 ความยืดหยุ่นในการให้สินเชื่อ

ปรัชญาการให้บริการสินเชื่อในทุกผลิตภัณฑ์การเงินต่างๆของบริษัท ไม่ได้ตั้งอยู่บนความจำเป็นที่ต้องมีหลักประกันประกอบการพิจารณาสินเชื่อ เนื่องจากบริษัท เข้าใจถึงภาระการหาหลักประกันในการขอกู้ยืมเงินของผู้ประกอบการ ซึ่งเป็นข้อจำกัดหลักในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนและเป็นเหตุผลสำคัญในการขาดโอกาสในการแข่งขันและเติบโต แต่ทุกผลิตภัณฑ์การเงินต่างๆของบริษัทจะให้ความสำคัญกับผู้ที่เป็นผู้ชำระหนี้ขั้นตอนสุดท้าย และผู้ครอบครองสินค้า บริการ หรือสินทรัพย์ ดังนั้น ถึงแม้ลูกค้าของบริษัท จะไม่มีหลักประกัน บริษัท จะพิจารณาการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าที่มีลูกหนี้เป็นหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจหรือองค์กรเอกชนขนาดใหญ่ซึ่งมีความสามารถในการชำระหนี้สูงด้วยแนวคิดนี้จึงทำให้บริษัท เป็นทางเลือกที่สำคัญสำหรับลูกค้าที่ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในการหาเงินทุนเพื่อประกอบธุรกิจ

### 2.3.6 ความเชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมไอที

สินค้าไอทีเป็นสินค้าที่มีความสำคัญในชีวิตประจำวันของผู้บริโภคและได้รับความนิยมมากขึ้นเรื่อยๆ ในช่วงเวลาที่ผ่านมา และจากข้อมูลของศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ อุตสาหกรรมไอทีมีแนวโน้มการเติบโตสูงขึ้นจากการลงทุนทั้งของหน่วยงานราชการ และรัฐวิสาหกิจเนื่องจากสินค้าไอทีนั้นเป็นสินค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงรวดเร็วและมีวงจรชีวิตของผลิตภัณฑ์ที่ค่อนข้างสั้นและการที่บริษัท อยู่ในกลุ่มเอสวีโอเอ ซึ่งเป็นผู้นำด้านสินค้าไอทีมานานมากกว่า 25 ปี บริษัท จึงมีความเชี่ยวชาญชำนาญในอุตสาหกรรมไอที มีการติดตามข้อมูลข่าวสาร และสามารถคาดการณ์แนวโน้มของอุตสาหกรรมไอทีได้อย่างแม่นยำทำให้เข้าใจสภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรมไอทีและเข้าใจในความต้องการของลูกค้าเป็นอย่างดี บริษัท จึงสามารถที่จะปรับตัวให้สอดคล้องกับการเคลื่อนไหวของอุตสาหกรรมไอทีได้อย่างรวดเร็วและดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งจะส่งผลทำให้บริษัท สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ

### 2.3.7 ความรู้และประสบการณ์ของผู้บริหารและพนักงาน

ความรู้และประสบการณ์ของพนักงานที่เราได้จากคนหลากหลายอุตสาหกรรม ตลอดจนบริษัทเองไม่ปิดกั้นที่จะเรียนรู้และทำความเข้าใจลักษณะการดำเนินธุรกิจในแต่ละประเภท ทำให้บริษัท สามารถขยายการให้บริการสินเชื่อไปสู่อุตสาหกรรมอื่นๆ ได้ ซึ่งเป็นการเพิ่มโอกาสทางธุรกิจของบริษัท อย่างไร้ขีดจำกัด อีกทั้งเพื่อการบริหารความเสี่ยงไปในทุกๆ กลุ่มอุตสาหกรรม หากมีอุตสาหกรรมไหนที่บริษัทพิจารณาแล้วเห็นว่าไม่เหมาะสม บริษัทก็จะไม่พิจารณาเดินหน้าต่อ เช่น อุตสาหกรรมการให้สินเชื่อรถยนต์ รถจักรยานยนต์ เป็นต้น

### ลักษณะลูกค้า

ลูกค้าของบริษัทฯ เป็นผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีศักยภาพในการเติบโต มีความสามารถและมีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจสามารถผ่อนชำระหนี้ได้ตามกำหนดแต่ขาดแหล่งเงินทุนสนับสนุนเนื่องจากมีข้อจำกัดในการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องทุนจดทะเบียน หลักทรัพย์ค้ำประกัน ปัจจุบันลูกค้าของบริษัทฯ ไม่ได้จำกัดอยู่เฉพาะเพียงอุตสาหกรรมใดที่เป็นหลัก จากความรู้และประสบการณ์ของผู้บริหารและพนักงานทำให้บริษัทฯ มีลูกค้าในหลากหลายธุรกิจ เช่น ธุรกิจก่อสร้างและปรับปรุงอาคาร ระบบสาธารณูปโภค ธุรกิจการให้บริการจ้างแรงงาน ธุรกิจขนส่งโลจิสติกส์ ติดตั้งเครื่องกำเนิดไฟฟ้า โรงพยาบาล ระบบสื่อสารและโทรคมนาคม ยุทธภัณฑ์ทหาร โฆษณาสื่อประชาสัมพันธ์ เป็นต้น

### ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

#### ภาวะอุตสาหกรรม

##### ธุรกิจการให้สินเชื่อประเภทสัญญาเช่าทางการเงินหรือลีสซิ่ง และ สัญญาเช่าซื้อ

ลีสซิ่งและเช่าซื้อ มีความแตกต่างในเรื่องกรรมสิทธิ์เป็นสำคัญ โดยเมื่อครบกำหนดตามสัญญาลีสซิ่ง กรรมสิทธิ์จะตกเป็นของผู้ให้บริการ (ผู้ให้เช่า) ในขณะที่เช่าซื้อกรรมสิทธิ์จะตกเป็นของผู้เช่า (ผู้กู้) โดยลีสซิ่งมีอัตราดอกเบี้ยที่สูงมากในระยะหลัง ซึ่งเป็นผลมาจากการสนับสนุนทางภาษีจากภาครัฐให้แก่ผู้เช่าที่เป็นนิติบุคคล ผู้ให้บริการสินเชื่อส่วนใหญ่จะเน้นการให้บริการสินทรัพย์ประเภทรถยนต์ หรือเครื่องจักร ในขณะที่จะไม่ค่อยนิยมให้สินเชื่อ IT เนื่องจากข้อจำกัดของเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงค่อนข้างเร็ว อย่างไรก็ตาม จากการที่บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในอุตสาหกรรม IT และอุตสาหกรรมดังกล่าวยังคงมีความต้องการในภาคการศึกษาของหน่วยงานภาครัฐ และรัฐวิสาหกิจซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักที่บริษัทฯ เน้นการให้บริการ ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทฯ สามารถเติบโตตามอุตสาหกรรมดังกล่าว และในปัจจุบันบริษัทฯ ไม่ได้จำกัดการให้บริการสินเชื่อเฉพาะแค่ภาคใด แต่บริษัทฯ ได้ขยายการให้บริการแก่ภาคอุตสาหกรรมอื่นๆ ด้วย

