

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจและเป้าหมาย

วิสัยทัศน์

มุ่งมั่นที่จะเป็นกลุ่มบริษัททางการเงินชั้นนำ ที่มีเครือข่ายพันธมิตรในระดับสากล ที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า ด้วยผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินที่หลากหลายและครบถ้วน

พันธกิจ

สร้างคุณค่าสูงสุดภายใต้หลักธรรมาภิบาลให้แก่ผู้มีส่วนได้เสีย ซึ่งได้แก่

- ผู้ถือหุ้น: สร้างผลตอบแทนสูงสุดให้แก่ผู้ถือหุ้น พร้อมทั้งสร้างความเติบโตอย่างต่อเนื่องด้วยการปรับแผนกลยุทธ์ให้เข้ากับสภาวะการตลาด โดยการใช้ความเชี่ยวชาญรวมถึงนวัตกรรมใหม่มาประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมกับธุรกิจ
- พนักงาน: ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาศักยภาพและคุณภาพชีวิตให้แก่บุคลากร
- คู่แข่ง: ดำเนินการแข่งขันทางธุรกิจให้เป็นไปตามกรอบกติกาและตามกฎหมาย
- ลูกค้า: สร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้าด้วยการยึดมั่นการบริหารงานที่มีประสิทธิภาพแบบบูรณาการและยึดหลักธรรมาภิบาล
- เจ้าหน้าที่: ปฏิบัติตามสัญญาและเงื่อนไขที่มีต่อเจ้าหน้าที่อย่างเคร่งครัดและเป็นธรรม
- องค์กรกำกับดูแลและหน่วยงานรัฐ: ปฏิบัติตามกฎหมาย และระเบียบต่างๆ ที่กำหนดโดยองค์กรที่กำกับดูแลอย่างเคร่งครัด โดยต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันในทุกกรณี
- สังคม: มีจิตสำนึกที่จะเป็นพลเมืองดี ดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใส และตอบแทนคืนสู่สังคมรวมถึงสิ่งแวดล้อม

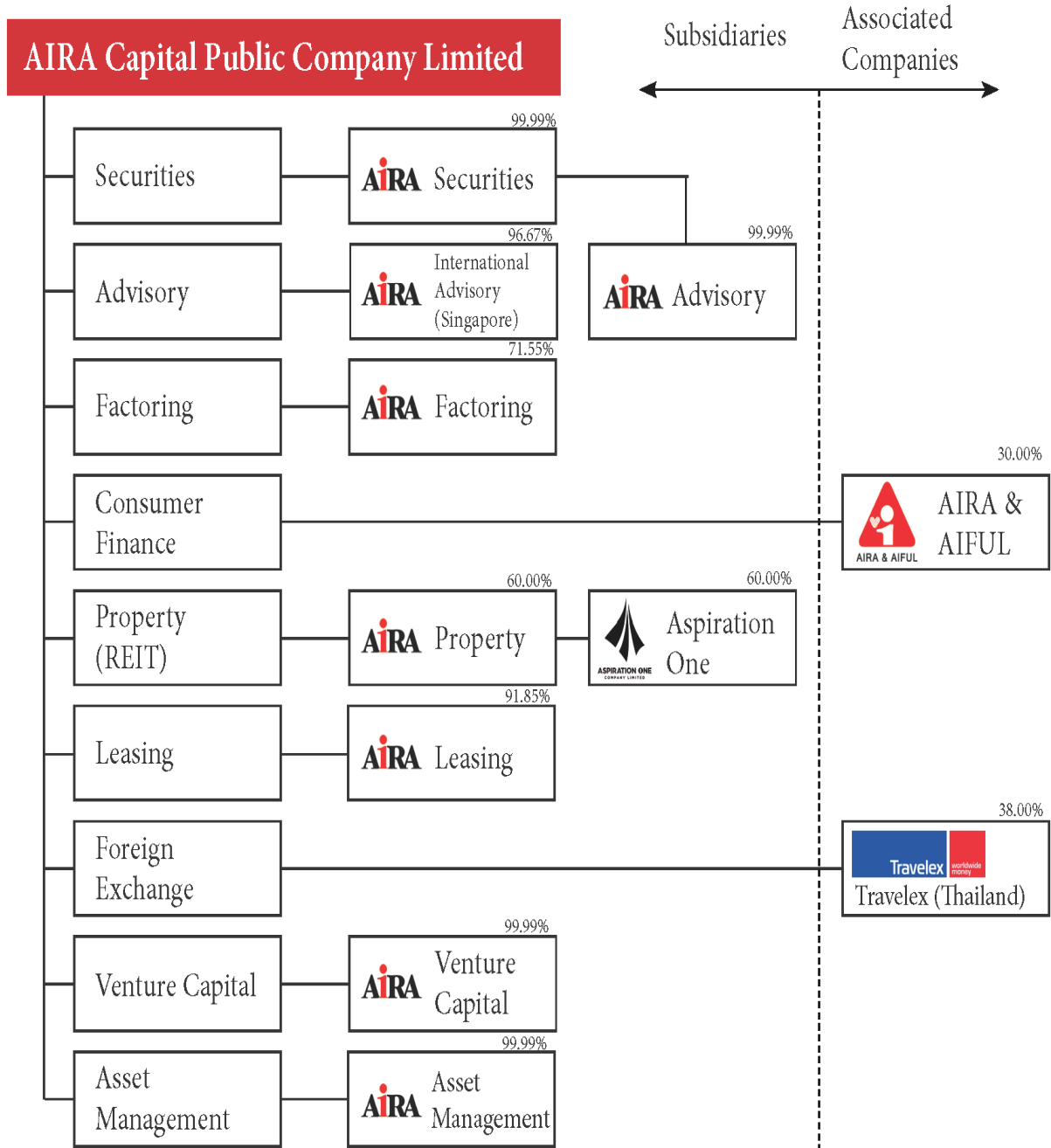
เป้าหมาย

บริษัทฯ มีเป้าหมายในการที่จะเป็นบริษัทลงทุน (Holding Company) เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผู้ลงทุน โดยมีกลุ่มเป้าหมายการลงทุนเป็นภาคธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการเงิน (Financial Sector) ในสัดส่วนที่ไม่น้อยกว่าร้อยละ 75 และที่ไม่ใช่ธุรกิจการเงิน (Non-financial Sector) ไม่เกินร้อยละ 25 ของมูลค่าการลงทุนทั้งหมด เพื่อรองรับการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศไทยและภูมิภาคเอเชีย ดังนั้น ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ จึงมีการเข้าลงทุนในธุรกิจที่มีความสำคัญต่อการเติบโตของเศรษฐกิจประเทศดังต่อไปนี้ ธุรกิจหลักทรัพย์ ธุรกิจบริหารจัดการกองทุนและสินทรัพย์ ธุรกิจแฟคตอริง ธุรกิจที่ปรึกษาทางการเงิน ธุรกิจแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ (Foreign currency exchange) ธุรกิจเช่า (Leasing) ธุรกิจเช่าซื้อ (HirePurchase) สินเชื่อเพื่อการบริโภค (Consumer Finance) รวมทั้งธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ (Property) เพื่อการลงทุน เป็นต้น

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

เดือน ปี	เหตุการณ์
2560	<ul style="list-style-type: none"> ● มีนาคม จัดตั้งบริษัทย่อย คือ บริษัท ไอร่า แอสเซท แมเนจเม้นท์จำกัด (“AIAM”) ด้วยทุนจดทะเบียน 100,000,000 บาท แบ่งเป็น 10,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท โดยบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99 เพื่อประกอบธุรกิจ Wealth and Investment Management โดยให้บริการด้านการจัดการกองทุนส่วนบุคคล (PrivateFund) การจัดการกองทุนรวม (Mutual Fund) และนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ที่เป็นหน่วยลงทุน (Securities Brokerage of Investment Units) ● พฤษภาคม ลงทุนเพิ่มในหุ้นสามัญของบริษัทร่วม คือ บริษัท ไอร่า แอนด์ โอฟุส จำกัด (มหาชน) (“A&A”) จำนวน 450,000,000 บาท คิดเป็น 450,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท โดยบริษัทฯ ยังคงสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 30 ตามเดิม ● สิงหาคม ลงทุนเพิ่มในบริษัทย่อย คือ บริษัท ไอร่า ลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) (“AIL”) จำนวน 296,250,000 บาท ทำให้บริษัทฯ มีสัดส่วนการถือหุ้น ใน AIL เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 80 เป็น ร้อยละ 91.85 ● กันยายน ลงทุนเพิ่มในบริษัทย่อย คือ AIRA International Advisory (Singapore) Pte.Ltd.(“AI”) จำนวน SGD 1,000,000 (หนึ่งล้านเหรียญสิงคโปร์) ทำให้บริษัทฯ มีสัดส่วนการถือหุ้นใน AI เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 90 เป็นร้อยละ 96.67
2561	<ul style="list-style-type: none"> ● สิงหาคม ใบสำคัญแสดงสิทธิในการจองซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ไอร่า แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) รุ่นที่ 1 หรือ AIRA-W1 ถึงกำหนดวันใช้สิทธิ ครั้งที่ 12 ซึ่งเป็นครั้งสุดท้าย เมื่อวันที่ 2 สิงหาคม 2561 โดยมีจำนวนใบสำคัญแสดงสิทธิที่ไม่ได้ใช้สิทธิ จำนวน 52,270,310 หน่วย
2562	<ul style="list-style-type: none"> ● บริษัท ไอร่า แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) <ol style="list-style-type: none"> 1. ได้รับการยอมรับการเป็นสมาชิกในแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้าน การทุจริต (Collective Action Coalition Against Corruption: CAC) 2. ได้รับการประเมินผลการกำกับดูแลกิจการที่ดี (CG Scoring) จากสมาคมส่งเสริมบริษัทภิบาลไทย (IOD) อยู่ในเกณฑ์ดีเลิศ โดยได้รับจำนวนตราสัญลักษณ์ 5 ดวง 3. ได้รับผลการประเมินการจัดประชุมผู้ถือหุ้น (AGM Checklist) ร้อยละ 100 ติดต่อกันปีที่ 2 ● ความสำเร็จของอาคารสปริงทาวเวอร์ ซึ่งเป็นโครงการอาคารสำนักงานมาตรฐาน LEED Gold เกรด A สูง 27 ชั้น และยังเป็นอาคารที่ได้รับรางวัล Asia Pacific Property Award 2018-2019 ซึ่งปัจจุบันอาคารได้เสร็จสมบูรณ์เป็นที่เรียบร้อยแล้วและได้เปิดให้บริการเมื่อปลายปี 2562 โดยมีผู้สนใจและแสดงเจตนาเช่าทำสัญญาเช่าแล้วประมาณ 60% ของพื้นที่เช่าอาคาร

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท* ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562



ทั้งนี้ รายละเอียดบริษัทย่อย/บริษัทร่วม ปกติตามหัวข้อ “ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทย่อย/บริษัทร่วม ทั้ง 11 บริษัท” ซึ่งเป็นนิติบุคคลที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 10 ขึ้นไป

ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัท ไอร่า แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (AIRA) มีการดำเนินธุรกิจการลงทุนในบริษัทอื่น (Holding Company) ปัจจุบันบริษัทมีบริษัทย่อยทั้งหมด 9 บริษัท และมีบริษัทร่วม 2 บริษัท

ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัทย่อยทั้ง 9 บริษัทมีดังนี้

1) บริษัทหลักทรัพย์ ไอร่า จำกัด (มหาชน)

บริษัทหลักทรัพย์ ไอร่า จำกัด (มหาชน) (“AS”) เป็นธุรกิจหลักของ AIRAจดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2547 โดยบริษัทได้เข้าเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ในวันที่ 24 มิถุนายน 2553 และมีอำนาจควบคุมใน AS ตั้งแต่วันที่ 24 มิถุนายน 2553 เป็นต้นมา ปัจจุบัน AS มีทุนจดทะเบียน 1,200 ล้านบาท โดยเป็นทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 1,100 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,100,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

AS ประกอบธุรกิจหลักทรัพย์ เป็นสมาชิกตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยหมายเลข 48 โดยได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจหลักทรัพย์หลายประเภท ได้แก่ การเป็นนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ การค้าหลักทรัพย์ การเป็นที่ปรึกษาการลงทุน การเป็นที่ปรึกษาการเงินและจัดจำหน่ายหลักทรัพย์ ธุรกิจยืมและให้ยืมหลักทรัพย์ (เฉพาะ Principal) การเป็นตัวแทนซื้อขายสัญญาซื้อขายล่วงหน้าการจัดการกองทุนส่วนบุคคล และการเป็นตัวแทนสนับสนุนการขายกองทุน

ปัจจุบัน AS มีที่ตั้งสำนักงานใหญ่ที่อาคารจัตุรัสจามจุรี และมีสาขา 9 แห่ง ได้แก่ สาขาอาคารจัตุรัสจามจุรี ชั้น G, สาขาสุรวงศ์, สาขามหาวิทยาลัยศรีปทุม, สาขาเมืองทองธานี, สาขานครสวรรค์, สาขาเชียงใหม่, สาขาพหลโยธิน สาขาสุราษฎร์ธานี และสาขาราชบุรี

1.1) บริษัท ไอร่า แอดไวเซอร์ จำกัด

บริษัท ไอร่า แอดไวเซอร์ จำกัด (“AD”) จดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 23 มีนาคม 2541 ด้วยทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาทโดยในเดือนมีนาคม 2550 AS ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทเข้าถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ปัจจุบัน AD มีทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาทโดยเป็นทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 50 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 5,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท

AD ประกอบธุรกิจให้บริการที่ปรึกษาทางธุรกิจแบบครบวงจร ซึ่งเน้นทำธุรกิจเป็นที่ปรึกษาทางการเงินในการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ การครอบงำกิจการ และการให้ความเห็นอิสระในรายการเกี่ยวโยงกัน และการได้มาและจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย การปรับปรุงโครงสร้างหนี้ การซื้อขายและควบรวมกิจการ

AD ได้ใบอนุญาตประกอบธุรกิจที่ปรึกษาทางการเงินและเบ็ดเตล็ด ด้านการวางแผนธุรกิจจากกระทรวงการคลัง และที่ปรึกษาการเงินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.)

2) บริษัท ไอรา แฟคตอริง จำกัด (มหาชน)

บริษัท ไอรา แฟคตอริง จำกัด (มหาชน) (“AF”) เป็นธุรกิจหลักอีกบริษัทของ AIRAจดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 6 มกราคม 2540 ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 20 ล้านบาท โดยบริษัทเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในสัดส่วนร้อยละ 71.55 ปัจจุบัน AF เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ mai มีทุนจดทะเบียน 400 ล้านบาท โดยเป็นทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 400 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,600,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท

AF ประกอบธุรกิจแฟคตอริงภายในประเทศเป็นหลัก (Domestic Factoring) เป็นผู้ให้บริการเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้น โดยการรับซื้อลดลูกหนี้การค้าจากการรับโอนสิทธิเรียกร้องในการรับเงิน กลุ่มลูกค้าหลัก ได้แก่ กลุ่มค้าปลีกสมัยใหม่ และกลุ่มชิ้นส่วนรถยนต์

3) AIRA International Advisory (Singapore) Pte. Ltd.