##### ธุรกิจการให้สินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้องหรือแฟคตอริ่ง

สำหรับธุรกิจแฟคตอริ่งนั้นถึงแม้จะมีข้อได้เปรียบมากกว่าสินเชื่อธุรกิจประเภทอื่นที่ไม่ต้องใช้หลักประกันในการขอสินเชื่อ แต่ในปัจจุบันระบบการให้สินเชื่อรูปแบบใหม่ๆ ของสถาบันการเงินมีการอำนวยความสะดวกแก่ผู้กู้เป็นอย่างมาก ประกอบกับการเพิ่มขึ้นของช่องทางการระดมทุนที่หลากหลายในระยะหลัง ส่งผลให้ธุรกิจแฟคตอริ่งต้องพัฒนาตัวเองจากสภาวะการแข่งขันที่สูงขึ้น

โดยสถาบันการเงินยังถือเป็นผู้ประกอบการธุรกิจแฟคตอริ่งรายใหญ่ในประเทศไทยที่มีความได้เปรียบคู่แข่งรายอื่น โดยเฉพาะด้านต้นทุนทางการเงินที่ต่ำกว่า แต่เนื่องจากเป็นองค์กรขนาดใหญ่จึงมีความล่าช้าในการให้บริการ รวมทั้งมีข้อจำกัดค่อนข้างมาก บริษัทฯ ซึ่งเป็นองค์กรขนาดเล็กจึงสามารถให้บริการลูกค้าได้รวดเร็วและมีประสิทธิภาพตรงตามความต้องการของลูกค้ามากกว่า อีกทั้งบริษัทฯ มีการให้บริการสินเชื่อเสริมอื่นๆ ได้แก่ Bid Bond ซึ่งมีแนวโน้มเติบโตตามการลงทุนของภาครัฐ และจุดเด่นของบริษัทฯ ที่สำคัญคือ สามารถพิจารณาอนุมัติให้สินเชื่อรวดเร็วกว่า

ลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ เป็นคนละกลุ่มกับลูกค้าของผู้ให้บริการที่เป็นสถาบันการเงินเนื่องจากลูกค้าของบริษัทฯ ส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีข้อจำกัดในเรื่องทุนจดทะเบียน และหลักทรัพย์ค้ำประกัน ทำให้ผู้ประกอบการดังกล่าวไม่ได้รับการสนับสนุนจากสถาบันการเงิน ในขณะเดียวกัน ความล่าช้าในกระบวนการพิจารณาของสถาบันการเงิน รวมทั้งสถาบันการเงินส่วนใหญ่ไม่เน้นลูกค้าที่เป็นภาคราชการ หรือรัฐวิสาหกิจ เนื่องจากระยะเวลาของงาน หรือระยะเวลาการชำระเงินกำหนดได้ไม่ชัดเจน เหมือนบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ ทำให้ผู้ประกอบการกลุ่มดังกล่าวหันมาใช้บริการของผู้ให้สินเชื่อที่ไม่ได้เป็นสถาบันการเงิน อีกทั้งธนาคารพาณิชย์ยังมีข้อจำกัดในการให้สินเชื่อภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย ส่งผลทำให้คู่แข่งส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นผู้ประกอบการผู้ให้สินเชื่อที่ไม่ได้เป็นสถาบันการเงิน ซึ่งแต่ละรายจะมีบริการสินเชื่อที่แตกต่างกัน โดยบริษัทฯ จะเน้นลูกค้าที่มีลูกหนี้การค้าเป็นหน่วยงานรัฐบาล และรัฐวิสาหกิจเป็นส่วนใหญ่ และให้บริการสินเชื่อในทุกกลุ่มอุตสาหกรรม ในขณะที่ผู้ประกอบการรายอื่นจะเน้นลูกค้าที่มีลูกหนี้การค้าเป็นบริษัทเอกชน และมีฐานลูกค้าที่ประกอบธุรกิจด้านอุตสาหกรรมรถยนต์เป็นส่วนใหญ่ ทำให้การแข่งขันในธุรกิจสินเชื่อของบริษัทฯ ไม่สูงมาก

ธุรกิจการให้บริการสินเชื่อกู้ยืมเงิน

การให้บริการสินเชื่อกู้ยืมเงิน เป็นการให้สินเชื่อประเภท Pre Finance เพื่อสนับสนุน SMEs ให้มีเงินทุนสำหรับดำเนินโครงการ โดยมีคู่สัญญาเป็นหน่วยงานราชการ หรือเอกชนขนาดใหญ่ ซึ่งบริษัทฯ จะทำการคัดเลือกลูกค้าที่มีประวัติดีจากการให้สินเชื่อประเภทแฟคเตอริง และพิจารณาให้สินเชื่อกู้ยืมเงินเพื่อนำไปดำเนินโครงการ ซึ่งเป็นสินเชื่อต้นน้ำ โดยบริษัทฯ จะได้ผลประโยชน์จากการที่ได้ให้บริการสินเชื่อแฟคเตอริงต่อไป เนื่องจากลูกค้าได้ทำการโอนสิทธิเรียกร้องมาให้บริษัทฯ แล้ว ลูกค้าจะไม่สามารถนำสัญญาดังกล่าวไปขอสินเชื่อแฟคเตอริงกับสถาบันการเงินอื่นได้



### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

#### 3.1 ความเสี่ยงด้านสินเชื่อ

เนื่องจากลักษณะการให้สินเชื่อของบริษัท เป็นการให้สินเชื่อที่ไม่มีหลักประกัน ในกรณีที่สินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงินและสัญญาเช่าซื้อ ความเสี่ยงด้านสินเชื่อจะเกิดจากทั้งคุณภาพของลูกหนี้การค้า และคุณภาพของลูกค้า รวมถึงคุณภาพของสินค้าและบริการที่ลูกค้าส่งมอบให้กับลูกหนี้การค้า สำหรับสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง ความเสี่ยงด้านสินเชื่อจะเกิดจากคุณภาพของลูกหนี้เป็นสำคัญ ในขณะที่สินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของ สินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ และบริการจัดหาสินค้า ความเสี่ยงด้านสินเชื่อจะเกิดจากคุณภาพของลูกค้าเป็นสำคัญ โดยลักษณะการให้สินเชื่อของบริษัท จะไม่เน้นความสำคัญของหลักประกัน เนื่องจากทางบริษัท จะมีการทำธุรกรรมกับทางลูกหนี้การค้าในส่วนที่เป็นภาคราชการ ภาครัฐวิสาหกิจ ซึ่งมีการจัดทำโอนสิทธิรับเงินเป็นส่วนใหญ่ จึงถือเป็นการช่วยลดความเสี่ยงลงในระดับเบื้องต้นแล้ว

อย่างไรก็ตาม บริษัท มีการบริหารจัดการด้านสินเชื่อ ด้วยการตั้งเกณฑ์และกำหนดขั้นตอนในการตรวจสอบทั้งลูกค้าและลูกหนี้การค้าอย่างรัดกุมก่อนการอนุมัติสินเชื่อในแต่ละประเภท ด้วยมาตรการดังกล่าว บริษัท จึงเชื่อมั่นในคุณภาพของลูกค้า ลูกหนี้การค้า รวมทั้งคุณภาพของสินค้าและบริการที่จะส่งมอบให้กับลูกหนี้การค้า โดยที่ผ่านมาในปี 2559 ปี 2560 และปี 2561 บริษัท และบริษัทย่อย มีค่าเผื่อหนี้สูญจำนวน 51.83 ล้านบาท 110.29 ล้านบาท และ 158.91 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 2.73 ร้อยละ 4.92 และร้อยละ 6.24 ตามลำดับ ของยอดลูกหนี้ค้างของ บริษัท ณ สิ้นปี 2559 ปี 2560 และปี 2561 ตามลำดับ

#### 3.2 ความเสี่ยงด้านความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

ดอกเบี้ยเงินกู้เป็นต้นทุนหลักของบริษัท ซึ่งแปรผันตามภาวะอัตราดอกเบี้ยในตลาด และมีผลต่อการกำหนดอัตราดอกเบี้ยในการเรียกเก็บลูกค้า ซึ่งการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

บริษัท จึงมีนโยบายและแนวทางการบริหารความเสี่ยงจากความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยเนื่องจากต้นทุนของบริษัท ส่วนใหญ่เกิดจากการกู้ยืมระยะสั้น ดังนั้นในส่วนที่เป็นสินเชื่อระยะสั้นไม่ว่าจะเป็นสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง สินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของ สินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ และบริการจัดหาสินค้า บริษัท จะสามารถปรับอัตราดอกเบี้ยหรือค่าธรรมเนียมตามต้นทุนทางการเงินที่มีการเปลี่ยนแปลง สำหรับสินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงินและสินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ บริษัท คิดอัตราดอกเบี้ยกับลูกค้าเป็นอัตราดอกเบี้ยคงที่ อย่างไรก็ตาม ส่วนต่างระหว่างต้นทุนทางการเงินของบริษัท กับอัตราดอกเบี้ยที่คิดกับลูกค้า จะมีการบวกเพิ่มเพื่อให้เพียงพอต่อความเสี่ยงด้านความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยที่อาจเกิดขึ้น

อย่างไรก็ตาม บริษัท ได้บริหารจัดการในการหาแหล่งเงินทุนที่มีระยะเวลาสอดคล้องกับสินเชื่อแต่ละประเภท (Matching Source) เพื่อลดความเสี่ยงในด้านความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยอีกแนวทางหนึ่งด้วย

#### 3.3 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องทางการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัท มีสถาบันการเงินที่ให้การสนับสนุนในด้านการเงินหลายแห่ง โดยมีวงเงินรวมทั้งสิ้น 1,210.00 ล้านบาท ทั้งนี้วงเงินส่วนใหญ่เป็นวงเงินระยะสั้นเป็นจำนวน 585.00 ล้านบาท ประกอบด้วยวงเงินเบิกเกินบัญชี และตั๋วสัญญาใช้เงิน (P/N) ซึ่งอาจมีความเสี่ยงในการถูกเรียกให้ชำระคืนเงินก่อนกำหนดระยะเวลา หรือ กรณีสถาบันการเงินไม่ต่ออายุสัญญาตั๋วสัญญาใช้เงิน

อย่างไรก็ตาม บริษัท ได้มีการบริหารสภาพคล่องเพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวโดยพยายามจัดสรรแหล่งใช้ไป (Use of Fund) ของเงินทุนให้สอดคล้องกับแหล่งได้มาของเงินทุน (Source of Fund) รวมถึงการจัดหาแหล่งเงินทุนจากการใช้เครื่องมือทางการเงินใหม่ๆ ซึ่งเป็นผลมาจากการที่บริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เช่นการขายลดตัวแลกเงิน (Bill of Exchange) ให้แก่ผู้ลงทุน และการออกหุ้นกู้เสนอขายแก่นักลงทุน ซึ่งจะช่วยให้บริษัทสามารถบริหารสภาพคล่องได้ดีขึ้น รวมทั้งเพิ่มความสามารถในการหาแหล่งเงินทุนในการปล่อยสินเชื่อในอนาคต ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 และ 2560 บริษัท มีสัดส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 3.19 เท่า และ 1.30 เท่าตามลำดับ สำหรับ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัท และบริษัทย่อย มีสัดส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 1.42 เท่า

### 3.4 ความเสี่ยงด้านการตลาดและการแข่งขัน

บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการแข่งขันกับผู้ให้บริการสินเชื่อที่เป็นสถาบันการเงิน หรือผู้ให้สินเชื่อที่มีผู้ถือหุ้นที่เป็นสถาบันการเงิน อย่างไรก็ตาม ลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ เป็นคนละกลุ่มกับลูกค้าของผู้ให้บริการที่เป็นสถาบันการเงินเนื่องจากลูกค้าของบริษัทฯ ส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีข้อจำกัดในเรื่องทุนจดทะเบียนและหลักทรัพย์ค้ำประกัน ทำให้ผู้ประกอบการดังกล่าวไม่ได้รับการสนับสนุนจากสถาบันการเงินและไม่ได้รับสินเชื่อที่ต้องการอย่างทันเวลา ในขณะเดียวกัน ความล่าช้าในกระบวนการพิจารณาของสถาบันการเงิน รวมทั้งสถาบันการเงินส่วนใหญ่จะไม่เน้นลูกค้าที่เป็นภาคราชการ หรือรัฐวิสาหกิจ เนื่องจากระยะเวลาของงานหรือระยะเวลาการชำระเงินกำหนดได้ไม่ชัดเจนเหมือนบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ ทำให้ผู้ประกอบการกลุ่มดังกล่าวหันมาใช้บริการของผู้ให้สินเชื่อที่ไม่ได้เป็นสถาบันการเงิน

คู่แข่งของบริษัทฯ ส่วนใหญ่จึงเป็นผู้ให้บริการสินเชื่อที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน โดยแต่ละผู้ประกอบการต่างเน้นการให้บริการสินเชื่อในแต่ละประเภทที่แตกต่างกัน ในขณะที่บริษัทฯ มีการให้บริการสินเชื่อที่ครบวงจรตั้งแต่การสนับสนุนสินเชื่อล่วงหน้า (Pre Finance) เช่น สินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันซอง (Bid Bond) เพื่อให้ลูกค้าสามารถดำเนินธุรกิจได้ตั้งแต่เริ่มประมูลงาน รวมไปถึงสินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ (Project Backup Financing) และบริการจัดหาสินค้า (Trade Finance) เพื่อช่วยให้ลูกค้าสามารถจัดหาสินค้าหลังจากประมูลงานได้ ก่อนที่จะให้บริการสินเชื่อที่เป็นผลิตภัณฑ์หลักอื่นๆ (Post-Finance) ไม่ว่าจะเป็นสินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงิน สินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ หรือสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้องต่อไป และด้วยกลยุทธ์การตลาดที่สำคัญของบริษัทฯ ไม่ว่าจะเป็นการบริการที่ครบวงจร รวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ ความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า อัตราค่าบริการที่ชัดเจน ความยืดหยุ่นในการให้สินเชื่อ รวมทั้งความเชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมไอที ซึ่งปัจจุบันหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ รวมทั้งเอกชนขนาดใหญ่มีการลงทุนในการพัฒนางานด้านไอทีค่อนข้างมาก ทำให้บริษัทฯ สามารถแข่งกับผู้ประกอบการรายอื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ

### 3.5 ความเสี่ยงในการพึ่งพิงบุคลากร

ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ พนักงานถือเป็นบุคลากรที่สำคัญ โดยเฉพาะเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายและการตลาดเพราะจะเป็นผู้ที่เข้าถึงและติดต่อกับลูกค้า ซึ่งบุคลากรเหล่านี้ ถือเป็นทรัพยากรที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ดังนั้น หากต้องเสียบุคลากรเหล่านี้ไป อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีมาตรการในการลดความเสี่ยงจากการสูญเสียบุคลากรดังกล่าว โดยบริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาและส่งเสริมบุคลากรให้มีส่วนร่วมในการดำเนินงานและเติบโตไปพร้อมกับความสำเร็จของบริษัทฯ มีการจ่ายค่าตอบแทนในอัตราตลาดเพื่อจูงใจให้บุคลากรดังกล่าวทำงานกับบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง รวมทั้งบริษัทฯ ได้มีการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 4,200,000 หุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัทฯ พร้อมกับการเสนอขายให้แก่ประชาชน (ในราคาเดียวกัน) ซึ่งเป็นการเปิดโอกาสให้พนักงานเป็นเจ้าของบริษัทฯ ที่ร่วมสร้างมรรวมทั้งจะช่วยเสริมสร้างกำลังใจ และแรงจูงใจให้พนักงานทำงานอยู่กับบริษัทฯ ในระยะยาว นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายในการพัฒนาความรู้ความสามารถในการทำงานเป็นทีม เพื่อไม่ให้ติดติดกับตัวบุคคล ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรคนใดคนหนึ่งโดยเฉพาะ อย่างไรก็ตาม จากอดีตที่ผ่านมาอัตราหมุนเวียนของบุคลากรในตำแหน่งที่สำคัญอยู่ในระดับที่ต่ำมาก ซึ่งสะท้อนถึงความภักดีของบุคลากรที่มีต่อองค์กร รวมถึงความเชื่อมั่นในศักยภาพขององค์กร และในปี 2558 บริษัทฯ ได้จัดทำโครงการสะสมหุ้นสำหรับพนักงานบริษัทจดทะเบียน EMPLOYEE JOINT INVESTMENT PROGRAM (EJIP) โดยทำสัญญา บริษัทหลักทรัพย์ ฟิลลิป (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ในการเป็นตัวแทนจัดการโครงการ โดยโครงการมีอายุ 3 ปี ตั้งแต่ เดือนเมษายน 2558 – มีนาคม 2561 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อธำรงรักษาผู้บริหารและพนักงานให้ทำงานอยู่กับบริษัทในระยะยาว ส่งเสริมความคิดและความรู้สึกของพนักงานในการเป็นเจ้าของกิจการร่วมกัน เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจผ่านการสร้างแรงจูงใจ และเสริมสร้างวินัยในการออมให้กับพนักงาน ในระหว่างที่โครงการยังไม่หมดอายุ หากมีพนักงานที่ยังไม่มีคุณสมบัติที่สามารถเข้าร่วม ณ ขณะนั้น แต่จะมีคุณสมบัติครบก่อนสิ้นอายุโครงการ ก็สามารถแสดงเจตจำนงเข้าร่วมได้ในทุกวันที่ 1 เมษายนของแต่ละปี ในส่วนของเงินนำส่งโครงการนี้ มีรายละเอียดดังนี้คือ พนักงานหรือผู้บริหาร (ส่วนงาน Back Office) ที่เข้าร่วมโครงการในอัตราร้อยละ 5 จากฐานเงินเดือน (Base Salary) และพนักงานหรือผู้บริหาร (ส่วนงาน Front Office) ที่เข้าร่วมโครงการในอัตราร้อยละ 5 จากฐานเงินเดือน (Base Salary) และเงินจูงใจ (Incentive) รวมกันสูงสุดไม่เกิน 100,000 บาท (หมายเหตุ : ฐานเงินเดือน (Base Salary) โดยไม่รวมค่าครองชีพ ค่าตำแหน่ง ค่าน้ำมันและยานพาหนะ ตลอดจนรายได้อื่นๆที่มีลักษณะเดียวกัน) โดยบริษัทจะสบทบการจ่ายในอัตราเท่ากับเงินนำส่งของพนักงานตลอดโครงการ

และในปี 2561 คณะกรรมการบริษัทฯ มีมติอนุมัติให้บริษัทจัดทำโครงการสะสมหุ้นสำหรับพนักงานบริษัท EJIP เป็นโครงการที่ 2 โดยโครงการมีอายุ 3 ปี ตั้งแต่ เมษายน 2561 – มีนาคม 2564 และได้เพิ่มอัตราการนำส่งเงินเข้าร่วมโครงการของพนักงาน ซึ่งบริษัทฯ จะหักเงินผู้ที่มีสิทธิและสมัครใจเข้าร่วมโครงการในอัตราร้อยละ 10 จากฐานเงินเดือน (Base Salary) สูงสุดไม่เกิน 100,000 บาทต่อเดือน (หมายเหตุ : ฐานเงินเดือน (Base Salary) โดยไม่รวมค่าครองชีพ ค่าตำแหน่ง ค่าน้ำมัน และยานพาหนะ ตลอดจนรายได้อื่นๆที่มีลักษณะเดียวกัน) โดยบริษัทฯจะสบทบการจ่ายในอัตราเท่ากับเงินนำส่งของพนักงานตลอดโครงการ

### 3.6 ความเสี่ยงจากอิทธิพลในการบริหารงานของผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ณ วันที่ 14 มิถุนายน 2556 บริษัท เอสวีโอเอ จำกัด (มหาชน) (“เอสวีโอเอ”) ถือหุ้นในบริษัท ร้อยละ 86.21 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ และภายหลังการเสนอขายหุ้นให้กับประชาชนในครั้งนี้อย่างสมบูรณ์แล้ว เอสวีโอเอจะเสนอขายหุ้นที่ตนถืออยู่ต่อประชาชน จำนวน 6,000,000 หุ้น โดยขายหุ้นดังกล่าวพร้อมกับการเสนอขายหุ้นให้กับประชาชนและในราคาเดียวกันสัดส่วนการถือหุ้นของเอสวีโอเอจะลดลงเหลือร้อยละ 47 ต่อมาในปี 2559 ได้มีการลดสัดส่วนการถือหุ้นของเอสวีโอเอลงเหลือร้อยละ 39.9 และในปี 2560 บริษัท เอสวีโอเอ จำกัด (มหาชน) ได้มีนโยบายในการลดสัดส่วนการถือหุ้นลงเหลือร้อยละ 35.0 และ 30.0 ตามลำดับ ซึ่งผู้ถือหุ้นรายใหญ่ดังกล่าวยังคงสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้ในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการกำหนดหรือข้อบังคับของบริษัทฯ กำหนดให้ต้องได้รับคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียง เนื่องจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่สามารถใช้เสียงซึ่งเกินกว่าร้อยละ 25 สำหรับการใช้อิทธิพลในการคัดค้านในมติต่างๆ ได้ ส่งผลให้ผู้ถือหุ้นรายอื่นไม่อาจถ่วงดุลการออกเสียงของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ได้