AIRA International Advisory (Singapore) Pte. Ltd. (“AI”) จดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 2 มกราคม 2556 โดยบริษัทเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในสัดส่วนร้อยละ 96.67 ปัจจุบัน AI มีทุนจดทะเบียน 1,500,000 ดอลลาร์สิงคโปร์ โดยเป็นทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 1,500,000 ดอลลาร์สิงคโปร์ แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 ดอลลาร์สิงคโปร์

AI ประกอบธุรกิจที่ปรึกษาทางการเงิน การซื้อขาย และการควบรวมกิจการทั้งในประเทศและระหว่างประเทศ (Cross Border Merger & Acquisition) และการลงทุนในสาธารณรัฐสิงคโปร์และภูมิภาคอาเซียน เพื่อรองรับการเปิดประชาคมอาเซียน (AEC)

4) บริษัท ไอรา พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

บริษัท ไอรา พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (“AIP”) จดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 23 กรกฎาคม 2558 และแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดเมื่อวันที่ 22 เมษายน 2559 โดยปัจจุบัน บริษัทมีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 60 ร่วมกับพันธมิตร ได้แก่ Kenedix Asia Pte. Ltd. ประเทศญี่ปุ่นถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 20 และ Eugene Investment & Securities Co., Ltd. ประเทศเกาหลี ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 20 ปัจจุบัน AIP มีทุนจดทะเบียน 1,000 ล้านบาท โดยเป็นทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 650 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 65,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท

AIP เป็นบริษัทที่มีการประกอบธุรกิจโดยมีรายได้จากการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding company) โดยในปี 2558 นั้นบริษัทได้ลงทุนใน บริษัท แอสไพเรชั่น วัน จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า อาคารตั้งอยู่บริเวณสี่แยกราชเทวี โครงการเริ่มการก่อสร้างปี 2560 และเปิดดำเนินการปลายปี 2562 และจะมีการรับรู้รายได้ตั้งแต่ปี 2563 เป็นต้นไป

4.1) บริษัท แอสไพเรชั่น วัน จำกัด

บริษัท ไอรา พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทได้เข้าลงทุนในบริษัท แอสไพเรชั่น วัน จำกัด (“ASP1”) จดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 25 กันยายน 2558 โดย AIP ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 60 ร่วมกับพันธมิตร ได้แก่ บริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 25 และบริษัท แสงฟ้าก่อสร้าง จำกัด ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 15 ปัจจุบัน ASP1 มีทุนจดทะเบียน 1,000 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท โดยเป็นทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 750.25 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น เรียกชำระหุ้นละ 10 บาท และหุ้นสามัญจำนวน 99,900,000 หุ้น เรียกชำระหุ้นละ 7.50 บาท

ASP1 ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และได้พัฒนาโครงการอาคารสำนักงานให้เช่า “Spring Tower” บนที่ดินบริเวณสี่แยกราชเทวีของสำนักงานทรัพย์สินพระมหากษัตริย์ ระยะเวลาสัญญาเช่า 30 ปี และได้รับสิทธิที่จะต่อสัญญาออกไปอีก 30 ปีโดยเป็นโครงการอาคารสำนักงานมาตรฐาน LEED Gold เกรด A สูง 27 ชั้น พื้นที่ 27,255 ตารางเมตร และยังเป็นอาคารที่ได้รับรางวัล Asia Pacific Property Award 2018-2019 ซึ่งอาคารได้เสร็จสมบูรณ์เป็นที่เรียบร้อยแล้วและได้เปิดให้บริการเมื่อปลายปี 2562 โดยมีผู้สนใจและแสดงเจตนาเช่าทำสัญญาเช่าแล้วประมาณ 60% ของพื้นที่เช่าอาคาร

5) บริษัท ไอรา ลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน)

บริษัท ไอรา ลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) (“AIL”) เดิมชื่อ บริษัท เร็นท์-อะ-วี จำกัด ได้จดทะเบียนแปรสภาพนิติบุคคลและเปลี่ยนชื่อ เป็น บริษัท ไอรา ลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 5 กรกฎาคม 2559 โดยบริษัทมีสัดส่วนการลงหุ้นร้อยละ 91.85 ปัจจุบัน AIL มีทุนจดทะเบียน 500 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยเป็นทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 500 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 500,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท

AIL ประกอบธุรกิจให้เช่าซื้อเครื่องจักร และอุปกรณ์ที่ใช้ในอุตสาหกรรมแบบสัญญาเช่าการเงิน สัญญาเช่าซื้อ และสัญญาเช่าดำเนินงาน เป็นบริษัทมหาชนภายใต้กฎหมายของประเทศไทย โดยมีเป้าหมายที่จะนำเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

6) บริษัท ไอรา เวนเจอร์ แคปปิตอล จำกัด

บริษัท ไอรา เวนเจอร์ แคปปิตอล จำกัด (“AVC”) จดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 20 ธันวาคม 2559 โดยบริษัทมีสัดส่วนการลงหุ้นร้อยละ 99.99 ปัจจุบัน AVC มีทุนจดทะเบียน 20 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 2,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท โดยเป็นทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 5 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 2,000,000 หุ้น เรียกชำระหุ้นละ 2.50 บาท

AVC ประกอบธุรกิจเป็นกิจการร่วมลงทุน (Venture Capital) โดยลงทุนในกิจการที่มีศักยภาพในการเติบโตสูงใน 10 อุตสาหกรรม ภายใต้การรับรองของสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) ตามมาตรการภาษีเพื่อสนับสนุนกิจการร่วมลงทุนของภาครัฐ

7) บริษัท ไอรา แอสเซท แมเนจเม้นท์ จำกัด

บริษัท ไอรา แอสเซท แมเนจเม้นท์ จำกัด (“AIAM”) จดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 2 มีนาคม 2560 โดยบริษัทมีสัดส่วนการลงหุ้นร้อยละ 99.99 ปัจจุบัน AIAM มีทุนจดทะเบียน 100 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท โดยเป็นทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 25 ล้านบาท

AIAM ประกอบธุรกิจ Wealth and Investment Management โดยให้บริการที่ปรึกษาการลงทุน

ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัทร่วม 2 บริษัท มีดังนี้

1) บริษัท ไอร่า แอนด์ ไอฟูล จำกัด (มหาชน)

บริษัท ไอร่า แอนด์ ไอฟูล จำกัด (มหาชน) (“A&A”) เป็นบริษัทร่วมทุนระหว่างบริษัทและ AIFUL CORPORATION ประเทศญี่ปุ่น จดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 24 ธันวาคม 2557 โดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 30 ปัจจุบัน A&A มีทุนจดทะเบียน 4,000 ล้านบาท โดยเป็นทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 4,000 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 4,000,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

A&A ประกอบธุรกิจให้สินเชื่อส่วนบุคคล (Consumer Finance) ภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทย เป็นบริษัทมหาชนภายใต้กฎหมายของประเทศไทย โดยมีเป้าหมายที่จะนำเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

2) บริษัท ทราเวลเล็กซ์ (ไทยแลนด์) จำกัด

บริษัท ทราเวลเล็กซ์ (ไทยแลนด์) จำกัด (“TVXT”) จดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 15 กันยายน 2559 โดยบริษัท มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 38 ร่วมกับพันธมิตร ได้แก่ Travelex Limited ประเทศอังกฤษ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 62 ปัจจุบัน TVXT มีทุนจดทะเบียน 110 ล้านบาท โดยเป็นทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 110 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 11,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท

TVXT ประกอบธุรกิจเป็นบุคคลรับอนุญาต (Authorized Money Changer) ตามหลักเกณฑ์และวิธีปฏิบัติของธนาคารแห่งประเทศไทยและกระทรวงการคลัง สำหรับให้บริการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ และจำหน่ายสินค้าที่ระลึกให้แก่นักท่องเที่ยวต่างชาติ

อนึ่ง เนื่องจากบริษัทดำเนินธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) และไม่มีการประกอบธุรกิจโดยตรง รายได้ส่วนใหญ่ของบริษัทจึงมาจากผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ส่วนที่ 1
การประกอบธุรกิจ

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อย ตั้งแต่ปี 2560-2562

โครงสร้างรายได้ของบริษัท และบริษัทย่อย	แหล่งที่มาของ รายได้*	ปี 2560		ปี 2561		ปี 2562	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
(1) ค่านายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์	AS	325.58	41.88	324.80	40.29	271.71	34.70
(2) ดอกเบี้ยรับจากการรับโอนสิทธิเรียกร้อง	AF	172.27	22.16	179.72	22.30	177.20	22.63
(3) ค่าธรรมเนียมและบริการ	AF (71.0%), AD (18.5%), AS (10.5%)	61.09	7.86	68.45	8.49	67.29	8.59
(4) กำไรจากเงินลงทุน	AS	8.04	1.03	-	-	7.30	0.93
(5) ดอกเบี้ยและเงินปันผล	AC (4.6%), AS (74.5%), AF (8.6%), AIL (9.7%) ASP1, AIP, AD, AIAM, AVC (รวม 2.6%)	57.71	7.42	45.96	5.70	51.20	6.54
(6) ดอกเบี้ยเงินให้กู้ยืมเพื่อซื้อหลักทรัพย์	AS	83.63	10.76	90.74	11.26	77.77	9.93
(7) รายได้จากกรให้เช่าซื้อและเช่าการเงิน	AIL	10.82	1.39	39.05	4.84	75.63	9.66
(8) รายได้จากกรให้เช่าและบริการ	AIL	51.04	6.57	51.50	6.39	47.79	6.10
(9) รายได้อื่น	AIL (39.8%) ASP1 (36.5%) AF (17.6%) AS, AIAM, AC, AIAS (รวม 6.1%) อื่นๆ	7.23	0.93	5.87	0.73	7.16	0.92
รายได้รวม		777.43	100.00	806.09	100.00	783.05	100.00

หมายเหตุ : * รายได้จากบริษัทย่อย

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1) บริษัท ไอรา แคปิตอล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “AC”)

บริษัทดำเนินธุรกิจการลงทุนในบริษัทอื่น (Holding Company) ดังนั้น บริษัทมีลักษณะการดำเนินงานโดยควบคุมและดูแลการลงทุนของบริษัทโดยมีรายได้หลักของบริษัทจะมาจากเงินปันผล และกำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทย่อย/บริษัทร่วมที่ไปลงทุน

ปัจจุบันบริษัทมีการลงทุนทางตรงจำนวน 9 บริษัท ได้แก่

1. บริษัทหลักทรัพย์ ไอรา จำกัด (มหาชน) (“AS”) ซึ่งบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99
2. บริษัท ไอรา แคปิตอล จำกัด (มหาชน) (“AF”) ซึ่งบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 71.55
3. AIRA International Advisory (Singapore) Pte. Ltd. (“AI”) ซึ่งบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 96.67
4. บริษัท ไอรา แอนดีโอพูล จำกัด (มหาชน) (“A&A”) ซึ่งบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 30.00
5. บริษัท ไอรา พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (“AIP”) ซึ่งบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 60.00
6. บริษัท ไอรา ลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) (“AIL”) ซึ่งบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 91.85
7. บริษัท ทราเวลเล็กซ์ (ไทยแลนด์) จำกัด (“TVXT”) ซึ่งบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 38.00
8. บริษัท ไอรา เวเนเจอร์ แคปิตอล จำกัด (“AVC”) ซึ่งบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99
9. บริษัท ไอรา แอสเซท แมเนจเม้นท์ จำกัด (“AIAM”) ซึ่งบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99

และมีการลงทุนทางอ้อมในบริษัทย่อยจำนวน 2 บริษัท ได้แก่

1. บริษัท ไอรา แอดไวเซอร์ จำกัด (“AD”) ซึ่งเป็นการลงทุนผ่าน AS ในสัดส่วนร้อยละ 99.99
2. บริษัท แอสไพเรชั่น วัน จำกัด (“ASP 1”) ซึ่งเป็นการลงทุนผ่าน AIP ในสัดส่วนร้อยละ 36.00 (AC ถือหุ้นใน AIP ในสัดส่วนร้อยละ 60.00 และ AIP ถือหุ้นใน ASP 1 ในสัดส่วนร้อยละ 60.00)

2) บริษัทหลักทรัพย์ ไอรา จำกัด (มหาชน) (“AS”)

เป็นบริษัทแกนที่ใช้ในการจดทะเบียนเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ มีสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 51 ของงบการเงินรวมปี 2562 ธุรกิจหลักทรัพย์ของ AS มีการให้บริการหลายประเภท ได้แก่ ธุรกิจนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ ธุรกิจการค้าหลักทรัพย์ ธุรกิจการเป็นที่ปรึกษาการลงทุน ธุรกิจวาณิชธนกิจ การจัดการกองทุนส่วนบุคคลตัวแทนซื้อขายสัญญาซื้อขายล่วงหน้า การให้บริการยืมและให้ยืมหลักทรัพย์ และการเป็นตัวแทนสนับสนุนการขายกองทุน โดยมีรายละเอียดแยกตามประเภทธุรกิจที่สำคัญดังนี้

(1) ธุรกิจนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ (Securities Brokerage)

AS เป็นบริษัทหลักทรัพย์ที่เป็นสมาชิกตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หมายเลข 48 ให้บริการนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์

ลักษณะลูกค้าของ AS แยกตามประเภทลูกค้า

เมื่อพิจารณาจากประเภทของลูกค้า จะพบว่าลูกค้าส่วนใหญ่ของ AS เป็นลูกค้ารายย่อยและลูกค้ากลุ่ม High End Net Worth

ลักษณะลูกค้าแยกตามประเภทบัญชี

เมื่อพิจารณาจากมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์แยกตามประเภทของบัญชี จะพบว่าลูกค้าส่วนใหญ่ของ AS ส่วนใหญ่เป็นลูกค้าบัญชีเงินสดและบัญชี Cash Balance รองลงมาเป็นบัญชีเงินกู้ยืมเพื่อซื้อหลักทรัพย์

ทั้งนี้ AS ได้กำหนดนโยบายในการรับลูกค้า และอนุมัติวงเงินให้ลูกค้า นโยบายการให้สินเชื่อเพื่อซื้อหลักทรัพย์ในระบบเครดิตบาลานซ์ (Credit Balance) และนโยบายการรับหลักประกันบัญชีเงินกู้ยืม (Initial Margin) ดังนี้

นโยบายในการรับลูกค้า และอนุมัติวงเงินให้ลูกค้า

AS มีนโยบายในการคัดเลือกลูกค้าที่มีคุณภาพทั้งลูกค้ารายย่อยและลูกค้าสถาบันทั้งในและต่างประเทศ โดยดำเนินการพิสูจน์ความมีตัวตนของลูกค้าตามเกณฑ์ Know Your Customer และ Customer Due Diligence (KYC/CDD) จากความมั่นคงของหน้าที่การงาน ฐานะการเงิน และความสามารถในการชำระเงิน ตามเอกสารรายละเอียดระเบียบของ บริษัทที่สำคัญ เช่น สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาหนังสือเดินทาง สำเนาทะเบียนบ้าน รวมทั้งลงนามรับรองความถูกต้องของข้อมูล โดยเจ้าหน้าที่การตลาดจะต้องอธิบายให้ลูกค้าเข้าใจเกี่ยวกับเอกสาร หลักเกณฑ์ ความเสี่ยง และข้อบังคับต่าง ๆ และเมื่อพิจารณาเห็นสมควรอนุมัติวงเงินซื้อขายได้จะนำเสนอความเห็นต่อผู้บังคับบัญชา และจัดส่งให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการเพื่อตรวจสอบความครบถ้วนของเอกสารการเปิดบัญชี และให้ความเห็นต่อวงเงินที่ขออนุมัติ และให้ผู้มีอำนาจลงนาม นอกจากนี้ AS มีนโยบายในการพิจารณาทบทวนวงเงินซื้อขายหลักทรัพย์ และการทบทวนข้อมูลลูกค้าเป็นประจำอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง โดยพิจารณาจากพฤติกรรมการลงทุนของลูกค้า และประวัติการชำระราคา และส่งมอบหลักทรัพย์ และปัจจัยอื่นใดที่มีเหตุอันควรสงสัยเกี่ยวกับความน่าเชื่อถือของลูกค้า

นโยบายการให้สินเชื่อเพื่อซื้อหลักทรัพย์ในระบบเครดิตบาลานซ์ (Credit Balance)

AS ได้กำหนดนโยบาย ขั้นตอนการดำเนินการ และอำนาจอนุมัติให้รัดกุม โดยสรุปได้ดังนี้

1) ยอดเงินให้กู้ยืมเพื่อซื้อหลักทรัพย์แก่ลูกค้าทุกรายรวมกัน ภายหลังจากหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญในแต่ละวัน จะต้องไม่เกิน 5 เท่า ของเงินกองทุนของ AS และ/หรือยอดหนึ่งค่างของลูกค้ารายใดรายหนึ่งจะต้องไม่เกินร้อยละ 25 ของเงินกองทุนของ AS เว้นแต่เป็นกรณีที่เป็นผลมาจากการเรียกเก็บดอกเบี้ยจากการให้กู้ยืมเงินเพื่อซื้อหลักทรัพย์ หรือการที่เงินกองทุนของ AS ลดลง ซึ่งเป็นไปตามหลักเกณฑ์ของสำนักงาน ก.ล.ต.

2) AS ไม่มีนโยบายให้กู้ยืมเงินเพื่อซื้อหลักทรัพย์ใดหลักทรัพย์หนึ่งในลักษณะระจุกตัว โดยกำหนดห้ามลูกค้ากู้ยืมเงินเพื่อซื้อหลักทรัพย์ใดหลักทรัพย์หนึ่งเกินกว่าร้อยละ 5 ของทุนจดทะเบียนของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์นั้น

3) ในกรณีที่ทรัพย์สินของลูกค้ารายใดลดลงจนต่ำกว่ามูลค่าหลักประกันที่ต้องดำรงไว้ AS จะมีหนังสือเป็นลายลักษณ์อักษร หรือมีจดหมายแจ้งให้ลูกค้ารายดังกล่าวเพิ่มหลักประกัน จนทำให้ทรัพย์สินของลูกค้ามีมูลค่าไม่ต่ำกว่ามูลค่าหลักประกันที่ต้องดำรงไว้ และหากลูกค้าไม่ดำเนินการนำหลักประกันมาวางเพิ่มภายใน 5 วันทำการ นับจากวันที่ AS เรียก AS จะบังคับชำระหนี้จากทรัพย์สินที่เป็นหลักประกัน

4) ในกรณีที่ทรัพย์สินของลูกค้ารายใดลดลงจนเท่ากับ หรือต่ำกว่ามูลค่าหลักประกันขั้นต่ำ AS จะดำเนินการบังคับชำระหนี้จากทรัพย์สินที่เป็นหลักประกันในวันทำการถัดจากวันที่ทรัพย์สินของลูกค้าเท่ากับ หรือต่ำกว่ามูลค่าหลักประกันขั้นต่ำ

นโยบายการรับหลักประกันบัญชีเงินกู้ยืม (Initial Margin)

ในการเปิดบัญชีเพื่อซื้อขายหลักทรัพย์บัญชีมาร์จิ้น AS กำหนดให้ลูกค้าต้องนำเงินสด หรือหลักทรัพย์ จดทะเบียนมาวางไว้ในบัญชีมาร์จิ้น เพื่อเป็นหลักประกันก่อนการซื้อขายหลักทรัพย์ครั้งแรกในจำนวนไม่ต่ำกว่าอัตรา มาร์จิ้นเริ่มต้นตามที่ตลาดหลักทรัพย์กำหนด (ปัจจุบันกำหนดที่อัตราร้อยละ 50) ทั้งนี้ AS จะนับรวมมูลค่าของทรัพย์สิน ที่ได้รับจากลูกค้าเพื่อเป็นประกันในการชำระหนี้ในบัญชี Credit Balance เพื่อประโยชน์ในการคำนวณอำนาจซื้อของ ลูกค้าเฉพาะทรัพย์สินนั้นเป็นทรัพย์สินประเภทเงินสด หรือหลักทรัพย์จดทะเบียน

นโยบายการลงทุน (Proprietary Trading)

AS มีนโยบายการลงทุนในหลักทรัพย์ที่มีสภาพคล่องสูง มีปัจจัยพื้นฐาน มีฐานะการเงินดี และมีแนวโน้มการ เจริญเติบโตที่ดี ในราคาที่ให้ผลตอบแทนที่เหมาะสม ภายใต้ความเสี่ยงที่ยอมรับได้ และมีการกระจายความเสี่ยง รวมทั้ง การป้องกันการกระจุกตัวของการลงทุน สำหรับนโยบายการควบคุมดูแลการลงทุน คณะกรรมการ AS จะเป็นผู้อนุมัติ วงเงินลงทุน รวมทั้งอนุมัติระเบียบวิธีปฏิบัติ และการบริหารความเสี่ยงเกี่ยวกับการลงทุน นอกจากนั้น AS ยังได้แต่งตั้ง คณะอนุกรรมการการลงทุน เพื่อควบคุมดูแลการลงทุนให้เป็นไปตามระเบียบ และขั้นตอนปฏิบัติที่ได้รับอนุมัติ และควบคุม กำกับดูแลความเสี่ยงในการลงทุนให้เหมาะสม โดยมีการเลือกลงทุนในหลักทรัพย์ที่อยู่ใน SET 100 หรือหลักทรัพย์ที่ คณะอนุกรรมการการลงทุนพิจารณาอนุมัติ

หลักการในการควบคุมธุรกิจ Proprietary Trading คือ มีการควบคุมวงเงินในการซื้อขาย ซึ่งอนุมัติวงเงิน โดยคณะกรรมการบริษัท มีคณะอนุกรรมการการลงทุนเป็นผู้ควบคุม Trader ของ AS ซึ่งคณะอนุกรรมการการลงทุน จะเป็นผู้กำหนดอุตสาหกรรมในการลงทุนในแต่ละช่วงเวลาตามความเหมาะสม จากนั้น Trader จะเป็นผู้ตัดสินใจในการ เลือกลงทุนหุ้นรายตัวในรายอุตสาหกรรมตามที่คณะอนุกรรมการการลงทุนได้กำหนดไว้ ทั้งนี้เมื่อคำสั่งซื้อขายเกิดขึ้นก็จะมี ระบบตรวจสอบรายการดังกล่าวว่าสอดคล้องตามนโยบาย หรือไม่ และจะมีฝ่าย Compliance ของ AS เป็นผู้ตรวจสอบ การซื้อขาย นอกจากนี้การสรรหาคณะอนุกรรมการการลงทุนจะคัดเลือกจากพนักงานในสายงาน Back-Office เพื่อไม่ให้เกิดการรั่วไหลของข้อมูลความลับลูกค้า (Information Leak) และเป็นไปตามหลักการ Chinese Wall

กรณีที่ผู้ปฏิบัติไม่ดำเนินการตามกรอบนโยบายที่กำหนด จะมีคณะอนุกรรมการการลงทุนเป็นผู้ควบคุมดูแล พร้อมกันนี้ ต้องขออนุมัติการทำรายการดังกล่าวให้เป็นไปตามหลักนโยบายที่ได้กำหนดไว้

(2) ธุรกิจการค้าหลักทรัพย์ (Securities Trading)

AS ให้บริการซื้อขายตราสารหนี้เป็นส่วนใหญ่แก่นักลงทุนทั้งประเภทสถาบัน และนักลงทุนประเภทบุคคลเพื่อเป็น การเพิ่มทางเลือกในการลงทุนให้กับนักลงทุนที่ต้องการผลตอบแทนที่สม่ำเสมอ โดยนักลงทุนสามารถเลือกลงทุนใน ตราสารหนี้ตามวัตถุประสงค์ที่ต้องการภายใต้ความเสี่ยงที่ยอมรับได้ โดยการเลือกลงทุนผ่านตราสารหนี้ประเภทต่าง ๆ อาทิ ตราสารหนี้ภาครัฐ (Government Debt Securities) พันธบัตรรัฐบาล (Government Bond) พันธบัตรรัฐวิสาหกิจ (State Owned Enterprise Bond) พันธบัตรองค์กรภาครัฐ (State Agency Bond) และหุ้นกู้ของบริษัทเอกชน (Corporate Bonds)

(3) ธุรกิจการเป็นที่ปรึกษาการลงทุน (Investment Advisory)

AS ได้เริ่มประกอบธุรกิจที่ปรึกษาการลงทุนตั้งแต่ ตุลาคม 2551 โดยให้บริการด้านที่ปรึกษาการลงทุนควบคู่กับการให้บริการนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ โดยจะทำหน้าที่ในการให้คำแนะนำเกี่ยวกับการลงทุนซื้อขายหลักทรัพย์ให้กับลูกค้า และสามารถให้คำแนะนำผ่านสื่อต่าง ๆ ได้ ในฐานะที่ปรึกษาการลงทุน

(4) ธุรกิจวาณิชธนกิจ

การประกอบธุรกิจวาณิชธนกิจของ AS

การประกอบธุรกิจวาณิชธนกิจของ AS เน้นการให้บริการด้านการจัดจำหน่ายหลักทรัพย์ และการเป็นที่ปรึกษาทางการเงิน โดย AS ได้รับใบอนุญาตในการจัดจำหน่ายหลักทรัพย์ เมื่อวันที่ 20 เมษายน 2547 และใบอนุญาตการเป็นที่ปรึกษาทางการเงิน เมื่อวันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2549 การประกอบธุรกิจวาณิชธนกิจของ AS มีรายละเอียดดังนี้

- การระดมทุนผ่านตลาดทุน

AS มีเจ้าหน้าที่วาณิชธนกิจที่มีความเชี่ยวชาญ และมีประสบการณ์ยาวนาน และหลากหลายในการจัดโครงสร้างของบริษัทลูกค้าให้เหมาะสมกับการระดมทุนผ่านตลาดทุน มีเครือข่ายอันแข็งแกร่งในการกระจายหุ้นไปสู่นักลงทุนประเภทต่างๆ และมีเจ้าหน้าที่ฝ่ายวิจัยที่มีความรู้ และประสบการณ์ที่หลากหลายในการวิเคราะห์อุตสาหกรรมประเภทต่าง ๆ ซึ่งจะช่วยให้บริษัทลูกค้าสามารถระดมทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยบริการในการระดมทุนผ่านตลาดทุน ได้แก่ การเสนอขายหุ้นแก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering) การเสนอขายหุ้นแก่ประชาชนทั่วไปภายหลังจากเข้าตลาดหลักทรัพย์แล้ว (Secondary Public Offering) การเสนอขายหุ้นแบบเฉพาะเจาะจง (Private Placement) การให้สิทธิซื้อหุ้นเพิ่มทุนแก่ผู้ถือหุ้นเดิม (Right Offering) และการเสนอขายหลักทรัพย์แก่กรรมการ และพนักงาน (ESOP)

- การระดมทุนผ่านตลาดเงิน

AS มีเจ้าหน้าที่วาณิชธนกิจที่มีความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ในการให้คำแนะนำเกี่ยวกับ กลยุทธ์ วิธีการ และการเลือกผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่เหมาะสมกับการระดมทุนของลูกค้าที่จะช่วยให้บริษัทลูกค้าสามารถบริหารต้นทุนทางการเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพบริการการระดมทุนผ่านตลาดทุน ได้แก่ การบริหารโครงสร้างหนี้สิน และทุนของบริษัทลูกค้า การกู้เงินจากสถาบันการเงิน การระดมทุนโดยการออกตราสารหนี้ การทำซีเคียวริไทเซชันโดยมีทรัพย์สินเป็นหลักประกัน การให้คำปรึกษาด้านการจัดทำอันดับเครดิต

- ที่ปรึกษาการเงิน

บริการที่ปรึกษาการเงินในการรวบรวมกิจการ ได้แก่ การเข้าซื้อบริษัท การซื้อสินทรัพย์ การขายบริษัทหรือสินทรัพย์ การรวบรวมกิจการ การแยกกลุ่มธุรกิจ การจัดโครงสร้างกลุ่มธุรกิจ และการหาพันธมิตรทางธุรกิจของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและบริษัทอื่น เพื่อเสริมศักยภาพการทำธุรกิจให้แข็งแกร่งขึ้นเป็นต้น

การประกอบธุรกิจที่ปรึกษาธุรกิจของบริษัท ไอรา แอดไวเซอร์ จำกัด (“AD”)

AD ประกอบธุรกิจด้านที่ปรึกษาธุรกิจ โดยจะรับงานของภาครัฐเป็นหลักและรวมภาคเอกชนรวมทั้งงานสัมมนาได้ใบอนุญาตประกอบธุรกิจ ที่ปรึกษาสาขาการเงิน และเบ็ดเตล็ด ด้านการวางแผนธุรกิจจากกระทรวงการคลัง และที่ปรึกษาการเงินที่ได้รับอนุญาตจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยมีการกำหนดขอบเขตในการประกอบธุรกิจที่ปรึกษาธุรกิจ และวาทสนธิกิจระหว่างบริษัทไว้อย่างชัดเจน โดยมีรายละเอียดดังนี้

- มุ่งเน้นการให้บริการเฉพาะด้านที่ปรึกษาธุรกิจ มุ่งเน้นแนวทางการให้คำปรึกษาในภาคปฏิบัติ โดยการจัดส่งเจ้าหน้าที่เข้าช่วยเหลือแนะนำแก่ลูกค้าในการปฏิบัติงานอย่างใกล้ชิด ให้บริการจัดการสัมมนาภายในองค์กรให้แก่ลูกค้าภาครัฐ และภาคเอกชน
- มุ่งเน้นการให้บริการเป็นที่ปรึกษาในการวางระบบบัญชี ที่ปรึกษาในการวางแผนภาษีธุรกิจ และที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ เป็นต้น
- มุ่งเน้นการให้บริการจัดหาแหล่งเงินทุนในต่างประเทศให้แก่ลูกค้าทั้งในรูปแบบการร่วมทุน และการกู้ยืมเงินตราต่างประเทศจากสถาบันการเงินต่างๆ ทั่วโลก และการใช้นวัตกรรมทางการเงินระดับสูง ได้แก่ การประเมินมูลค่ากิจการ การให้คำปรึกษาแก่ธุรกิจร่วมทุนที่มีปัญหาด้านระบบบัญชี ระบบการเงิน หรือระบบการบริการ เป็นต้น

(5) การจัดการกองทุนส่วนบุคคล

AS ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจการจัดการกองทุนส่วนบุคคล และเริ่มประกอบธุรกิจเมื่อมิถุนายน 2552 ให้บริการจัดการลงทุนแก่ผู้ลงทุนทั้งบุคคลธรรมดา คณะบุคคล และนิติบุคคล การจัดการกองทุนส่วนบุคคล จะครอบคลุมถึงการลงทุนในหลักทรัพย์ประเภทต่าง ๆ เช่น พันธบัตร หุ้นกู้ หุ้นทุน และหน่วยลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ โดยพิจารณาจากระดับความเสี่ยงที่เหมาะสมกับลูกค้าตามความต้องการของลูกค้า โดย AS จะมีการจัดทำรายงานสรุปและประเมินผลให้แก่ลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ

(6) ตัวแทนซื้อขายสัญญาล่วงหน้า

AS ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจการเป็นตัวแทนซื้อขายสัญญาซื้อขายล่วงหน้า และเริ่มดำเนินธุรกิจในเดือนมีนาคม 2552

(7) การให้บริการยืม และให้ยืมหลักทรัพย์

AS ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจยืมและให้ยืมหลักทรัพย์ (เฉพาะ Principle) ในเดือนตุลาคม 2551 โดยในปี 2562 ยังไม่มีธุรกรรมการยืมและให้ยืมหลักทรัพย์

(8) การเป็นตัวแทนสนับสนุนการขาย (Selling Agent)

AS ได้เปิดให้บริการซื้อ-ขาย และแนะนำการลงทุนในหน่วยลงทุนของบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนรวมต่างๆ ที่บริษัทเป็นตัวแทนขาย ให้สอดคล้องกับความต้องการในการลงทุนของลูกค้า โดยทีมงานที่มีประสบการณ์และมีความพร้อมในการให้บริการบริหารเงินลงทุนของลูกค้า โดยเป็นตัวแทนขายหน่วยลงทุนของกองทุนต่าง ๆ ทั้งหมด 17 บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน (บลจ.) เช่น บลจ.กรุงไทย, บลจ.วรวรณ, บลจ.กรุงศรี, บลจ.ธนาชาติ, บลจ.อเบอร์ดีน และบลจ.แลนด์แอนด์เอนแฮร์ส เป็นต้น

3) บริษัท ไอรา แฟคตอริง จำกัด (มหาชน) (“AF”)

มีสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 29 ของงบการเงินรวมปี 2562 AF เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ mai ประกอบธุรกิจแฟคตอริงภายในประเทศเป็นหลัก (Domestic Factoring) บริษัทเป็นผู้ให้บริการเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้น โดยการรับซื้อลดลูกหนี้การค้าจากการรับโอนสิทธิเรียกร้องในการรับเงินกลุ่มลูกค้าหลักเป็นธุรกิจที่อยู่ในภาคธุรกิจที่มีศักยภาพดีมีอัตราการเจริญเติบโตสูง อย่างต่อเนื่องลูกค้าของบริษัทดำเนินธุรกิจหลากหลายประเภท อาทิเช่น ผู้ผลิตผู้จำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค ให้กับธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade), อุตสาหกรรมชิ้นส่วนเครื่องใช้ไฟฟ้า, อิเลคทรอนิกส์, โทรคมนาคม, สินค้าอุปโภคบริโภค ภาคบริการจัดหาแรงงาน และธุรกิจเกี่ยวข้องกับสุขภาพความงาม เป็นต้น เนื่องจากเป็นภาคอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่สำคัญของประเทศ มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง จัดเป็นอุตสาหกรรมที่มีภาวะธุรกิจอยู่ในเกณฑ์ดี เป็นภาคธุรกิจที่มีผู้เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมจำนวนมากประกอบกับลักษณะธุรกิจชัดเจน ทำให้สามารถบริหารความเสี่ยงได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งคาดว่าจะเพิ่มโอกาสในการเพิ่มปริมาณธุรกรรมของบริษัทได้เป็นอย่างดี

จุดเด่นของบริษัทในการดำเนินธุรกิจ คือ บริษัทประกอบธุรกิจแฟคตอริง มานานกว่า 20 ปี มีความรู้ความเชี่ยวชาญ มีประสบการณ์เป็นที่ยอมรับของวงการ นอกจากนี้ยังได้รับการสนับสนุนจากกลุ่มผู้ถือหุ้นเป็นอย่างดี ในส่วนของการสอบทานมูลหนี้ ที่ลูกค้ามีธุรกรรมทางการค้าที่เกี่ยวข้องกับกิจการของผู้ถือหุ้น รวมทั้งสามารถลดความเสี่ยงในการอำนวยความสะดวกจากการตอบรับการแจ้งโอนสิทธิ ซึ่งเปรียบเสมือนหัวใจสำคัญของการดำเนินธุรกิจแฟคตอริง

นอกจากนี้เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทและธุรกิจของลูกค้ามีการเติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน บริษัทจึงได้ใช้กลยุทธ์ในการจัดให้มีข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการของลูกค้านำไปปรับใช้หรือขอเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้า อาทิ การบริหารสินค้าคงคลังและวัตถุดิบ การจัดหาแหล่งวัตถุดิบ การบริหารลูกหนี้ รวมถึงการดูแลและอำนวยความสะดวกในการขยายวงเงิน เพื่อเพิ่มโอกาสในการทำธุรกิจให้แก่ลูกค้า เป็นต้น

โครงสร้างรายได้ของบริษัท ไอรา แฟคตอริง จำกัด (มหาชน)

โครงสร้างรายได้ของบริษัทแยกตามประเภทธุรกิจที่ให้บริการ มีดังนี้

ประเภทบริการ	ประเภทรายได้	แหล่งที่มาของรายได้
แฟคตอริงในประเทศ	รายได้ส่วนลดรับจากการรับโอนสิทธิเรียกร้อง	ดอกเบี้ยรับ
	ค่าธรรมเนียมและบริการ	ค่าธรรมเนียมการเปิดวงเงิน ค่าธรรมเนียมรับซื้อ

โครงสร้างรายได้ของบริษัทตามงบการเงินปี 2560-2562 เป็นดังนี้

รายได้	2560		2561		2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ส่วนลดรับจากการรับโอนสิทธิเรียกร้อง	172.27	77.97	179.72	77.86	177.20	76.84
ค่าธรรมเนียมและบริการ	46.81	21.19	47.29	20.49	47.76	20.71
รายได้อื่น	1.85	0.84	3.82	1.65	5.65	2.45
รวม	220.93	100.00	230.83	100.00	230.61	100.00

การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

ธุรกิจหลักของบริษัท ไอร่า แฟคตอริง จำกัด (มหาชน) คือ ให้บริการสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้องหรือสินเชื่อแฟคตอริง

ลักษณะบริการ

บริษัท ไอร่า แฟคตอริง จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ประกอบธุรกิจแฟคตอริง หรือการโอนและรับโอนสิทธิเรียกร้องภายในประเทศ (Domestic Factoring) บริษัทเป็นผู้ให้บริการเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้นโดยการรับซื้อลดลูกหนี้การค้า โดยการรับโอนสิทธิเรียกร้องในการรับเงิน กลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทเป็นกลุ่มลูกค้าในธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ต้องการเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ โดยส่วนใหญ่เป็นธุรกิจที่อยู่ในช่วงเจริญเติบโต หรือช่วงการขยายตัวของกิจการ ช่วยให้ธุรกิจมีสภาพคล่อง มีความแข็งแกร่งในการดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องเพิ่มมากขึ้นอีก (ซึ่งต่อไปนี้จะเรียกว่า “ลูกค้า”) ทั้งนี้บริษัทมีระบบการบริหารจัดการสินเชื่ออย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อสามารถลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ เช่น การพิจารณาสัดส่วนลูกค้าในแต่ละภาคธุรกิจ เพื่อการบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสม ลูกค้าของบริษัทเป็นกิจการที่อยู่ในภาคธุรกิจที่มีการขยายตัวดี มีศักยภาพสูง โดยเฉพาะปัจจุบัน บริษัทพิจารณาลูกค้าเป้าหมายไปยังภาคธุรกิจ อุตสาหกรรม ชิ้นส่วนเครื่องใช้ไฟฟ้า, อิเลคทรอนิกส์, โทรคมนาคม, สินค้าอุปโภคบริโภค และธุรกิจเกี่ยวข้องกับสุขภาพความงาม เป็นต้น เนื่องจากเป็นภาคอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่สำคัญของประเทศ มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง จัดเป็นอุตสาหกรรมที่มีภาวะธุรกิจอยู่ในเกณฑ์ดี เป็นภาคธุรกิจที่มีผู้เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมจำนวนมาก ประกอบกับลักษณะธุรกรรมชัดเจน ทำให้สามารถบริหารความเสี่ยงได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งคาดว่าจะมีโอกาสในการเพิ่มปริมาณธุรกรรมของบริษัทได้เป็นอย่างดี