อย่างไรก็ตาม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่มีความต้องการให้อิสระแก่บริษัทฯ ในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากธุรกิจของบริษัทฯ เป็นธุรกิจการเงิน อย่างชัดเจน ซึ่งแตกต่างจากธุรกิจของเอสวีโอเอ ถึงแม้ว่าเอสวีโอเอจะยังคงเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ แต่ก็ตระหนักดีว่าธุรกิจลักษณะนี้ต้องการความเชี่ยวชาญในการบริหารงาน โดยจะเห็นได้ว่า ผู้บริหารของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เป็นผู้มีประสบการณ์ในธุรกิจด้านการเงิน ในขณะเดียวกัน บริษัทฯ ได้มีการแต่งตั้งกรรมการอิสระเข้ามาเป็นคณะกรรมการตรวจสอบจำนวน 5 ท่าน จากจำนวนกรรมการทั้งหมด 8 ท่าน ซึ่งมีประสบการณ์ธุรกิจด้านการเงินหรือมีความรู้เฉพาะด้านที่เอื้อประโยชน์ต่อการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ทั้งสิ้น เพื่อทำหน้าที่ให้คำแนะนำในการดำเนินธุรกิจ รวมทั้งตรวจสอบ พิจารณา และกลั่นกรองมิให้เกิดรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคต และเพื่อให้เกิดความโปร่งใสในการดำเนินงานของบริษัทฯ โดยภายหลังจากการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนแล้วโครงสร้างการบริหารทั้งในระดับกรรมการและผู้บริหารจะยังคงเป็นเช่นเดิม

### 3.7 ความเสี่ยงจากการปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในสัญญากู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน

เนื่องจากเอสวีโอเอ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ณ วันที่ 14 มิถุนายน 2556 ถือหุ้นในบริษัท ร้อยละ 86.21 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ และภายหลังการเสนอขายหุ้นให้กับประชาชนในครั้งนี้อย่างสมบูรณ์แล้ว เอสวีโอเอจะเสนอขายหุ้นที่ตนถืออยู่ต่อประชาชน จำนวน 6,000,000 หุ้น โดยขายหุ้นดังกล่าวพร้อมกับการเสนอขายหุ้นให้กับประชาชนและในราคาเดียวกัน สัดส่วนการถือหุ้นของเอสวีโอเอจะลดลงเหลือร้อยละ 47 ซึ่งสถาบันการเงินที่บริษัทฯ กู้ยืมเงินจำนวน 3 แห่ง ได้กำหนดเงื่อนไขในสัญญากู้ยืมเงินว่าเอสวีโอเอ จะต้องดำรงสัดส่วนการถือหุ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 47 ถึงแม้ว่าหุ้นที่เอสวีโอเอถือทั้งหมดจะอยู่ในกำหนดระยะเวลาห้ามซื้อขายหุ้นเป็นระยะเวลา 12 เดือนนับแต่วันที่หุ้นของบริษัทฯ เริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยภายหลังจากวันที่หุ้นของบริษัทฯ เริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ครบกำหนดระยะเวลา 6 เดือน เอสวีโอเอจะสามารถทยอยขายหุ้นได้ในจำนวนร้อยละ 25 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดที่ถูกสั่งห้ามขาย และอีกร้อยละ 75 เมื่อครบ 12 เดือน ต่อมาในเดือนมีนาคม 2558 ทางสถาบันการเงินทั้ง 3 แห่งได้พิจารณาปรับลดเงื่อนไขการดำรงสัดส่วนการถือหุ้นของเอสวีโอเอลงไปถึงร้อยละ 39.5 ดังนั้น และในปี 2560 สถาบันการเงินทั้ง 3 แห่งได้พิจารณาปรับลดเงื่อนไขการดำรงสัดส่วนการถือหุ้นของเอสวีโอเอลงไปที่ 35.0 และได้การพิจารณาอนุมัติปรับลดเหลือ 30.0 ตามนโยบายของเอสวีโอเอ ตามลำดับ บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงการผิดเงื่อนไขตามสัญญากู้ยืมเงินของสถาบันการเงิน 3 แห่ง หากเอสวีโอเอจำหน่ายหุ้นที่ตนถืออยู่ จนมีสัดส่วนการถือหุ้นน้อยกว่าร้อยละ 30.0

### 3.8 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนที่สำคัญอันเนื่องมาจากการเข้าทำธุรกรรมค้าประกันการซื้อสินค้าเป็นเงินตราต่างประเทศ อย่างไรก็ตามในสัญญาการค้าประกันการซื้อสินค้าเป็นเงินตราต่างประเทศที่มีกับลูกค้า บริษัทฯ กำหนดให้ลูกค้าเป็นผู้รับความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเอง และหากลูกค้ามีความประสงค์จะทำสัญญาซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า บริษัทฯ ก็จะดำเนินการเข้าทำสัญญาซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ากับธนาคารต่อไปอัตราเดียวกับที่ลูกค้าต้องการ เพื่อใช้เป็นเครื่องมือบริหารความเสี่ยง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ ไม่มีสัญญาซื้อเงินเหรียญสหรัฐอเมริกาล่วงหน้า

### 3.9 ความเสี่ยงด้านระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล

บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการบริหารจัดการข้อมูลระบบสารสนเทศของบริษัทฯ ซึ่งได้จัดจ้างบุคคลภายนอกดำเนินการพัฒนาซอฟต์แวร์สำหรับระบบการจัดการสารสนเทศขึ้น และให้บริการดูแลระบบฐานข้อมูลด้วย อย่างไรก็ตามระบบสารสนเทศที่มีอยู่ในปัจจุบันของบริษัทฯ มีคุณภาพและเพียงพอต่อการตัดสินใจ ทั้งข้อมูลทางการเงินและข้อมูลอื่นๆ และระบบการสื่อสารข้อมูลไปยังผู้ที่เกี่ยวข้องอย่างเหมาะสม ตลอดจนมีการใช้นโยบายการบัญชีที่รับรองทั่วไปเหมาะสมกับธุรกิจ ซึ่งมีการรับรองไว้ในรายงานผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ รวมถึงบริษัทฯ มีระบบการควบคุมการเข้าถึงระบบสารสนเทศ และข้อมูล การป้องกัน การสูญหาย การเรียกคืนข้อมูล และมีการควบคุมการลงละเมิดลิขสิทธิ์ การทำซ้ำ ดัดแปลง แก้ไขข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ หรือเทคโนโลยีสารสนเทศ การรักษาข้อมูลที่เป็นความลับทั้งของบริษัทฯ และลูกค้า เพื่อให้บริษัทฯ สามารถจัดการระบบสารสนเทศ และข้อมูลภายในองค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อให้มีความทันสมัยต่อการเติบโตในยุคปัจจุบัน และเพื่อให้เป็นการเน้นย้ำในด้านประสิทธิภาพ และความเชี่ยวชาญในด้านเทคโนโลยีของกลุ่มบริษัทเอสวีโอเอ โดยในปี 2560 - 2561 บริษัทฯ ยังคงดำเนินการพัฒนาซอฟต์แวร์สำหรับให้สามารถบริการลูกค้าได้มีประสิทธิภาพมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง และเพื่อให้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาช่วยในการตัดสินใจของฝ่ายบริหาร และสามารถรองรับการเติบโตของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ได้จัดหาเจ้าหน้าที่ผู้เชี่ยวชาญด้านสารสนเทศเข้ามารับผิดชอบดูแลด้านโครงสร้างพื้นฐานของระบบสารสนเทศ และโครงสร้างฐานข้อมูล เพื่อดูแลรับผิดชอบสารสนเทศของบริษัทฯ ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น อีกทั้งเพื่อทำหน้าที่จัดทำข้อมูลที่เกี่ยวข้องได้สำหรับการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการตัดสินใจของฝ่ายบริหาร

#### ความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นใหม่ (Emerging Risk)

1. ความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นใหม่เป็นความสูญเสียที่อาจเกิดขึ้นจากความเสี่ยงที่ยังไม่เคยปรากฏขึ้นหรือไม่เคยมีประสบการณ์ เวลาคู่ปัจจุบัน แต่ เนื่องจากในอนาคตมักจะมีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นได้หลายกรณี อันอาจเป็นผลจากการเปลี่ยนแปลงทางการเมือง กฎหมาย สังคม เทคโนโลยี สภาพแวดล้อมทางกายภาพ หรือการเปลี่ยนแปลงตามธรรมชาติ ซึ่งในบางเหตุการณ์อาจจะไม่สามารถประเมินผลกระทบ หรืออาจจะไม่สามารถระบุความเสี่ยงได้แน่นอน เช่น ความเสี่ยงจากนาโนเทคโนโลยี ความเสี่ยงจากการปรับแต่งทางพันธุกรรม หรือความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของสภาวะภูมิอากาศ เป็นต้น

2. ความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นใหม่ (Emerging Risk) ที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัท ได้แก่ การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี (Fintech) การเปลี่ยนผ่านจากยุคปัจจุบันไปสู่ยุคดิจิทัล (Digital Transformation) การโจมตีทางอินเทอร์เน็ต (Cyber Attack) และการโจรกรรมทางอินเทอร์เน็ต

3. การเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ (Aging Society) ปัจจุบันอายุเฉลี่ยของประชากรมีแนวโน้มสูงขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อบุคลากรของบริษัทเมื่อเกษียณอายุแล้วอาจจะไม่มีความสามารถในการใช้ชีวิตอยู่ได้อย่างสุขสบาย บริษัทฯ ได้ตระหนักในข้อนี้จึงได้มีการส่งเสริมให้ผู้บริหารและพนักงานมีการวางแผนทางการเงิน ส่งเสริมการออม

**แนวทางการบริหารความเสี่ยง**

- จัดให้มีการรวบรวมข้อมูล รายงานและเหตุการณ์ที่อาจกลายเป็นความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นใหม่จากแหล่งต่างๆ เช่น World Economic Forum, หน่วยงานรัฐ, เป็นต้น เพื่อทำความเข้าใจและหาวิธีการในการจำกัดผลกระทบที่จะมีต่อองค์กรได้อย่างเหมาะสม
- บริษัทยุทธศาสตร์พัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าในยุคปัจจุบันที่ต้องการความรวดเร็ว ถูกต้อง และแม่นยำ
- ส่งเสริมให้ความรู้เกี่ยวกับการออม เพื่อให้สามารถมีรายได้เพียงพอกับการใช้ชีวิตภายหลังจากเกษียณอายุ

**แผนการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง (Business Continuity Management) หรือ BCM**

การวางแผนความต่อเนื่องทางธุรกิจ เป็นการจัดทำ roadmap ในการบริหารธุรกิจให้ดำเนินไปอย่างต่อเนื่องโดยไม่หยุดชะงัก ในภาวะที่ธุรกิจต้องประสบกับสถานการณ์ไม่ปกติ ไม่ว่าจะเป็นภัยคุกคามจากภายนอกหรือภายในจะเป็นปัญหาและอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ

1. ปัจจัยด้านการสูญเสียบุคคลสำคัญของบริษัท บริษัทได้ตระหนักถึงการเตรียมให้มีผู้บริหารรุ่นใหม่ขึ้นมาเมื่อผู้บริหารรุ่นเก่าหมดวาระลง โดยมีการจัดทำแผนการ สืบทอดตำแหน่งสำหรับผู้บริหารระดับกรรมการผู้จัดการ หรือ ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน และนอกจากนั้นยังได้มีการฝึกให้ผู้บริหารระดับรองลงมา รวมถึงระดับหัวหน้างานได้เข้ามามีส่วนหนึ่งในการเรียนรู้แนวทางในการพิจารณาอนุมัติหรือไม่อนุมัติในการให้สินเชื่อกับลูกค้า โดยจะต้องมองความเสี่ยงให้รอบด้าน
2. ปัจจัยด้านการสูญเสียข้อมูลที่สำคัญ ไม่ว่าจะเป็นเกิดจากระบบ Server ล่ม การโจมตีทางอินเทอร์เน็ต บริษัทได้มีการสำรองข้อมูลไว้มากกว่า 1 แหล่ง

การดำเนินการ เมื่อเกิดภาวะวิกฤติขึ้น กรรมการผู้จัดการ เป็นผู้มีอำนาจตัดสินใจสั่งการ แก้ไขเหตุการณ์ฉุกเฉิน ต่าง ๆ ร่วมกับผู้บริหารระดับสูง และจะสื่อสารให้พนักงานทุกระดับ และ ลูกค้าได้ทราบผ่านช่องทาง Line, Email หรือ เว็บไซต์ของบริษัท หรือ ช่องทางอื่น ๆ ที่เหมาะสม