โดยปกติลูกค้าจะให้เครดิตในการชำระเงินแก่ลูกหนี้ เมื่อลูกค้าต้องการเงินสดเพื่อนำไปใช้เป็นทุนหมุนเวียนหรือซื้อวัตถุดิบเพิ่ม ก่อนถึงงวดการชำระเงินของลูกหนี้ ลูกค้าสามารถนำเอกสารการค้า ได้แก่ ใบส่งสินค้า ใบสั่งซื้อสินค้า ใบวางบิล มาขายลดพร้อมกับการรับเงินให้แก่บริษัท โดยบริษัทจะจ่ายเงินสดให้แก่ลูกค้าล่วงหน้าก่อนประมาณร้อยละ 80 ของยอดเงินตามเอกสารการค้า และเมื่อถึงกำหนดชำระซึ่งปกติจะมีระยะเวลาไม่เกิน 180 วัน บริษัทจะเป็นผู้ดำเนินการในการเรียกเก็บค่าสินค้าหรือบริการจากลูกหนี้ตามจำนวนเงินที่ปรากฏในเอกสารการค้า และดำเนินการคืนเงินในจำนวนเท่ากับส่วนต่างของยอดรับซื้อกับยอดเงินที่ได้รับจากการเรียกเก็บค่าสินค้าหรือบริการ

แผนภาพแสดงขั้นตอนการให้บริการของบริษัท



ประเภทของการแจ้งโอนสิทธิการรับเงิน

บริษัทแบ่งประเภทของการแจ้งโอนสิทธิการรับเงิน ออกเป็น 5 ประเภท ดังนี้

ประเภท	ลักษณะของการแจ้งโอนสิทธิการรับเงิน	ความเสี่ยง
ประเภทที่ 1	หมายถึง การแจ้งโอนสิทธิที่ลูกหนี้ตอบรับการแจ้งโอนสิทธิ และบริษัทสามารถตรวจสอบมูลหนี้ก่อนการรับซื้อได้โดยการชำระหนี้การค้า ลูกหนี้จะโอนเงินเข้าบัญชีเงินฝาก หรือส่งจ่ายเช็คในนามบริษัท	มีความเสี่ยงต่ำที่สุด เนื่องจากบริษัทสามารถตรวจสอบมูลหนี้ก่อนการรับซื้อได้ และลูกหนี้ชำระเงินค่าสินค้าให้แก่บริษัทโดยตรง ความเสี่ยงจึงขึ้นอยู่กับความสามารถในการชำระหนี้ของลูกหนี้เป็นสำคัญ
ประเภทที่ 2	แบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ <u>ประเภทที่ 2.1</u> หมายถึง การแจ้งโอนสิทธิที่ลูกหนี้ตอบรับการแจ้งโอนสิทธิ แต่ไม่สามารถตรวจสอบมูลหนี้ก่อนการรับซื้อได้ โดยการชำระหนี้การค้า ลูกหนี้จะโอนเงินเข้าบัญชีเงินฝาก หรือส่งจ่ายเช็คในนามบริษัท <u>ประเภทที่ 2.2</u> หมายถึง การแจ้งโอนสิทธิที่ลูกหนี้ตอบรับการแจ้งโอนสิทธิ แต่ไม่สามารถตรวจสอบ	มีความเสี่ยงเพิ่มขึ้น เนื่องจากไม่สามารถตรวจสอบมูลหนี้ก่อนการรับซื้อได้ แต่มีการสุ่มสอบถามมูลหนี้จากลูกหนี้ทางโทรศัพท์ และมีความเสี่ยงด้านความสามารถในการชำระหนี้ เช่นเดียวกับการแจ้งโอนสิทธิประเภทที่ 1

ประเภท	ลักษณะของการแจ้งโอนสิทธิการรับเงิน	ความเสี่ยง
	<p>มูลหนี้ก่อนการรับซื้อได้ โดยการชำระหนี้การค้ำลูกหนี้จะส่งจ่ายเช็คในนาม “ลูกค้ำเพื่อบริษัท”</p> <p>ประเภทที่ 2.3 หมายถึง การรับซื้อเอกสารการค้ำของลูกค้ำ พร้อมเช็คลงวันที่ล่วงหน้าของลูกหนี้ (เช็คขีดคร่อมทั่วไป&CO) และลูกค้ำสลักหลังเช็คเพื่อชำระหนี้ให้แก่บริษัท และไม่จำเป็นต้องแจ้งโอนสิทธิให้ลูกหนี้รับทราบ</p>	
<p>ประเภทที่ 3</p>	<p>หมายถึง การแจ้งโอนสิทธิที่ลูกหนี้ตอบรับการแจ้งโอนสิทธิ โดยบริษัทต้องจัดส่งสำเนาเอกสารการค้ำประกอบการแจ้งโอนสิทธิ แต่ไม่สามารถตรวจสอบมูลหนี้และเอกสารได้ และการชำระหนี้การค้ำลูกหนี้จะโอนเงินเข้าบัญชีเงินฝากในนามบริษัท</p>	<p>มีความเสี่ยง เนื่องจากไม่สามารถตรวจสอบมูลหนี้และเอกสารก่อนการรับซื้อได้ แม้ลูกหนี้จะตอบรับการโอนสิทธิก็ตาม และชำระค่าสินค้าให้แก่บริษัทโดยตรง การโอนสิทธิประเภทที่ 3 ปัจจุบันไม่มีการจัดกลุ่มดังกล่าวแล้ว เนื่องจากมีการเปลี่ยนแปลงวิธีปฏิบัติในการแจ้งโอนสิทธิการรับเงิน</p>
<p>ประเภทที่ 4</p>	<p>หมายถึง การแจ้งโอนสิทธิโดยการส่งจดหมายลงทะเบียนตอบรับไปยังลูกหนี้ โดยการชำระหนี้การค้ำ ลูกหนี้จะจ่ายในนามลูกค้ำ มีอยู่ 2 ประเภทคือ</p> <p>ประเภทที่ 4.1 ในกรณีที่ลูกหนี้ชำระหนี้โดยการโอนเงินเข้าบัญชีเงินฝากลูกค้ำ บริษัทจะให้ลูกค้ำเปิดบัญชีเงินฝากกระแสรายวัน หรือบัญชีออมทรัพย์ เพื่อใช้รับเฉพาะเงินโอนจากลูกหนี้เท่านั้น โดยมอบอำนาจให้บริษัทเป็นผู้ลงนามเบิกเงินในบัญชี</p> <p>ประเภทที่ 4.2 ในกรณีที่ลูกหนี้ชำระหนี้โดยการส่งจ่ายเช็คในนามลูกค้ำ บริษัทจะให้ลูกค้ำทำหนังสือมอบอำนาจให้บริษัทเป็นผู้ไปรับเช็ค (ถ้ามี) หรือนำเอกสารที่ลูกหนี้กำหนด โดยบริษัทเป็นผู้ดำเนินการรับเช็ค เมื่อถึงกำหนดวันรับเช็ค และนำเช็คเข้าบัญชีธนาคารของบริษัท เพื่อเรียกชำระเงินตามเช็คต่อไป</p>	<p>มีความเสี่ยงจากการที่ลูกหนี้ไม่ได้ตอบรับการแจ้งโอนสิทธิการรับเงิน และทางด้านความถูกต้องครบถ้วนของเอกสาร ซึ่งไม่สามารถตรวจสอบมูลหนี้ก่อนการรับซื้อได้ และมีความเสี่ยงทางการชำระหนี้ ซึ่งการชำระหนี้การค้ำ ลูกหนี้จะจ่ายเช็คหรือโอนเงินในนามลูกค้ำ ทั้งนี้ การแจ้งโอนสิทธิประเภทที่ 4 ก็เป็นวิธีปฏิบัติโดยส่วนใหญ่ เช่นเดียวกับแฟคตอริงอื่นที่ไม่ได้รับความร่วมมือในการตอบรับการโอนสิทธิการรับเงินจากลูกหนี้การค้ำ</p>

ประเภท	ลักษณะของการแจ้งโอนสิทธิการรับเงิน	ความเสี่ยง
ประเภทที่ 5	<p>หมายถึง การไม่แจ้งโอนสิทธิ โดยการส่งจดหมายลงทะเบียนตอบรับ หรือการแจ้งอื่นใดไปยังลูกหนี้ให้รับทราบ ซึ่งมี 3 ประเภท คือ</p> <p><u>ประเภทที่ 5.1</u> ดำเนินการเช่นเดียวกับประเภทที่ 4.1</p> <p><u>ประเภทที่ 5.2</u> ดำเนินการเช่นเดียวกับประเภทที่ 4.2</p> <p><u>ประเภทที่ 5.3</u> เป็นการรับซื้อเอกสารการค้าของลูกค้าพร้อมเช็คลงวันที่ล่วงหน้าของลูกหนี้</p>	<p>มีความเสี่ยงจากการที่ลูกหนี้ไม่ได้ตอบรับการแจ้งโอนสิทธิการรับเงิน และทางด้านความถูกต้องครบถ้วนของเอกสาร ซึ่งไม่สามารถตรวจสอบมูลหนี้ก่อนการรับซื้อได้ ทั้งนี้การแจ้งโอนสิทธิประเภทที่ 5 ความเสี่ยงของประเภทการแจ้งโอนสิทธิการรับเงินประเภทที่ 5 นี้ ก็เป็นวิธีปฏิบัติโดยส่วนใหญ่เช่นเดียวกับแฟคตอริงอื่นที่ไม่ได้รับความร่วมมือในการตอบรับการโอนสิทธิการรับเงินจากลูกหนี้การค้า ทั้งนี้ลูกค้า และ/หรือลูกหนี้มีความประสงค์ที่จะไม่ให้มีการแจ้งโอนสิทธิการรับเงิน และบริษัทยอมรับในเงื่อนไขดังกล่าว</p>

นโยบายการจัดชั้นหนี้ และการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทได้กำหนดให้มีการจัดชั้นสินทรัพย์ทั้งในเชิงปริมาณและคุณภาพ โดยในเชิงปริมาณได้กำหนดหลักเกณฑ์ในการพิจารณาการจัดชั้น คือ พิจารณาระยะเวลาที่ค้างชำระ และหลักเกณฑ์เชิงคุณภาพ คือ พิจารณาปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลต่อความสามารถในการชำระหนี้

ระดับชั้นสินทรัพย์	คุณภาพของสินทรัพย์
สินทรัพย์จัดชั้นปกติ	ลูกค้าที่ค้างชำระไม่เกิน 1 เดือน
สินทรัพย์ที่ควรเอาใจใส่เป็นพิเศษ	<p>ให้พิจารณาตามเกณฑ์ข้อใดข้อหนึ่ง</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ลูกค้าที่ค้างชำระเกินกว่า 1 เดือน แต่ไม่เกิน 3 เดือน 2. ลูกค้าประวิงการชำระหนี้หรือกระทำการใด ๆ เพื่อมิให้เจ้าหนี้ได้รับชำระหนี้ 3. ลูกค้า หรือเจ้าหนี้ได้ยื่นขอฟื้นฟูกิจการต่อศาลล้มละลายกลาง และลูกค้ายังทำการค้าปกติ ตามแผนฟื้นฟูกิจการและคาดว่าจะไม่มีปัญหาในการจัดเก็บหนี้
สินทรัพย์จัดชั้นต่ำกว่ามาตรฐาน	<p>ให้พิจารณาตามเกณฑ์ข้อใดข้อหนึ่ง</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ลูกค้าที่ค้างชำระเกินกว่า 3 เดือน แต่ไม่เกิน 6 เดือน 2. ลูกค้าที่ถูกเจ้าหนี้อื่นฟ้องดำเนินคดีซึ่งทำให้มีผลกระทบต่อฐานะกิจการอย่างมีนัยสำคัญ 3. ติดต่อลูกค้าไม่ได้ หรือไม่สามารถสืบหาตัวลูกค้าได้ หรือลูกค้าไปเสียจากภูมิลำเนาที่ปรากฏตามสัญญา โดยไม่แจ้งให้บริษัททราบ แต่มีโอกาสได้รับชำระคืน

ระดับชั้นสินทรัพย์	คุณภาพของสินทรัพย์
สินทรัพย์จัดชั้นสงสัยจะสูญ	ให้พิจารณาตามเกณฑ์ข้อใดข้อหนึ่ง 1. ลูกค้าที่ค้างชำระเกินกว่า 6 เดือนขึ้นไป 2. ลูกค้าหรือเจ้าหนี้อื่นได้ยื่นขอฟื้นฟูกิจการต่อศาลล้มละลายกลาง และลูกค้าไม่สามารถทำการค้าได้ตามปกติ หรือคาดว่าจะไม่สามารถชำระหนี้ได้ 3. ลูกค้าที่ถูกเจ้าหนี้ยื่นฟ้องคดีล้มละลายและมีคำสั่งศาลให้พิทักษ์ทรัพย์ลูกค้า 4. ลูกค้าที่บริษัทกำลังดำเนินคดีแพ่ง โดยเริ่มจัดชั้นตั้งแต่วันที่อนุมัติให้ดำเนินคดี 5. มีเหตุประการอื่นที่แสดงว่าสิทธิเรียกร้องนั้นคาดว่าจะเรียกคืนไม่ได้ 6. ลูกค้าได้ทำหนังสือรับสภาพหนี้ และ/หรือสัญญาประนีประนอมในชั้นศาลกับบริษัท
สินทรัพย์จัดชั้นสูญ	ให้พิจารณาตามเกณฑ์ข้อใดข้อหนึ่ง 1. หนี้ที่ขาดอายุความ หรือหมดสิทธิเรียกร้องให้ชำระหนี้ หรือไม่มีหลักฐานจะฟ้องลูกค้าได้ หรือไม่สมควรฟ้อง เช่น ยอดหนี้ไม่คุ้มค่าใช้จ่ายในการดำเนินคดี เป็นต้น 2. หนี้ไม่สามารถสืบหาตัวลูกค้า และทรัพย์สินของลูกค้าหรือผู้ค้ำประกัน 3. ลูกค้าถึงแก่ความตาย เป็นคนสาบสูญ หรือมีหลักฐานว่าหายสาบสูญไป และไม่มีทรัพย์สินใด ๆ จะชำระหนี้ได้ 4. ลูกค้าเลิกกิจการและมีหนี้ของเจ้าหนี้อื่นมีบุริมสิทธิเหนือทรัพย์สินทั้งหมดของลูกค้าอยู่ในลำดับก่อนเป็นจำนวนมากกว่าสินทรัพย์ของลูกค้า 5. ได้ฟ้องลูกค้าในคดีล้มละลายหรือได้ยื่นคำขอรับชำระหนี้ในคดีที่ลูกค้าถูกเจ้าหนี้อื่นฟ้องในคดีล้มละลาย และในกรณีนั้น ๆ ได้มีการประนีประนอมหนี้กับลูกค้าโดยศาลมีคำสั่งเห็นชอบด้วยการประนีประนอมหนี้ นั้น หรือลูกค้าถูกศาลพิจารณาให้เป็นบุคคลล้มละลาย และได้มีการแบ่งทรัพย์สินของลูกค้าครั้งแรกแล้ว

หลักเกณฑ์การตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

1. บริษัทกำหนดให้มีการตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ ดังต่อไปนี้

1.1 การตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญต่อรายลูกค้า (Specific Provision) มีหลักเกณฑ์ในการพิจารณาตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ ดังต่อไปนี้

สินทรัพย์จัดชั้นปกติ	ให้ตั้งสำรอง	0%
สินทรัพย์ที่ควรเอาใจใส่เป็นพิเศษ	ให้ตั้งสำรอง	0%
สินทรัพย์จัดชั้นต่ำกว่ามาตรฐาน	ให้ตั้งสำรอง	20%
สินทรัพย์จัดชั้นสงสัยจะสูญ	ให้ตั้งสำรอง	100%
สินทรัพย์จัดชั้นสูญ	ให้ตั้งสำรอง	100%

1.2 การตั้งสำรองทั่วไป (General Provision) นอกเหนือจากการตั้งสำรองต่อรายลูกค้า (Specific Provision) บริษัทมีนโยบายให้มีการตั้งสำรองทั่วไป ทั้งนี้เพื่อรองรับความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นโดยไม่ได้คาดหมายจากวัฏจักรเศรษฐกิจ และจากปัจจัยอื่นๆ

1.3 อัตราการตั้งสำรองต่อรายการค้า (Specific Provision) รวมกับอัตราการตั้งสำรองทั่วไป (General Provision) ต้องไม่น้อยกว่า 2.5% ของยอดลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้อง และลูกหนี้เงินให้กู้ยืม

1.4 ในกรณีเกิดปัญหาหนี้ค้างชำระและจัดอยู่ในเกณฑ์การตั้งสำรองต่อรายการค้า (Specific Provision) บริษัทต้องดำเนินการตั้งสำรองต่อรายการค้าตามเกณฑ์ ข้อ 1.1