**การสร้างวัฒนธรรมองค์กรในการบริหารความเสี่ยง (Risk Culture)**

บริษัทตระหนักดีว่าวัฒนธรรมองค์กรเป็นองค์ประกอบสำคัญต่อความสำเร็จของการบริหารความเสี่ยง ดังนั้น บริษัทได้กำหนดให้ผู้บริหารเป็นผู้สื่อสารถึงความสำคัญของการบริหารความเสี่ยง และเป็นต้นแบบในการบริหารความเสี่ยง รวมถึงสร้างวิธีการนำการบริหารความเสี่ยงไปใช้ให้เห็นผลในทางปฏิบัติ โดยได้ให้มีการถ่ายทอดแนวคิดการบริหารความเสี่ยงจากระดับบนสู่ระดับพนักงาน และ กำหนดให้การบริหารความเสี่ยงเป็นหลักสูตรสำหรับผู้บริหารระดับผู้จัดการขึ้นไป จัดให้มีการแลกเปลี่ยนแบ่งปันประสบการณ์การบริหารความเสี่ยงผ่านที่ประชุมกลยุทธ์ และพนักงานทุกคนเป็น Risk Agent ที่มีหน้าที่จะต้องรายงานความเสี่ยงให้หัวหน้างานได้ทราบ โดยหากพนักงานพบว่ามีความเสี่ยงเกิดขึ้นจากกระบวนการขั้นตอนการปฏิบัติ ให้รายงานให้หัวหน้างาน ผู้บังคับบัญชาทราบถึงความเสี่ยงที่พบในการทำงานประจำวันเพื่อที่จะได้หาแนวทางในการป้องกัน แก้ไขความเสี่ยงที่เกิดขึ้น

**การระบุประเด็นที่เป็นสาระสำคัญของบริษัท (Materiality)**

ในการระบุประเด็นสำคัญบริษัทจะมีการพิจารณาทั้งปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอก โดยปัจจัยภายในประกอบไปด้วยกลยุทธ์ การดำเนินงาน ความเสี่ยงและโอกาส กรอบการดำเนินงาน และการประเมินการดำเนินงานทางด้านความยั่งยืนของบริษัท ส่วนปัจจัยภายนอกพิจารณาจากการสำรวจความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสียตลอดห่วงโซ่อุปทาน และแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของโลก โดยข้อมูลที่ได้จากการพิจารณาทั้งปัจจัยภายในและภายนอกจะนำมาประเมินประเด็นสำคัญของบริษัทเพื่อวางแผนการดำเนินงานต่อไป

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้จากการให้สินเชื่อ

สินทรัพย์ที่ได้จากการประกอบธุรกิจของบริษัท คือ ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้จากการให้สินเชื่อประเภทต่างๆ โดยสามารถแยกตามประเภทการให้สินเชื่อและการให้บริการ ดังนี้

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ			
	ปี 2561		ปี 2561		ปี 2560	
	ลูกหนี้ (ล้านบาท)	ร้อยละ	ลูกหนี้ (ล้านบาท)	ร้อยละ	ลูกหนี้ (ล้านบาท)	ร้อยละ
สินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงิน	122.61	5.13	122.61	5.12	190.64	8.94
สินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ	168.07	7.03	168.07	7.01	83.72	3.92
สินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง (Factoring)	1,032.65	43.18	1,032.65	43.10	840.50	39.40
บริการจัดหาสินค้า (Trade Finance)	8.06	0.34	13.01	0.54	14.67	0.68
สินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ (Project Backup Financing)	1,059.94	44.32	1,059.94	44.23	1,003.94	47.06
รวม	2,391.33	100.00	2,396.28	100.00	2,133.47	100.00

ทั้งนี้ หากแบ่งลูกหนี้การค้าและลูกหนี้จากการให้สินเชื่อแต่ละประเภทตามรายละเอียดอายุของยอดหนี้คงค้าง และการสำรองค่าเผื่อนั้นสงสัยจะสูญจะเป็นดังนี้

##### 4.2 ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าทางการเงิน

ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าทางการเงิน	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ			
	ปี 2561		ปี 2561		ปี 2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ลูกหนี้ปกติยังไม่ถึงกำหนดชำระ	119.22	97.01	119.22	97.01	180.04	94.36
ค้างชำระน้อยกว่า 1 เดือน	0.89	0.72	0.89	0.72	5.98	3.13
ค้างชำระตั้งแต่ 1-3 เดือน	1.58	1.29	1.58	1.29	4.78	2.51
ค้างชำระตั้งแต่ 3-6 เดือน	1.20	0.98	1.20	0.98	-	-
ค้างชำระตั้งแต่ 6-12 เดือน	-	-	-	-	-	-
ค้างชำระตั้งแต่ 12 เดือนขึ้นไป	-	-	-	-	-	-
รวม	122.89	100.00	122.89	100.00	190.80	100.00
ค่าเผื่อนั้นสงสัยจะสูญ	0.28		0.28		0.16	
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าทางการเงิน - สุทธิ	122.61		122.61		190.64	

## 4.3 ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ

ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ			
	ปี 2561		ปี 2561		ปี 2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ลูกหนี้ปกติยังไม่ถึงกำหนดชำระ	159.84	87.29	159.84	87.29	67.18	68.66
- ค้างชำระน้อยกว่า 1 เดือน	6.83	3.73	6.83	3.73	13.41	13.70
- ค้างชำระตั้งแต่ 1-3 เดือน	1.44	0.78	1.44	0.78	2.98	3.05
- ค้างชำระตั้งแต่ 3-6 เดือน	-	-	-	-	-	-
- ค้างชำระตั้งแต่ 6-12 เดือน	0.11	0.06	0.11	0.06	12.84	13.12
- ค้างชำระตั้งแต่ 12 เดือนขึ้นไป	14.90	8.14	14.90	8.14	1.44	1.47
<b>รวม</b>	<b>183.12</b>	<b>100.00</b>	<b>183.12</b>	<b>100.00</b>	<b>97.85</b>	<b>100.00</b>
ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	15.05		15.05		14.13	
<b>ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ – สุทธิ</b>	<b>168.07</b>		<b>168.07</b>		<b>83.72</b>	

## 4.4 ลูกหนี้จากการรับโอนสิทธิเรียกร้อง

ลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้อง	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ			
	ปี 2561		ปี 2561		ปี 2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ลูกหนี้ปกติยังไม่ถึงกำหนดชำระ	891.91	81.92	891.91	81.92	700.03	78.45
- ค้างชำระน้อยกว่า 1 เดือน	58.49	5.37	58.49	5.37	110.72	12.41
- ค้างชำระตั้งแต่ 1-3 เดือน	35.25	3.24	35.25	3.24	29.74	3.33
- ค้างชำระตั้งแต่ 3-6 เดือน	35.85	3.29	35.85	3.29	4.11	0.46
- ค้างชำระตั้งแต่ 6-12 เดือน	40.82	3.75	40.82	3.75	14.30	1.60
- ค้างชำระตั้งแต่ 12 เดือนขึ้นไป	26.45	2.43	26.45	2.43	33.43	3.75
<b>รวม</b>	<b>1,088.77</b>	<b>100.00</b>	<b>1,088.77</b>	<b>100.00</b>	<b>892.33</b>	<b>100.00</b>
ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	56.12		56.12		51.83	
<b>ลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้อง – สุทธิ</b>	<b>1,032.65</b>		<b>1,032.65</b>		<b>840.50</b>	