1.5 บริษัทจะดำเนินการทยอยตั้งสำรองทั่วไป (General Provision) เป็นรายไตรมาส ในอัตราร้อยละ 0.1 โดยเริ่มมีผลบังคับใช้ตั้งแต่ปี 2557 เป็นต้นไป ทั้งนี้เมื่อรวมกับข้อ 1.4. ต้องเป็นไปตามเกณฑ์ข้อ 1.3

1.6 กรณีที่บริษัทได้ดำเนินการตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญต่อรายการค้า (Specific Provision) ตามเกณฑ์ข้อ 1.1 แล้ว และต่อมาได้มีการรับชำระหนี้คืนจากลูกค้า บริษัทสามารถโอนกลับการตั้งสำรองต่อรายการค้า (Specific Provision) ได้ ทั้งนี้ยอดตั้งสำรองต้องไม่ต่ำกว่าอัตราที่กำหนดในข้อ 1.3

1.7 บริษัทสามารถดำเนินการปรับเพิ่ม/ลด อัตราการตั้งสำรองตามข้อ 1.3. ตามความเหมาะสมได้เพื่อให้สามารถรองรับสภาวะการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและอุตสาหกรรม โดยคำนึงถึงความต่อเนื่องในการดำเนินธุรกิจและการใช้เงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพ โดยให้คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณา

ทั้งนี้การตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญดังกล่าว ในกรณีที่มีหลักประกัน จะต้องนำยอดลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้อง และลูกหนี้เงินให้กู้ยืม หักด้วยมูลค่าหลักประกันตามเกณฑ์ที่บริษัทกำหนดด้วย

4) บริษัท ไอรา ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) (“AIL”)

มีสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 17 ของงบการเงินรวมปี 2562 บริษัทก่อตั้งเมื่อวันที่ 15 สิงหาคม 2545 ในชื่อของบริษัท เร็นท์-อะ-วี จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 5.0 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจบริการให้เช่าเครื่องจักรอุปกรณ์ในอุตสาหกรรม และยานพาหนะเพื่อการพาณิชย์ให้กับลูกค้านิติบุคคล ซึ่งต่อมาเมื่อวันที่ 5 กรกฎาคม 2559 ได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด โดยเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท ไอรา ลิสซิ่ง จำกัด(มหาชน) และเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 500 ล้านบาท ปัจจุบันมีบริษัท ไอรา แคปิตอล จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นในสัดส่วน ร้อยละ 91.85

วัตถุประสงค์หลัก

เพื่อให้บริการทางการเงินในรูปแบบของสัญญาเช่าดำเนินงาน (Operating Lease) และสัญญาเช่าทางการเงิน (Financial Lease) ต่าง ๆ ดังนี้

1. บริการเช่าดำเนินงาน (Operating Lease) มีบริการให้เช่าเครื่องจักรที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจต่างๆ เช่น รถตัก ล้อยาง รถขุด โฟล์คลิฟท์ ฯลฯ ในลักษณะของสัญญาเช่าทั้งในระยะสั้นและระยะยาว พร้อมบริการ ซ่อม บำรุงรักษาให้กับลูกค้านิติบุคคล
2. สินเชื่อแบบเช่าซื้อ (Hire Purchase) ให้บริการกลุ่มลูกค้าบุคคลธรรมดาและนิติบุคคล
3. สินเชื่อแบบเช่า (Leasing) ให้บริการกลุ่มลูกค้านิติบุคคลเป็นหลัก
4. การนำทรัพย์สินขายต่อแล้วเช่าคืน (Sales and Lease Back หรือ Sales and Hire Purchase Back) เป็น การที่ลูกค้านำทรัพย์สินไปใช้แล้วที่ปลดภาระหนี้มาขอสินเชื่อกับบริษัทไอรา ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน)
5. โครงการสินเชื่อ Project Finance สำหรับผู้ประกอบการที่รับเหมางานให้กับหน่วยงานราชการ/รัฐวิสาหกิจ และภาคเอกชน

6. โครงการสินเชื่อสำหรับพนักงานบริษัท สำหรับพนักงานภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ, พนักงานในกลุ่มวิชาชีพ, พนักงานบริษัทในกลุ่มธุรกิจสายการบิน, พนักงานในกลุ่มลูกค้าของ AIL, พนักงานในกลุ่มบริษัทในตลาดหลักทรัพย์ และพนักงานบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ ฯลฯ

บริษัท ไอร่า ลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ในฐานะเป็นสมาชิกสมาคมธุรกิจเช่าซื้อไทย ซึ่งจะทำให้ได้รับประโยชน์จากการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารระหว่างสมาชิกของสมาคม อบรมความรู้ในด้านต่าง ๆ มีความร่วมมือกันในกลุ่มสมาชิก และรวมกลุ่มเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการประสานงานกับภาครัฐบาล

ที่ผ่านมาบริษัทได้ให้บริการทางการเงินครอบคลุมในทุกภาคส่วนที่สำคัญของอุตสาหกรรมหลักของประเทศ เช่น อุตสาหกรรมก่อสร้าง อุตสาหกรรมการผลิต อุตสาหกรรมขนส่ง อุตสาหกรรมการบริการ ฯลฯ ด้วยการสนับสนุนบริการสินเชื่อให้แก่ทรัพย์สินประเภทต่าง ๆ ดังนี้

ทรัพย์สินที่ให้บริการ

- เครื่องจักรและอุปกรณ์ในโรงงานอุตสาหกรรม
- เครื่องจักรและอุปกรณ์การก่อสร้าง
- รถบรรทุกเพื่อการพาณิชย์
- รถบัสโดยสาร
- ยานพาหนะและอุปกรณ์ขนถ่ายสินค้า
- เครื่องมืออุปกรณ์ทางการแพทย์ ฯลฯ

หลักเกณฑ์การตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ และสัญญาเช่าการเงินตามผลขาดทุน โดยประมาณที่อาจจะเก็บเงินจากลูกหนี้ไม่ได้ โดยพิจารณาจากสถานะปัจจุบันของลูกหนี้ค้าง โดยลูกหนี้ที่ค้างชำระไม่เกินกว่า 3 งวดจะพิจารณาตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญจากยอดเงินต้นสุทธิหลังหักหลักประกัน และสำหรับลูกหนี้ที่ค้างชำระเกินกว่า 3 งวดจะพิจารณาตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญโดยไม่หักหลักประกันค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญประมาณการ โดยพิจารณาจำนวนงวดค้างชำระ และใช้อัตราร้อยละดังต่อไปนี้

การจัดชั้น	อัตราค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	1% หลังหักหลักประกัน
ค้างชำระ 1 งวด	1% หลังหักหลักประกัน
ค้างชำระ 2 งวดถึง 3 งวด	2% หลังหักหลักประกัน
ค้างชำระ 4 งวดถึง 6 งวด	20% ก่อนหักหลักประกัน
ค้างชำระ 7 งวดถึง 12 งวด	50% ก่อนหักหลักประกัน
ค้างชำระ 12 งวดขึ้นไป	100% ก่อนหักหลักประกัน

หลักเกณฑ์การคิดคำนวณมูลค่าหลักประกันให้เป็นไปตามที่บริษัทกำหนด

5) บริษัท ไอร่า พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (“AIP”)

AIP ประกอบธุรกิจโดยมีรายได้จากการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding company) ในธุรกิจประเภทที่มีการสร้างรายได้ประจำและสม่ำเสมอ (Recurring Income) ที่ประกอบธุรกิจการลงทุนในกลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate) ที่ประกอบธุรกิจในการพัฒนารวมถึงการดำเนินกิจการอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ (Hospitality) และกลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ (Retail and Commercial Building)

โดยบริษัทให้ความสำคัญในด้านลงทุนกับกลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ (Retail & Commercial Building) โดยจะเน้นไปในธุรกิจย่อยซึ่งประกอบด้วย

- (1) ธุรกิจอาคารสำนักงาน (Office)
- (2) ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อประกอบกิจการการค้า (Retail & Wholesale)

ทั้งนี้บริษัทมีความมุ่งมั่นในการพัฒนาทางด้านธุรกิจอาคารสำนักงาน (Office) เป็นหลักและมีแผนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์อย่างต่อเนื่อง และหลากหลาย เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มในระยะยาว

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

สำหรับการแข่งขันในปัจจุบันของธุรกิจการลงทุนในบริษัทอื่นในขณะนี้ยังอยู่ในภาวะที่มีการแข่งขันปานกลาง เนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบันธุรกิจส่วนใหญ่มีความต้องการผู้ร่วมลงทุน และพันธมิตรทางธุรกิจ รวมถึงการแสวงหาแนวทางในการพัฒนาแผนการเงินอย่างยั่งยืนจากความต้องการสภาพคล่องทางการเงิน การแสวงหาแหล่งเงินทุนเพื่อหาต้นทุนที่ต่ำกว่า เกิดการพัฒนาการในการวางแผนนโยบายทางการเงินที่ชัดเจน เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนดังกล่าว จึงเป็นการสร้างโอกาสอีกประการหนึ่ง ทำให้เกิดการขยายตัวของธุรกิจการลงทุนในบริษัทอื่น (Holding Company) ค่อนข้างมาก การเข้าร่วมในการลงทุนของ AC มีเป้าหมายที่ชัดเจนในการทำให้เกิดการกระจายความเสี่ยงที่มีความสมดุล และเพิ่มอัตราผลตอบแทนในอนาคตได้เป็นอย่างดี

2.2.1 ภาวะอุตสาหกรรม และการแข่งขันของธุรกิจหลักทรัพย์

ภาวะอุตสาหกรรมของธุรกิจหลักทรัพย์

ในปี 2562 ตลาดหลักทรัพย์ไทยได้รับผลกระทบจากปัจจัยภายนอกเป็นหลัก เช่นเดียวกับตลาดส่วนใหญ่ในอาเซียน โดยดัชนีตลาดหลักทรัพย์เคลื่อนไหวในทิศทางเดียวกับตลาดอาเซียน โดยผู้ลงทุนต่างชาติขายสุทธิด้วยมูลค่าที่ลดลงจากปีก่อน ทั้งนี้ในปีที่ผ่านมาตลาดหลักทรัพย์ไทยทำสถิติสูงสุดใหม่ในด้านมูลค่าซื้อขายด้วยมูลค่าซื้อขายต่อวันสูงสุดที่ 2 แสนล้านบาท เนื่องจากการปรับเพิ่มน้ำหนักหุ้นไทยใน MSCI และตลอดทั้งปีมีสภาพคล่องสูงที่สุดในภูมิภาค นอกจากนี้ ยังคงเป็นผู้นำในด้านการระดมทุนครั้งแรก (IPO) โดยการเข้าจดทะเบียนของ AWC มีมูลค่าระดมทุนสูงที่สุดในภูมิภาค และสูงสุดเท่าที่เคยมีมาในประวัติศาสตร์ของตลาดหลักทรัพย์ไทย นอกจากนี้ การเสนอขายหุ้นเพิ่มทุน (SPO) ด้วยมูลค่ารวม 3.1 แสนล้านบาทซึ่งมากกว่ามูลค่า IPO เป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด ณ สิ้นปี 2562 เพิ่มขึ้น 4.6% จากปีก่อน

สรุปข้อมูลมูลค่าการซื้อขายและข้อมูลสถิติสำคัญของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) และตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (MAI)¹

	2560	2561	2562
มูลค่าการซื้อขายรวม (ล้านบาท)*	12,227,748	14,130,078	12,978,854
มูลค่าการซื้อขายรายวันเฉลี่ย (ล้านบาท)*	50,114	57,674	53,192
มูลค่าตลาดรวม (ล้านบาท)	17,926,270	16,219,069	16,962,612
ดัชนีตลาดหลักทรัพย์ฯ (สิ้นปี)	1,753.71	1,563.88	1,579.84
อัตราผลตอบแทนจากเงินปันผล (%)	2.7	3.22	3.14
อัตราส่วนราคาต่อกำไรต่อหุ้น (P/E ratio (เท่า))	19.06	14.8	19.4
อัตราส่วนราคาต่อมูลค่าตามบัญชี (P/BVratio (เท่า))	2.13	1.78	1.79
จำนวนหลักทรัพย์จดทะเบียน	538	545	556

*รวมมูลค่าการซื้อขายของตลาดหลักทรัพย์ใหม่

¹ อ้างอิงข้อมูลจาก https://www.set.or.th/th/market/market_statistics.html

ดัชนีราคาตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ปี 2558 - 2562 (2015 - 2019)



ที่มา: ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ในปี 2562 ดัชนีตลาดหลักทรัพย์ไทยปรับตัวเพิ่มขึ้น 15.96 จุด หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.02 มาปิดที่ 1,579.84 จุด มูลค่าซื้อขายเฉลี่ยต่อวัน (รวมทั้งตลาดหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ใหม่) อยู่ที่ 53.2 พันล้านบาท ลดลงร้อยละ 7.79 จาก 57.7 พันล้านบาท ในปี 2561 โดย ณ สิ้นปี 2562 มูลค่าตลาดรวมอยู่ที่ 16.96 ล้านล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.56 จาก 16.22 ล้านล้านบาท ณ สิ้นปี 2561

ด้านหลักทรัพย์จดทะเบียนใหม่ในปี 2562 พบว่า มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 30 หลักทรัพย์ คิดเป็นมูลค่าระดมทุน 90.8 พันล้านบาท (ทั้งตลาดหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ใหม่) เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับจำนวน 19 หลักทรัพย์รวมมูลค่าระดมทุน 81.6 พันล้านบาท ในปี 2561

หลักทรัพย์จดทะเบียนใหม่ ปี 2550-2562

ปี	จำนวนบริษัท/หลักทรัพย์จดทะเบียน					รวม	มูลค่า ระดมทุน (ล้านบาท)	มูลค่า หลักทรัพย์ ณ ราคา IPO (ล้านบาท)
	SET			รวม	mai			
	Stock	IFF	PFUND/REIT					
2562	13	1	3	17	17	34	90,838.73	383,749.07
2561	8	1	3	12	11	23	81,572.53	183,140.68
2560	22	1	6	29	17	46	106,279.61	426,349.09
2559	10	-	4	14	13	27	52,781.08	157,766.41
2558	20	2	6	28	13	41	129,757.37	289,321.64
2557	16	-	9	25	20	45	113,989.96	304,796.99
2556	13	3	7	23	15	38	191,599.84	346,505.65
2555	8	-	6	14	10	24	52,466.45	101,007.58
2554	3	-	6	9	7	16	18,462.99	40,211.65
2553	4	-	4	8	7	15	12,587.56	58,332.02
2552	6	-	5	11	11	22	11,587.32	35,683.30
2551	8	-	5	13	3	16	27,437.30	79,163.53
2550	6	-	4	10	6	16	17,252.10	110,781.73

ที่มา: ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

พิจารณาจากตารางจะเห็นได้ว่าในด้านของการระดมทุนของหลักทรัพย์จดทะเบียนใหม่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นส่วนหนึ่งอาจเป็นผลมาจากสภาพตลาดฟื้นตัวและการปรับเกณฑ์การรับหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยทำให้บริษัทต่างมีแผนจะจดทะเบียนเข้าตลาดหลักทรัพย์

การเพิ่มขึ้นของการระดมทุนในลักษณะของ Venture capital และ Crowd funding ที่ลงทุนในธุรกิจ Startup จะเป็นตัวส่งเสริมให้เกิดการขยายตัวของตลาดทุนในอนาคตเนื่องจากท้ายที่สุดแล้ว Venture capital และ Crowdfunding ต่างต้องการผลตอบแทนที่คุ้มค่ากับความเสี่ยง โดย Exit Strategy คงหนีไม่พ้นการผลักดันธุรกิจ Startup ให้เติบโตจนสามารถจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ต่อไป

ภาวะการแข่งขันในธุรกิจหลักทรัพย์

รายได้ของธุรกิจหลักทรัพย์มีความผันผวนตามสภาวะการซื้อขายของหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์ การแข่งขันที่รุนแรงขึ้นในธุรกิจหลักทรัพย์กดดันความสามารถในการทำกำไรของบริษัทหลักทรัพย์ อัตราค่าธรรมเนียมหน้าซื้อขายหลักทรัพย์เฉลี่ยมีการปรับตัวลงอย่างต่อเนื่อง ทำให้ธุรกิจหลักทรัพย์ในประเทศไทยยังคงมีการแข่งขันที่รุนแรงเช่นเดียวกับใน 2-3 ปีที่ผ่านมานอกจากนี้การเข้ามาของ "เทคโนโลยีฟินเทค" ทำให้ผู้ประกอบการหน้าใหม่ที่มีเทคโนโลยีสามารถ

นำเสนอบริการได้ในต้นทุนที่ต่ำกว่าธนาคารหรือบริษัทหลักทรัพย์ขนาดใหญ่ อย่างไรก็ตาม บริษัทหลักทรัพย์ที่มีหุ้นส่วนทางธุรกิจที่แข็งแกร่งกับธนาคารหรือถือหุ้นโดยธนาคารน่าจะสามารถรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดไว้ได้ เนื่องจากการได้รับประโยชน์จากการแนะนำลูกค้า (client referral) และการขายบริการและผลิตภัณฑ์ทางการเงิน (cross-selling) ผ่านธนาคาร นอกจากนี้ บริษัทที่มีฐานลูกค้าเป็นนักลงทุนสถาบันต่างชาติขนาดใหญ่และมีฐานลูกค้าที่เป็นนักลงทุนรายย่อยในวงกว้าง ยังคงเป็นผู้ที่มีส่วนแบ่งการตลาดในระดับต้น ๆ

อย่างไรก็ตามการปรับตัวเพียงแค่นั้นอาจยังไม่เพียงพอที่จะทำให้ บล. มีความเข้มแข็งและอยู่รอดได้ท่ามกลางความผันผวนของตลาดการเงินโลกและการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น トラバドที่ยังคงพึ่งพาแหล่งรายได้เดิมจากค่านายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์เป็นหลักเหมือนดังในอดีตที่ผ่านมา การพัฒนานวัตกรรมใหม่ๆ การพัฒนาระบบการซื้อขายที่รองรับการซื้อขายที่รวดเร็ว และการปรับตัวให้ทันต่อความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่มที่มีความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปจะช่วยให้บริษัทหลักทรัพย์สามารถอยู่รอดและรักษาส่วนแบ่งการตลาดต่อไปในอนาคตได้

ทั้งนี้ ในปี 2562 ส่วนแบ่งการตลาดรวมของบริษัทหลักทรัพย์ 10 อันดับแรก อยู่ที่ร้อยละ 55.34 เทียบกับในปี 2561 อยู่ที่ร้อยละ 50.34 และในปี 2560 อยู่ที่ร้อยละ 48.55 จะเห็นว่าแนวโน้มส่วนแบ่งการตลาดของบริษัทหลักทรัพย์รายใหญ่ 10 อันดับแรกมีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้น แต่มีการเปลี่ยนแปลงของลำดับในหลายบริษัท ซึ่งเป็นผลมาจากการที่มีผู้เล่นรายใหม่เข้ามาในตลาดมากขึ้น

บริษัทหลักทรัพย์ที่มีส่วนแบ่งการตลาดสูงสุด 10 อันดับแรก (ปี 2562)

ลำดับ	บริษัท	ชื่อย่อ	ส่วนแบ่งการตลาด (%)*
1	บริษัทหลักทรัพย์ ภัทร จำกัด (มหาชน)	PHATRA	9.61
2	บริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน)	FSS	6.15
3	บริษัทหลักทรัพย์ เมย์แบงก์ กิมเอ็ง (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)	MBKET	6.10
4	บริษัทหลักทรัพย์เครดิต สวิส(ประเทศไทย) จำกัด	CS	5.82
5	บริษัทหลักทรัพย์ คิงส์ฟอร์ด จำกัด	KINGSFORD	5.63
6	บริษัทหลักทรัพย์ ซีจีเอส-ซีไอเอ็มบี(ประเทศไทย)จำกัด	CGS-CIMB	5.46
7	บริษัทหลักทรัพย์ ดีบีเอส วิกเคอร์ส (ประเทศไทย) จำกัด	DBSV	4.81
8	บริษัทหลักทรัพย์ บัวหลวง จำกัด (มหาชน)	BLS	4.23
9	บริษัทหลักทรัพย์ ยูบีเอส (ประเทศไทย) จำกัด	UBS	3.79
10	บริษัทหลักทรัพย์ เจพีมอร์แกน(ประเทศไทย) จำกัด	JPM	3.74
รวมส่วนแบ่งการตลาดของบริษัทหลักทรัพย์ 10 อันดับแรก			55.34
อื่นๆ			44.66
รวม			100.00

*ไม่นับรวมบริษัทที่มีไอเอสมาชิกฯ

แนวโน้มธุรกิจหลักทรัพย์

ภาพรวมอุตสาหกรรมหลักทรัพย์ในประเทศไทยกำลังเผชิญการเปลี่ยนแปลงในทิศทางเดียวกันกับของภูมิภาคและของโลก และพบว่าภายหลังจากการที่ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามามีบทบาทและมีการพัฒนามากขึ้นส่งผลให้จำนวนสาขาของบริษัทหลักทรัพย์รวมทั้งอุตสาหกรรมมีการปิดตัวลงเพิ่มมากขึ้น

ในขณะที่จำนวนของบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์มีการปรับเพิ่มขึ้นเนื่องจากความสะดวกในการเปิดบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ และผ่านโครงการสร้างนักลงทุนหน้าใหม่ที่ตลาดหลักทรัพย์และบริษัทหลักทรัพย์หลายที่ร่วมกันผลักดัน อย่างไรก็ตามพบว่าสัดส่วนของบัญชีที่มีการลงทุนสม่ำเสมอยังคงอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำกล่าวคือเฉลี่ยประมาณร้อยละ 20 ในภาพรวมของทั้งตลาด

ส่วนที่มาของรายได้บริษัทหลักทรัพย์ยังคงมาจากธุรกิจนายหน้าค้าหลักทรัพย์ (Brokerage Business) กว่าร้อยละ 55 ส่วนที่เหลือมาจากรายได้ดอกเบี้ยรับจากบัญชีมาร์จิน และอื่น ๆ อย่างไรก็ตามสิ่งที่น่าสนใจคืออัตราค่าธรรมเนียมนายหน้าค้าหลักทรัพย์เฉลี่ยของทั้งอุตสาหกรรมปรับตัวลดลงอย่างมีนัยสำคัญในช่วง 3-5 ปีที่ผ่านมา โดยปัจจุบันอยู่ที่ระดับ 0.09% จากอดีตที่อยู่ระดับ 0.13%

แนวโน้มการแข่งขัน

ภาพรวมธุรกิจของบริษัทปี 2563 ธุรกิจหลักทรัพย์มีแนวโน้มมีการแข่งขันที่รุนแรงและการปรับตัวลดลงของค่าธรรมเนียมซื้อขายหลักทรัพย์ ร่วมกับสถานการณ์ตลาดหุ้นที่มีความผันผวนทำให้นักลงทุนเข้ามาซื้อขายหุ้นลดลง และคาดว่าจะมีบริษัทหลักทรัพย์จากต่างประเทศที่จะเข้ามาทำตลาดในไทยโดยการเข้ามาของบริษัทหลักทรัพย์ต่างประเทศนั้นเนื่องจากทิศทางมูลค่าการซื้อขายเฉลี่ยต่อวันของประเทศไทยอยู่ในระดับสูงเมื่อเทียบกับประเทศอื่น ๆ ในภูมิภาคโดยมีระดับการซื้อขายเฉลี่ยต่อวันมากกว่า 5 หมื่นล้านบาท

จากแนวโน้มการแข่งขันของธุรกิจหลักทรัพย์ที่รุนแรงเพิ่มขึ้น AS ได้ดำเนินกลยุทธ์เพื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าวไว้ล่วงหน้า โดยใช้นโยบายในการเพิ่มคุณค่าของการลงทุนให้แก่ลูกค้า เพื่อรักษาสถาบันลูกค้าเดิม และเพิ่มฐานลูกค้าใหม่โดยการจัดสัมมนาให้ความรู้ในด้านการลงทุนโดยไม่คิดมูลค่าให้แก่ผู้ลงทุนอย่างสม่ำเสมอ อีกทั้งพัฒนาบุคลากรด้านค้าหลักทรัพย์ เจ้าหน้าที่การตลาดให้มีความรู้ความสามารถ ให้บริการที่สร้างความประทับใจแก่ลูกค้า

AS ได้เปิดให้การฝึกอบรมภาคปฏิบัติของธุรกิจหลักทรัพย์แก่นักศึกษามหาวิทยาลัยต่างๆ อาทิ มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์ มหาวิทยาลัยศรีปทุม และมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เป็นต้น

AS ได้เปิดสาขาในชั้นล่างอาคารจามจุรีแอสควร์เพื่อเป็นห้องปฏิบัติงานด้านค้าหลักทรัพย์ ภายใต้โครงการศูนย์การเรียนรู้เพื่อการลงทุน (AIRA Investment Learning Center) เพื่อเป็นการเพิ่มศักยภาพระยะยาวของ AS รวมถึงส่งเสริมให้ความรู้แก่นักศึกษา นักลงทุนทั่วไปเป็นการสร้างนักลงทุนรุ่นใหม่ให้มีความรู้ความเข้าใจในการลงทุนในภาคปฏิบัติ และสามารถพัฒนาตนเองเป็นผู้ลงทุนอย่างมีคุณภาพ จึงเป็นการสนับสนุนการขยายฐานลูกค้าโดยรวมของระบบตลาดหุ้นในปัจจุบันถึงอนาคต

กลยุทธ์การแข่งขัน

AS มีนโยบายเน้นการแข่งขันกับประสิทธิภาพในการควบคุมความเสี่ยงจากการลงทุนของลูกค้ามากกว่าการแข่งขันกับบริษัทอื่นในธุรกิจเดียวกัน เพราะโอกาสเติบโตของธุรกิจนี้ในตลาดทุนไทยยังมีโอกาสอีกมากมาย ถ้าผู้ลงทุนได้รับการดูแลเงินออมหรือเงินลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพ โดย AS ได้ดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ เช่น

- 1) เพิ่มศักยภาพ และสร้างคนรุ่นใหม่
- 2) ขยายฐานผู้ลงทุนโดยให้ความรู้ และจัดสัมมนา
- 3) ออกสื่อ เช่น Facebook Live วิทยู และ Magazine ต่างๆ
- 4) สร้างเครือข่ายการลงทุนแบบมีคุณภาพ โดยจัดทีมงานเฝ้าติดตามแนะนำ และแก้ไขภาวะการลงทุนของลูกค้าอย่างใกล้ชิด ส่งสัญญาณเตือนความเสี่ยงแก่ลูกค้าอย่างชัดเจน

2.2.2) ภาวะอุตสาหกรรม และการแข่งขันของธุรกิจที่ปรึกษาธุรกิจ

ภาวะอุตสาหกรรม และแนวโน้มของอุตสาหกรรม

ปัจจัยสนับสนุนที่สำคัญของธุรกิจการเป็นที่ปรึกษานั้น เกิดจากการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ตั้งแต่ปี 2558 และโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) หรือโครงการรถไฟทางคู่ของรัฐบาล ทำให้นักธุรกิจต่าง ๆ จากทั่วโลกหันมาให้ความสนใจ และมีแนวโน้มจะเข้ามาลงทุนในภูมิภาคเอเชีย รวมทั้งประเทศไทยเป็นจำนวนมาก เพื่อมองหาลตลาด และโอกาสใหม่ ๆ ขณะที่ผู้ประกอบการในประเทศโดยเฉพาะขนาดกลาง และย่อม (SMEs) ต้องเตรียมความพร้อมและเพิ่มขีดความสามารถในการดำเนินธุรกิจเพื่อรักษฐานลูกค้าเก่า และขยายฐานลูกค้าใหม่ โดย AIRA International Advisory (Singapore) Pte. Ltd. (“AI”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทและบริษัท ไออาร์ แอดไวเซอร์ จำกัด (“AD”) ที่อยู่ภายใต้การดูแลของ AS ทำหน้าที่ให้บริการที่ปรึกษาด้านการลงทุนแบบครบวงจร ทั้งการเป็นที่ปรึกษาธุรกิจ การจัดหาผู้ร่วมทุนหรือพันธมิตรทางการค้า การควบรวมกิจการ และการประเมินมูลค่าของกิจการ โดยเน้นการซื้อ หรือขายกิจการทั้งในประเทศและต่างประเทศ (Cross Border Merger & Acquisition)

แนวโน้มในการแข่งขัน

AS และบริษัทย่อย รวมไปถึง AI มีความสามารถ และประสบการณ์อย่างยาวนานในการประกอบธุรกิจที่ปรึกษาธุรกิจอย่างครบวงจร โดยจะมุ่งเน้นการดำเนินธุรกิจที่ปรึกษาในด้านของการซื้อขายกิจการ การระดมทุน ของภาคเอกชนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ รวมทั้งการทำงานให้กับหน่วยงานราชการ และลูกค้าที่ใช้บริการมาอย่างต่อเนื่องทั้งในประเทศ และต่างประเทศ เนื่องจาก AS ได้รับใบอนุญาตในการประกอบธุรกิจนี้อย่างครบถ้วน

กลยุทธ์การแข่งขัน

ธุรกิจที่ปรึกษาทางการลงทุนมีการแข่งขันสูง ต้องมีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ และประสบการณ์ครอบคลุมในบริการต่าง ๆ และต้องมีเครือข่ายลูกค้าที่ใช้บริการของ AS ต่อเนื่องมาโดยตลอด โดยเฉพาะอย่างยิ่งในปัจจุบัน มีบริษัทต่าง ๆ ที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบธุรกิจการเป็นที่ปรึกษาทางการเงินเป็นจำนวนมาก

AS จึงคงมุ่งเน้นคุณภาพของงาน ประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญของทีมงาน เครือข่ายความสัมพันธ์ ความคิดริเริ่มในการนำเสนอรูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ทำให้เป็นการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันมาโดยตลอด

2.2.3) ภาวะอุตสาหกรรม และการแข่งขันธุรกิจแฟคตอริง

ภาพรวมของธุรกิจแฟคตอริงในปี 2562 ยังคงทรงตัว เมื่อเทียบกับปี 2561 ซึ่งเป็นไปตามภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศที่ขยายตัวในอัตราลดลง โดยเศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่สามของปี 2562 ขยายตัวร้อยละ 2.4 ต่อเนื่องจากการขยายตัวร้อยละ 2.3 ในไตรมาสก่อนหน้า ด้านการใช้จ่ายมีปัจจัยสนับสนุนจากการขยายตัวต่อเนื่องของการบริโภคภาคเอกชน และการขยายตัวเร่งขึ้นของการลงทุนภาคเอกชน การลงทุนภาครัฐ และการใช้จ่ายของรัฐบาล ในขณะที่ปริมาณการส่งออกสินค้าลดลง ด้านการผลิต การผลิตสาขาเกษตรกรรมกลับมาขยายตัว การผลิตสาขาที่พิกแรมและบริการด้านอาหารขยายตัวเร่งขึ้นการผลิตสาขาการขนส่งและสถานที่เก็บสินค้าขยายตัวต่อเนื่อง ในขณะที่การผลิตสาขาการขนส่ง การขายปลีก และการซ่อมฯ สาขาก่อสร้าง และสาขาไฟฟ้าก๊าซฯ ชะลอตัวลงจากไตรมาสก่อนหน้า ส่วนสาขาอุตสาหกรรมปรับตัวลดลงต่อเนื่อง เมื่อปรับผลของฤดูกาลออกแล้ว เศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่สามของปี 2562 ขยายตัวจากไตรมาสที่สองของปี 2562 ร้อยละ 0.1 รวม 9 เดือนแรกของปี 2562 เศรษฐกิจไทยขยายตัวร้อยละ 2.5

คู่แข่งชั้น

เนื่องจากธุรกิจสินเชื่อแฟคตอริงประกอบด้วยผู้ให้บริการหลายราย การแข่งขันจึงมีความรุนแรง โดยเฉพาะคู่แข่งที่เป็นกลุ่มธนาคาร หรือบริษัทย่อยต่าง ๆ ของกลุ่มธนาคารหันมาให้ความสนใจบริการด้านสินเชื่อประเภทนี้มากขึ้น อย่างไรก็ตามบริษัทยังคงมุ่งเน้นการรักษาฐานลูกค้าเก่าของตนเอง รวมถึงการขยายฐานลูกค้าใหม่อย่างสม่ำเสมอโดยมุ่งเน้นกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มที่ดีเป็นหลัก อีกทั้งมุ่งเน้นการให้บริการกับผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ซึ่งมีความต้องการเงินทุนหมุนเวียนเพื่อเพิ่มความคล่องตัวทางกระแสเงินสดและเพื่อการขยายกิจการ

โดยปัจจุบันสามารถแบ่งกลุ่มผู้ประกอบการแฟคตอริงได้เป็น 3 กลุ่ม ตามลักษณะการประกอบธุรกิจ ดังนี้

1. กลุ่มผู้ประกอบการแฟคตอริงที่เป็นธนาคารพาณิชย์และธนาคารเป็นผู้ถือหุ้น การแข่งขันของผู้ประกอบการกลุ่มนี้ มีความได้เปรียบในด้านเครือข่ายของธนาคารพาณิชย์ในการเข้าถึงลูกค้า ต้นทุนทางการเงินที่ต่ำ แต่ขาดความคล่องตัวหรือมีข้อจำกัดในการพิจารณาสินเชื่อประเภทแฟคตอริงเนื่องจากเป็นสินเชื่อที่ไม่มีหลักประกัน
2. กลุ่มผู้ประกอบการแฟคตอริงที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ การแข่งขันของผู้ประกอบการกลุ่มนี้จะมีข้อได้เปรียบในเชิงประสิทธิภาพเนื่องจากดำเนินธุรกิจมาเป็นเวลานานมีความคล่องตัวในการอนุมัติวงเงินและมีแหล่งเงินทุนที่สามารถระดมทุนผ่านตลาดหลักทรัพย์
3. กลุ่มผู้ประกอบการแฟคตอริงทั่วไป กลุ่มนี้มีผู้ประกอบการจำนวนมากกว่ากลุ่มอื่น การแข่งขันของผู้ประกอบการกลุ่มนี้มีความหลากหลายในรูปแบบของการแข่งขัน เน้นที่มสินเชื่อและการตลาดที่มีประสิทธิภาพสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายต่าง ๆ ได้ มีความยืดหยุ่นสูงในการให้บริการและหลักเกณฑ์ด้านสินเชื่อ แต่มีข้อจำกัดที่สำคัญคือ เงินทุน และบุคลากรที่มีประสบการณ์

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

1. บริษัทมีกลยุทธ์ในการแข่งขันโดยเน้นการขยายฐานธุรกิจในรูปแบบ B2B คือ การสร้างฐานลูกค้าจากการแสวงหาพันธมิตร หรือลูกหนี้การค้า (Sponsor) ที่ลูกหนี้ให้ความร่วมมือในการตอบรับการโอนสิทธิการรับเงิน โดยพันธมิตรจะแนะนำ Supplier ให้บริการกับบริษัทเพื่อเสริมความแข็งแกร่งในด้าน Supply Chain ซึ่งจะส่งผลดีให้บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงด้านเครดิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ เนื่องจากฐานะการเงินลูกหนี้การค้ามีศักยภาพ ตลอดจนให้ความ

ร่วมมือในการตรวจสอบมูลหนี้ที่มาขายลด ทำให้ความเสี่ยงในการปล่อยสินเชื่อลดลงและสามารถสอบทานความถูกต้องได้