#### 4.5 ลูกหนี้ตามสัญญากู้ยืมเงิน (Project Backup Financing)

ลูกหนี้ตามสัญญากู้ยืมเงิน	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ			
	ปี 2561		ปี 2561		ปี 2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
- ลูกหนี้ปกติยังไม่ถึงกำหนดชำระ	891.24	77.70	891.24	77.70	873.44	83.64
- ค้างชำระน้อยกว่า 1 เดือน	71.48	6.23	71.48	6.23	99.44	9.52
- ค้างชำระตั้งแต่ 1-3 เดือน	39.31	3.43	39.31	3.43	31.06	2.98
- ค้างชำระตั้งแต่ 3-6 เดือน	22.10	1.92	22.10	1.92	33.72	3.23
- ค้างชำระตั้งแต่ 6-12 เดือน	97.24	8.48	97.24	8.48	6.57	0.63
- ค้างชำระตั้งแต่ 12 เดือนขึ้นไป	25.70	2.24	25.70	2.24	-	-
<b>รวม</b>	<b>1,147.07</b>	<b>100.00</b>	<b>1,147.07</b>	<b>100.00</b>	<b>1,044.23</b>	<b>100.00</b>
ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	87.13		87.13		40.29	
<b>ลูกหนี้ตามสัญญากู้ยืมเงิน – สุทธิ</b>	<b>1,059.94</b>		<b>1,059.94</b>		<b>1,003.94</b>	

#### 4.6 ลูกหนี้การค้า(Trade Finance)

ลูกหนี้การค้า	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ			
	ปี 2561		ปี 2560		ปี 2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ลูกหนี้ปกติยังไม่ถึงกำหนดชำระ	4.62	78.44	4.62	78.44	9.30	59.31
- ค้างชำระน้อยกว่า 1 เดือน	-	-	-	-	3.06	19.52
- ค้างชำระตั้งแต่ 1-3 เดือน	0.95	16.13	0.95	16.13	1.14	7.27
- ค้างชำระตั้งแต่ 3-6 เดือน	-	-	-	-	1.86	11.86
- ค้างชำระตั้งแต่ 6-12 เดือน	-	-	-	-	-	-
- ค้างชำระตั้งแต่ 12 เดือนขึ้นไป	0.32	5.43	0.32	5.43	0.32	2.04
<b>รวม</b>	<b>5.89</b>	<b>100.00</b>	<b>5.89</b>	<b>100.00</b>	<b>15.68</b>	<b>100.00</b>
ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	0.34		0.34		2.17	
<b>ลูกหนี้การค้า – สุทธิ</b>	<b>5.55</b>		<b>5.55</b>		<b>13.51</b>	

นโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทฯ มีนโยบายในการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญจากอายุหนี้เป็นเกณฑ์ดังนี้

ตารางการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	
อายุลูกหนี้	ร้อยละจากยอดหนี้
1. ค้างชำระน้อยกว่าหรือเท่ากับ 1 เดือน	1
2. ค้างชำระมากกว่า 1 เดือน	2
3. ค้างชำระมากกว่า 3 เดือน	20
4. ค้างชำระมากกว่า 6 เดือน	50
5. ค้างชำระมากกว่า 12 เดือน	100

เนื่องด้วยวิธีการพิจารณาตั้งสำรองหนี้สูญดังกล่าวข้างต้นใช้การพิจารณาแต่ละสัญญา ดังนั้นในกรณีที่ลูกค้านำมาทำธุรกรรมกับบริษัทโดยสุจริตกับหลักประกันอื่น (ถ้ามี) เช่น เงินมัดจำรับ เงินส่วนต่างรอคืนลูกค้า เป็นต้น

นโยบายการตัดหนี้สูญ

บริษัทฯ มีนโยบายการตัดหนี้สูญตามกฎหมายกระทรวงฉบับที่ 186 ออกตามความในประมวลรัษฎากรว่าด้วยการจำหน่ายหนี้สูญจากบัญชีลูกหนี้ โดยจะต้องได้รับความเห็นชอบและอนุมัติจากฝ่ายบริหารหรือคณะกรรมการบริษัทแล้วแต่กรณีตามตารางอำนาจอนุมัติ (Authority Table)

**4.7 อาคารและอุปกรณ์**

รายละเอียดของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังต่อไปนี้

ประเภทของทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 (พันบาท)	ภาวะผูกพัน
ส่วนปรับปรุงสำนักงานเช่า	เป็นของผู้ให้เช่า	1,013	ตามสัญญาเช่า
ยานพาหนะ	เป็นของลีซ อิท	3,312	ไม่มี
อุปกรณ์สำนักงาน	เป็นของลีซ อิท	1,093	ไม่มี
เครื่องตกแต่งสำนักงาน	เป็นของลีซ อิท	140	ไม่มี
คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	เป็นของลีซ อิท	6,807	ไม่มี
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	เป็นของลีซ อิท	3,180	ไม่มี
สินทรัพย์ระหว่างติดตั้ง	เป็นของลีซ อิท	5,106	ไม่มี
ส่วนปรับปรุงสำนักงานเช่า-ระหว่างทำ	เป็นของผู้ให้เช่า	519	ตามสัญญาเช่า
รวม		21,170	

## 5 ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ ไม่เป็นคู่ความหรือคู่กรณี ในคดีดังต่อไปนี้

1. คดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561

2. คดีที่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ แต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้

3. คดีที่ไม่ได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทฯ

**6 ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น**

ชื่อบริษัท	บริษัท ลีซ อิท จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	900/17 อาคารไอที โปรเฟสชั่นแนล ชั้น 21 ถนนพระราม 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพฯ 10120
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงิน (Leasing) สัญญาเช่าซื้อ (Hire Purchase) และสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง (Factoring) รวมทั้งมีบริการทางการเงินเสริมอื่นๆ เช่น สินเชื่อเพื่อการจัดหาหนังสือค้ำประกันของ (Bid Bond) สินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ (Project Backup Financing) บริการจัดหาสินค้า (Trade Finance) และบริการสินเชื่อเพื่อเปิด L/C (Letter of Credit)
เลขทะเบียนบริษัท	0107556000353
โทรศัพท์	0-2686-3200-4
โทรสาร	0-2686-3228, 0-2682-6089
เว็บไซต์	<a href="http://www.leaseit.co.th">www.leaseit.co.th</a>

ชื่อบริษัท	บริษัท ลิท เซอร์วิส แมเนจเม้นท์ จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	131 ถนนราษฎร์บูรณะ แขวงราษฎร์บูรณะ เขตราษฎร์บูรณะ กรุงเทพฯ 10140
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ประกอบธุรกิจให้บริการวิเคราะห์สินเชื่อให้กับลูกค้าของ บริษัท ลีซ อิท จำกัด (มหาชน)
เลขทะเบียนบริษัท	0105561087567
โทรศัพท์	02-686-3229

**บุคคลอ้างอิง**

นายทะเบียนหลักทรัพย์	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 66(0)-2009-9726 โทรสาร 66(0)-2009-9807-8 หรือ TSD Call Center 66(0)-2009-9999
ผู้สอบบัญชี	นางสาวสมใจ คุณปลื้ม                      ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4499 นางสาวรัตนา จาละ                      ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3734 นางสาวรัชดา ยงสวัสดิ์วิวัฒน์                      ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4951
	บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด อาคารเลครัชดา ชั้น 33 เลขที่ 193/136-137 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 66(0)-2264-0777 โทรสาร 66(0)-2264-0789-90