2. ในปี 2563 บริษัทมีนโยบายที่จะขยายฐานลูกค้าในภาคอุตสาหกรรมที่มีจะขยายตัวในอนาคต เช่น เอกชนที่รับงานโครงการภาครัฐ, อุปกรณ์การแพทย์และสุขภาพ, พลังงานทดแทน และสตาร์ทอัพ (Startup) เป็นต้น

3. นำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ เช่น มีโครงการพัฒนาระบบ E-Document, E-Factoring และ Digital Marketing เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการหาลูกค้า ให้บริการที่รวดเร็ว และลดความเสี่ยงในการทำธุรกรรม เพื่อให้การบริการครอบคลุมมากขึ้น นอกจากนี้ บริษัทให้ความสำคัญกับ Digital Transformation ในหลายด้าน เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี พฤติกรรมลูกค้า และลูกหนี้การค้า เพื่อให้มั่นใจได้ว่าขีดความสามารถในการดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างสอดคล้องสถานการณ์

4. บริษัทมีเป้าหมายที่จะขยายฐานลูกค้าโดยมุ่งไปในพื้นที่ธุรกิจที่มีศักยภาพ EEC ได้แก่ ชลบุรี ระยอง เป็นต้น โดยนำโครงการที่พัฒนาสำเร็จ เช่น โครงการ E-Document และ E-Factoring มาประยุกต์ใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการกับลูกค้าที่อยู่ในต่างจังหวัด

5. บริษัทมีแผนพัฒนาเพิ่มความหลากหลายของการให้บริการ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ครบวงจร จึงมีบริการเสริมเป็นสินเชื่อรูปแบบต่างๆ เช่น Supplier Chain Financing, สินเชื่อสำหรับผู้ส่งออก รวมถึง Revolving Credit เป็นต้น

ทั้งนี้ จุดเด่นในการดำเนินธุรกิจของบริษัทมีดังนี้

1. บริษัทมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายชัดเจน เน้นลูกค้าที่มีความเสี่ยงต่ำ ที่สามารถสอบทานความถูกต้องตลอดจนให้ความสำคัญกับลูกหนี้ที่มีความน่าเชื่อถือ และโอกาสทางการรับเงิน ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงในการเรียกเก็บหนี้ต่ำ

2. บริษัทมีกลุ่มผู้ถือหุ้นที่มีความมั่นคงสูง สามารถให้การสนับสนุนทั้งในเรื่องฐานธุรกิจและแหล่งเงินทุน และนอกจากนี้ยังได้รับการสนับสนุนเป็นอย่างดีจากกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ

3. บริษัทมีระบบอำนวยการสินเชื่อมาตรฐาน เชื่อถือได้ มีกระบวนการกลั่นกรอง พิจารณาความเสี่ยงอย่างเป็นระบบ รวมทั้งมีการติดตามสถานะลูกค้าอย่างต่อเนื่อง สามารถลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจได้

4. บริษัทให้ยึดหลักการ Customer Centrix มีการบริหารจัดการความสัมพันธ์ของลูกค้า (CRM) โดยยึดลูกค้าเป็นศูนย์กลาง สามารถให้คำปรึกษา หรือข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้า และเน้นการให้บริการลูกค้าที่สะดวก รวดเร็ว ใกล้เคียง มีความยืดหยุ่นในการพิจารณาประเด็นต่าง ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าภายใต้เงื่อนไขที่เหมาะสม

5. บริษัทเตรียมความพร้อมด้านเทคโนโลยี โดยการนำเทคโนโลยี ด้านอิเล็กทรอนิกส์ มาปรับใช้กับธุรกิจแพลตฟอร์ม เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการบริการ ซึ่งเป็นทิศทางต่อไปในอนาคตของธุรกรรมทางการเงิน

6. บริษัทมีบุคลากรที่มีประสบการณ์ ความรู้ และความเชี่ยวชาญในธุรกิจมานานกว่า 20 ปี สามารถให้คำแนะนำ คำปรึกษา และบริการเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างเหมาะสม

นโยบายด้านราคา

รายได้หลักของบริษัทประกอบด้วย รายได้ส่วนลดรับจากการรับโอนสิทธิเรียกร้อง รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ (ค่าธรรมเนียมในการเปิดวงเงินและรายได้จากค่าธรรมเนียมรับซื้อ) ทั้งนี้ การกำหนดอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมดังกล่าวข้างต้น บริษัทฯจะพิจารณาจากปัจจัยต่าง ๆ ดังนี้

1. คุณสมบัติและฐานะการเงินของลูกค้าและผู้ค้ำประกัน ขนาดของกิจการ/ประเภทของธุรกิจ ประสบการณ์ในการดำเนินกิจการ และในธุรกิจของผู้บริหาร
2. คุณสมบัติของลูกค้า การค้า ระยะเวลาที่ลูกค้าการค้าได้รับเครดิตจากลูกค้า ฐานะการเงินของลูกค้า
3. ต้นทุนการดำเนินงานอื่น ๆ เช่น ต้นทุนในการบริหารจัดการรับชำระหนี้จากลูกค้า การจัดทำรายงานต่าง ๆ เป็นต้น
4. ต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ

หลักเกณฑ์ข้างต้นจะนำมาประกอบกับอัตราดอกเบี้ยในตลาด และภาวะการแข่งขันในตลาด รวมทั้งความเสี่ยงในการรับชำระหนี้ รวมทั้งความยากง่ายในการบริหารจัดการเก็บหนี้ เพื่อหาอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่เหมาะสมเสนอให้กับลูกค้าต่อไป

การตลาด

บริษัทได้มีการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่าง ๆ เช่น เว็บไซต์ของบริษัทผ่านป้ายโฆษณา Digital Media และในปี 2562 บริษัทมีแผนประชาสัมพันธ์ให้ครอบคลุมสื่อหลากหลายยิ่งขึ้น เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้น

โดยการขอใช้บริการสินเชื่อ ลูกค้าสามารถติดต่อขอใช้บริการแฟคตอริงของบริษัทได้หลายช่องทาง อาทิ ลูกค้าติดต่อเข้ามายังบริษัทโดยตรงตามคำแนะนำ โดยการบอกต่อกันของกลุ่มลูกค้าเดิมของบริษัทจากความร่วมมือของสมาคมธุรกิจต่าง ๆ และกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทแนะนำ หรือจากการที่เจ้าหน้าที่ของบริษัทไปเสนอบริการแก่ลูกค้าโดยตรง

2.2.4) ภาวะอุตสาหกรรม และการแข่งขันธุรกิจลิสซิ่ง

เศรษฐกิจโลกในปี 2562ยังอยู่ในภาวะชะลอตัวอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะในปี 2562 มีอัตราการเติบโตเฉลี่ยไม่ถึง 3% เป็นอัตราการเติบโตที่ซบเซาที่สุดนับตั้งแต่วิกฤตการเงินในปี 2550 ในปี 2563 เศรษฐกิจโลกมีแนวโน้มฟื้นตัว โดยคาดว่าจะขยายตัวในช่วง 3.0% ถึง 3.5% ต่อปีต่อเนื่องไปอีกสามปี เนื่องจากปัจจัยที่มีผลกดดันค่อยๆผ่อนคลายลง อาทิ ความตึงเครียดเนื่องจากสงครามการค้าระหว่างสหรัฐ-จีน กรณีพิพาทระหว่างสหรัฐ-อิหร่าน ประกอบกับรัฐบาลหลายประเทศมีการใช้นโยบายการคลังเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจ และเศรษฐกิจในกลุ่มประเทศยูโรโซนก็ผ่านพ้นจุดต่ำสุดไปแล้ว เศรษฐกิจโลกเริ่มเข้าสู่วัฏจักรของการฟื้นตัว แต่ยังคงอยู่ในภาวะเปราะบาง กล่าวคือ เศรษฐกิจในกลุ่มประเทศกำลังพัฒนามีแนวโน้มขยายตัวดีขึ้น แต่เศรษฐกิจประเทศที่พัฒนายังคงอยู่ในภาวะที่คงตัวต่อไป เศรษฐกิจภาคการส่งออกมีแนวโน้มได้รับประโยชน์จากการค่อยๆฟื้นตัวในครั้งนี้

สำหรับอุตสาหกรรมผู้ผลิตรถยนต์ซึ่งยังคงเป็นรายได้หลักของกลุ่มธุรกิจเช่าซื้อ ปี2562 ประมาณการยอดขายจำหน่ายรถยนต์ในประเทศอยู่ที่ 950,000 - 1,000,000 คัน ซึ่งมีปริมาณการจำหน่ายลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยแบ่งเป็นการจำหน่ายรถยนต์นั่งร้อยละ 40 รถกระบะร้อยละ 41 รถ PPV/SUV ร้อยละ 14 และรถยนต์เพื่อการพาณิชย์อื่น ๆ ร้อยละ 5 โดยแนวโน้มในปี 2563 ประมาณการจากสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม คาดว่า จะมีการผลิต

รถยนต์ประมาณ 2,050,000 คัน เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนร้อยละ 2.50 โดยเป็นการผลิตเพื่อจำหน่ายในประเทศประมาณ 1,000,000 คันหรือประมาณร้อยละ 45 และเป็นการผลิตเพื่อส่งออกประมาณ 1,050,000 หรือร้อยละ 55 โดยรวมเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 โดยยอดขายในประเทศในอัตราเติบโต 0-2 % โดยได้านิสงค์จากการขยายตัวภาคธุรกิจก่อสร้างเนื่องจาก โครงการหลักของภาครัฐ และธุรกิจโลจิสติกส์ที่มีแนวโน้มขยายตัวตามยอดการค้าปลีกออนไลน์ที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่การเติบโตยังมีแนวโน้มจำกัด สาเหตุจากผู้ซื้อรถยนต์ในโครงการรถยนต์คันแรกเริ่มทยอยเปลี่ยนรถยนต์คันใหม่ไปเป็นจำนวนหนึ่งแล้วในปี 2561-2562 ประกอบกับสถาบันการเงินเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อมากขึ้น

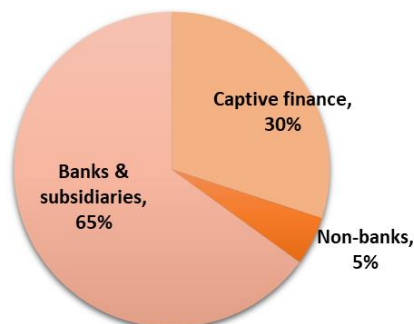
ในส่วนของภาคธุรกิจรถยนต์มือสอง ประมาณการยอดขายรถยนต์มือสองทั้งปี 2562 จะเติบโตใกล้เคียงกับปี 2561 ในอัตราร้อยละ 3-5 ในปี 2563 ยอดขายโดยรวมมีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่องตามกำลังการซื้อในประเทศในอัตราร้อยละ 3-5 เช่นเดียวกับปีที่ผ่านมา และราคาของรถยนต์มือสองก็คาดว่าจะปรับตัวดีขึ้น เนื่องจากอุปทานรถยนต์เก่าในโครงการรถคันแรกจำหน่ายเข้าสู่ตลาดในอัตราที่ลดลง และมีปัจจัยขับเคลื่อนจากการส่งเสริมการขายจากผู้ประกอบการรายใหญ่ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของผู้จำหน่ายรถยนต์ ผู้ประกอบการหน้าใหม่ และต่างชาติซึ่งเริ่มหันมารุกและเปิดตลาดออนไลน์เพิ่มมากขึ้น รวมไปถึงมาตรการรับประกันสินค้า อะไหล่ เครื่องยนต์ในช่วงปีแรกของการใช้งาน เป็นการสร้างมาตรฐานให้รถยนต์มือสองให้มีความน่าเชื่อถือเพิ่มมากขึ้น

ภาวะการแข่งขันในธุรกิจเช่าซื้อ

ในปี 2562 จำนวนผู้ประกอบการธุรกิจเช่าซื้อในประเทศไทยทั้งรายใหญ่และรายย่อยมีประมาณ 300 แห่งทั่วประเทศ สามารถแบ่งเป็นประเภทใหญ่ๆ ได้ 3 ประเภท คือ

1. สถาบันการเงินหรือธนาคาร ซึ่งรวมทั้งบริษัทที่แยกตัวออกมาจากสถาบันการเงินหรือธนาคาร
2. บริษัทในเครือของผู้ผลิตและผู้จำหน่ายรถยนต์ (Captive Finance)
3. บริษัทเช่าซื้อทั่วไปที่ไม่ใช่สถาบันการเงินหรือธนาคาร (Non – Bank Financial Institute)

จากข้อมูลในปีล่าสุดผู้ประกอบการในกลุ่มสถาบันการเงินครองส่วนแบ่งตลาดธุรกิจการเช่าซื้อสูงสุดประมาณ 65% รองลงมาคือผู้ประกอบการในกลุ่มในเครือของผู้จำหน่ายรถยนต์ (Captive Finance) 30% และผู้ประกอบการเช่าซื้อทั่วไปที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน (Non-bank) 5%



แนวโน้มของธุรกิจการเช่าซื้อในปี 2563 มีแนวโน้มชะลอตัวลง โดยมีการเติบโตเฉลี่ยที่ 6.5-7% ลดลงจากช่วงเดียวกันในปี 2562 (8.0-8.5%) ซึ่งสอดคล้องกับการเติบโตของเศรษฐกิจในประเทศ โดยปัจจัยบวกที่มีผลต่ออุตสาหกรรมธุรกิจการเช่าซื้อมีดังนี้

1. การลงทุนโครงการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ของภาครัฐที่จะทยอยส่งผลบวกต่อภาคเศรษฐกิจจริง รวมถึงทำให้เกิดความต้องการใช้รถยนต์ในเชิงพาณิชย์มากยิ่งขึ้น
2. การเติบโตของธุรกิจการค้าปลีกออนไลน์ส่งผลให้ธุรกิจโลจิสติกส์มีแนวโน้มขยายตัวตามไปด้วย ส่งผลให้เกิดความต้องการรถยนต์ในเชิงพาณิชย์ เช่น รถบรรทุก รถกระบะ หรือรถจักรยานยนต์ เพิ่มมากขึ้น
3. การเติบโตของธุรกิจรถยนต์มือสอง โดยประการเติบโตในอัตราร้อยละ 3 – 5 ในปี 2563 และราคาของรถยนต์มือสองก็คาดว่าจะปรับตัวดีขึ้น
4. การเปิดตัวรถยนต์รุ่นใหม่โดยผู้จำหน่ายรถยนต์ ที่มาพร้อมเทคโนโลยีที่ทันสมัย อาทิ รถไฟฟ้า รถ Hybrid ในราคาขายที่ปรับลดลง
5. การเติบโตในกลุ่มธุรกิจอื่นๆ ยกตัวอย่างเช่น ธุรกิจโรงพยาบาลเป็นต้น

อย่างไรก็ดี อุตสาหกรรมธุรกิจการเช่าซื้อยังคงต้องเผชิญกับปัจจัยเสี่ยงที่มีผลต่ออัตราการเติบโต ดังต่อไปนี้

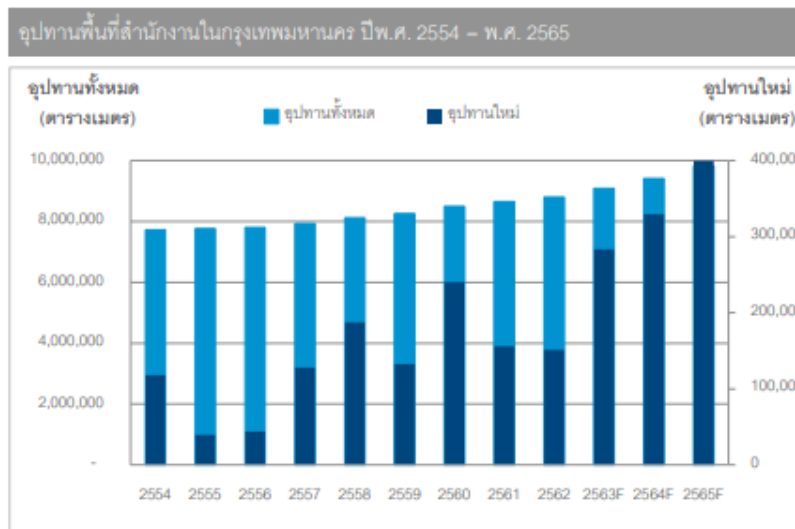
1. ภาระหนี้ครัวเรือนยังคงอยู่ในระดับสูง (อยู่ในระดับ 78.7% ของ GDP ในไตรมาสที่สอง ปี 2562)
2. การเข้ามาควบคุมการปล่อยสินเชื่อของ ธนาคารแห่งประเทศไทย

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

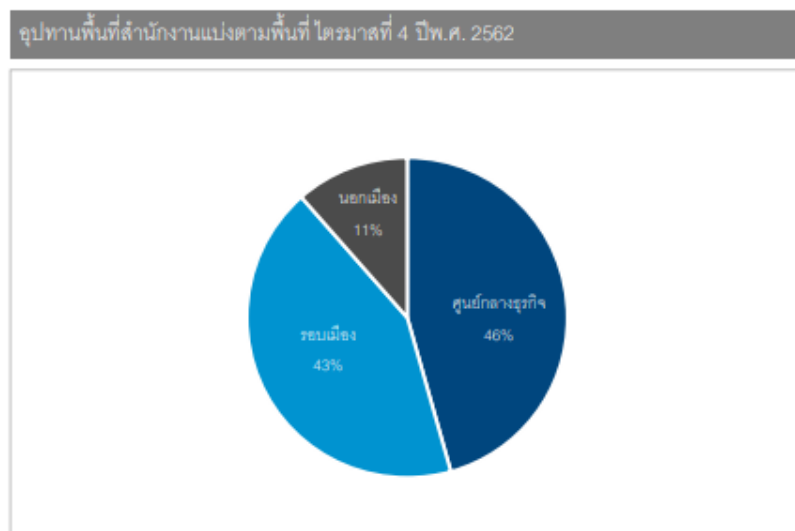
บริษัทมีกลยุทธ์ในการแข่งขัน โดยจะเป็นผู้นำในด้านนวัตกรรมทางการเงิน มีผลิตภัณฑ์ที่โดดเด่น แตกต่าง ด้วยบริการ และเทคโนโลยีที่ทันสมัย สร้างความร่วมมือทางธุรกิจร่วมกับคู่ค้า ส่งเสริมสนับสนุนเป้าหมายซึ่งกันและกัน เพื่อสนองตอบความต้องการของลูกค้าได้สูงสุด หลีกเลี่ยงการแข่งขันในด้านราคา แต่จะสร้างมูลค่าเพิ่มให้ผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ให้มากขึ้น โดยบริษัทจะให้บริการทางการเงินกระจายครอบคลุมไปยังทุกภาคส่วนอุตสาหกรรมสำคัญต่าง ๆ ของประเทศเป็นหลัก

2.2.5) ภาวะอุตสาหกรรม และการแข่งขันธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการเช่า

โดยในปีพ.ศ. 2563 มีอาคารสำนักงานที่คาดว่าจะแล้วเสร็จภายในไตรมาสที่ 1 ปีพ.ศ. 2563 โดยบางโครงการมีการเลื่อนเปิดตัวจากไตรมาส 4 ปีพ.ศ. 2562 ซึ่งก็คือ ‘Spring Tower’ พัฒนาโดย AIRA Property สบปริงทาวเวอร์เป็นอาคารสำนักงานเกรด A ซึ่งตั้งอยู่ในสี่แยกราชเทวีประกอบด้วยพื้นที่เช่าทั้งหมด 50,000 ตารางเมตร และ ‘Major Tower’ อาคารสำนักงานเกรดบี ซึ่งตั้งอยู่ในย่านพระราม 9 โดยมีพื้นที่เช่ารวมทั้งหมด 25,181 ตารางเมตรนอกเหนือจากนั้นยังมี ‘Silom Center’ อาคารสำนักงานเกรดบีประกอบด้วยพื้นที่เช่าทั้งหมด 12,000 ตารางเมตรซึ่งตั้งอยู่ในโซนย่านธุรกิจและยังมีอีกหลายโครงการซึ่งตั้งอยู่ในโซนนอกย่านธุรกิจที่ประกอบไปด้วยทั้งอาคารสำนักงานเกรดเอและบี โดย ณ ไตรมาส 1 ปี พ.ศ. 2563 จะมีพื้นที่เช่าของอาคารสำนักงานใหม่รวมทั้งหมด 182,314 ตารางเมตร โดยทำให้ปีพ.ศ. 2563 มีอุปทานใหม่เข้ามาถึง 310,737 ตารางเมตร เพิ่มขึ้นจากการคาดการณ์เล็กน้อยเนื่องจากบางโครงการที่มีการเลื่อนเปิดตัวไปจากปี พ.ศ. 2562

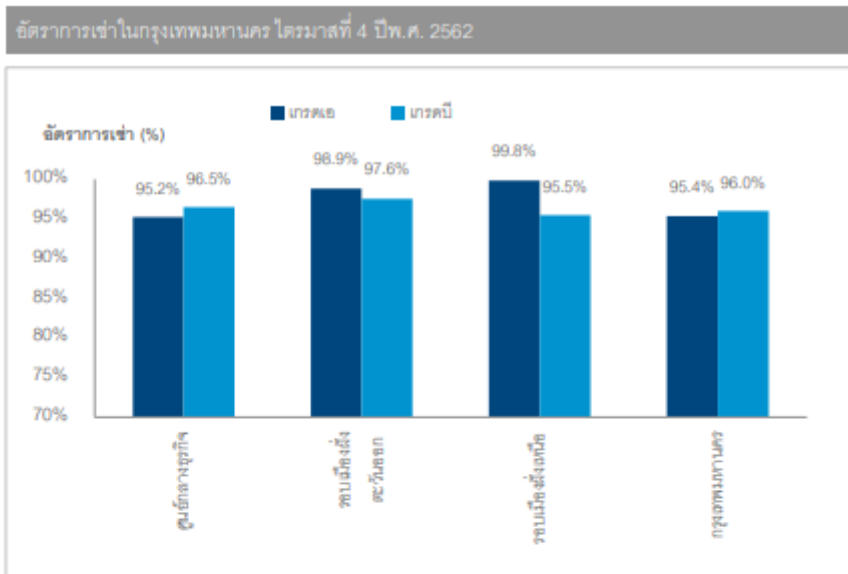


ที่มา: ฝ่ายวิจัย คอลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย

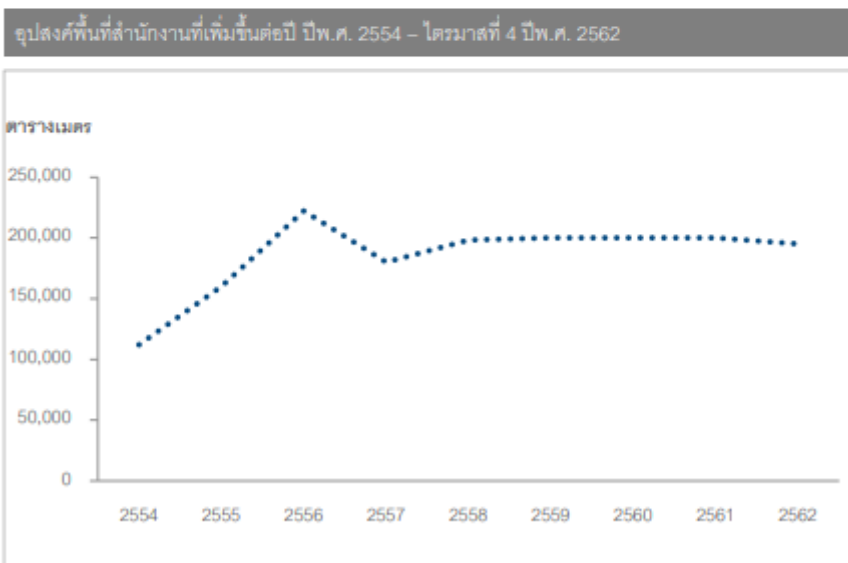


ที่มา: ฝ่ายวิจัย คอลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย

อาคารสำนักงานส่วนใหญ่ในสามพื้นที่หลักของกรุงเทพมหานครมีอัตราการเช่าเกือบ 100% โดยเฉพาะอาคารสำนักงานเกรดเอ หรืออาคารสำนักงานใหม่ที่มีกำหนดแล้วเสร็จในช่วง 1-3 ปีที่ผ่านมา บริษัทต่างชาติและไทยหลายบริษัทในกรุงเทพมหานครยังคงมีความต้องการเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานเกรดเอ และ บี ในพื้นที่ศูนย์กลางเขตธุรกิจ (CBD) แต่มีหลายบริษัทที่มีปัญหาในการหาพื้นที่ที่เหมาะสมตามความต้องการ ทำให้อาคารสำนักงานใหม่บางอาคารนอกพื้นที่ศูนย์กลางเขตธุรกิจ (CBD) มีความน่าสนใจสำหรับบริษัทที่ต้องการพื้นที่อาคารสำนักงานมากกว่า 1,000 ตารางเมตร ความต้องการเช่าพื้นที่สำนักงานในแต่ละปีเพิ่มขึ้นเฉลี่ยมากกว่า 150,000 - 200,000 ตารางเมตรต่อปีในช่วงหลายปีที่ผ่านมา โดยคาดว่าพื้นที่สำนักงานที่ถูกเช่าเพิ่มขึ้นในแต่ละปีจะยังอยู่ในระดับนี้ต่อไป อย่างไรก็ตามความต้องการใช้พื้นที่สำนักงานจะขึ้นอยู่กับสถานการณ์ทางการเมืองของไทยและภาพรวมเศรษฐกิจโลกซึ่งมีผลโดยตรงกับบริษัทต่างชาติซึ่งเป็นผู้เช่าหลักในกรุงเทพมหานคร

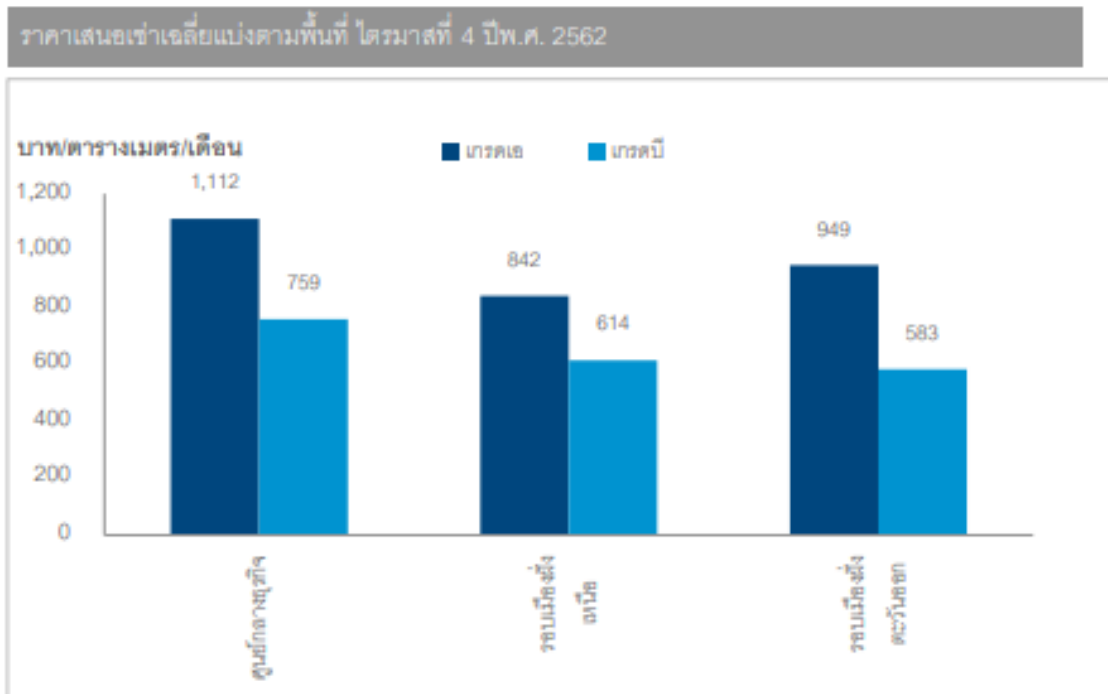


ที่มา: ฝ่ายวิจัย คอลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย







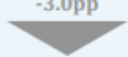



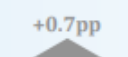


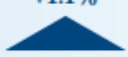
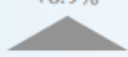



ที่มา: ฝ่ายวิจัย คอลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย

ค่าเช่าของตลาดอาคารสำนักงานในกรุงเทพมหานครยังคงเพิ่มขึ้นต่อเนื่องในช่วง 1 – 3 ปีที่ผ่านมา และยังคงขยายตัวต่อเนื่อง อีกประมาณ 3 – 5% ขึ้นอยู่กับทำเลเกรดของอาคาร และพื้นที่ว่างในอาคาร อาคารสำนักงานส่วนใหญ่ในกรุงเทพมหานครที่มีอายุมากกว่า 15 ปีจะไม่สามารถเพิ่มค่าเช่าได้แล้ว เจ้าของอาคารสำนักงานต้องปรับปรุงและพัฒนาระบบภายในอาคารเพื่อดึงดูดผู้เช่าใหม่รวมทั้งเพื่อสามารถปรับค่าเช่าให้สูงขึ้นได้ค่าเช่ายังคงมีแนวโน้มที่จะปรับขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปีพ.ศ.2562 ที่ผ่านมานี้เนื่องจากพื้นที่ว่างมีน้อยลงในขณะที่ความต้องการยังคงเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ค่าเช่าเฉลี่ยของอาคารสำนักงานเกรดเอ ในพื้นที่ศูนย์กลางเขตธุรกิจอยู่ที่ประมาณ 1,100 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน โดยค่าเช่าของพื้นที่สำนักงานในอาคารเกรด เอ ในกรุงเทพมหานครอยู่ที่ประมาณ 900-1,500 บาทต่อตารางเมตร แต่ค่าเช่าสุดท้ายขึ้นอยู่กับการเจรจาและขนาดของพื้นที่



ที่มา: ฝ่ายวิจัย คอนสตรัคชั่น อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย

	ไตรมาสที่ 4 พ.ศ.2562	ปี พ.ศ.2562	2563-2565 ค่าเฉลี่ยรายปี
 <p>อุปสงค์ อาคารสำนักงานส่วนใหญ่ในสามพื้นที่หลักของกรุงเทพมหานครมีอัตราเช่าเกือบ 100% โดยเฉพาะอาคารสำนักงานเกรดเอหรืออาคารสำนักงานใหม่ที่ก่อสร้างแล้วเสร็จในช่วง 1 – 3 ปีที่ผ่านมา</p>	 <p>70,000</p>	 <p>195,000 ตร.ม.</p>	 <p>200,000 ตร.ม.</p>
 <p>อุปทาน ณ สิ้นไตรมาสที่ 4 ปี พ.ศ. 2562 อุปทานสะสมอาคารสำนักงานในกรุงเทพมหานครมีจำนวนทั้งสิ้น 8,800 ล้านตารางเมตร โดยในช่วงไตรมาสสุดท้ายปี มีพื้นที่สำนักงานที่แล้วเสร็จอยู่ที่ 35,110 ตารางเมตร</p>	 <p>-26.8pp 35,110 ตร.ม.</p>	 <p>-3.0pp 151,110 ตร.ม.</p>	 <p>264,000 ตร.ม.</p>
	ไตรมาสที่ 4 พ.ศ.2562	ปี พ.ศ.2562	2563-2565 ค่าเฉลี่ยรายปี
 <p>อัตราการใช้ ณ ไตรมาสที่ 4 ปีพ.ศ. 2562 มีจำนวนพื้นที่สำนักงานที่ปล่อยเช่าได้อยู่ทั้งสิ้น 8,791 ล้านตารางเมตร และมีอัตราเช่ารวมอยู่ที่ร้อยละ 95.9 โดยสุขุมวิทเป็นพื้นที่ที่มีอัตราเช่าสูงที่สุดถึงร้อยละ 97.4</p>	 <p>+0.2pp 95.9%</p>	 <p>+0.7pp 95.9%</p>	 <p>0pp 95%</p>
 <p>ค่าเช่า ค่าเช่ายังคงมีการปรับขึ้นอีกในช่วงไตรมาสที่ 4 ปีพ.ศ.2562 เนื่องจากพื้นที่ว่างมีน้อยลงในขณะที่ความต้องการยังคงเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ค่าเช่าเฉลี่ยของอาคารสำนักงานเกรดเอ ในพื้นที่ศูนย์กลางเขตธุรกิจอยู่ที่มากกว่า 1,100 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน</p>	 <p>+1.1% 1,112 บาท</p>	 <p>+6.9% 1,112 บาท</p>	 <p>+7% 1,190</p>

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

- 1) โครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อประกอบกิจการที่เจาะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายการสร้างสมดุลระหว่างโครงการหลากหลายประเภท เพื่อรองรับกลุ่มเป้าหมายที่แตกต่างกัน
- 2) การวางแผนเชิงรุกโครงการที่ไม่เหมือนใคร สำหรับโครงการใหม่ เพื่อสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ยังไม่มีโครงการในตลาดที่ตอบโจทย์และบริการที่จะสร้างประสบการณ์ที่ดีให้แก่ผู้มาเยือน การประสานศักยภาพภายในบริษัทด้วยการมุ่งไปที่โอกาสการพัฒนาโครงการ ที่หลากหลายอีก
- 3) การบริหารจัดการโครงการและผู้เช่าอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้สามารถสร้างรายได้เพิ่มขึ้น พร้อมทั้งสนองความต้องการที่เปลี่ยนแปลง อย่างต่อเนื่องของลูกค้าสำหรับโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อประกอบกิจการโครงการอาคารสำนักงาน ภายใต้การควบคุมดูแลกิจการที่ดีผ่านทางบริษัท

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

แหล่งที่มาของเงินทุนของบริษัทและบริษัทย่อย

แหล่งเงินทุนของ AC ในปัจจุบันมาจากการระดมทุนโดย AC มีนโยบายให้บริษัทย่อยทุกบริษัท มีศักยภาพด้วยตนเองในการหาแหล่งเงินทุนเพื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจอย่างเป็นอิสระ ในขณะเดียวกัน AC พร้อมที่จะให้การสนับสนุนและส่งเสริมธุรกิจของบริษัทย่อย ด้วยการแนะนำการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับธนาคารพาณิชย์ และสถาบันการเงินต่าง ๆ รวมถึงการสนับสนุนการระดมทุนจากตลาดทุนในขนาดของบริษัทย่อยในกลุ่ม

สำหรับการจัดหาแหล่งเงินทุนของ AC ในอนาคต บริษัทมีนโยบายในการจัดหาแหล่งเงินทุนให้สอดคล้องกับกิจกรรม และวัตถุประสงค์การใช้เงิน โดยคำนึงถึงความเหมาะสมของอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น และพิจารณาอย่างรอบคอบถึงความจำเป็น และความเหมาะสมในการระดมทุนจากตลาดทุน

การดำรงเงินกองทุนสภาพคล่องสุทธิ

ตามที่คณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (สำนักงาน ก.ล.ต.) ได้กำหนดให้การประกอบธุรกิจหลักทรัพย์ ต้องดำรงเงินกองทุนสภาพคล่องสุทธิเมื่อสิ้นวันทำการใด ๆ ไม่น้อยกว่าร้อยละ 7 ของหนี้สินทั่วไป ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560, 2561 และ 2562 AS มีอัตราส่วนเงินกองทุนสภาพคล่องสุทธิเท่ากับร้อยละ 89.76 , 174.30 และ 137.05 ตามลำดับ ซึ่งเป็นอัตราที่สูงกว่าอัตราขั้นต่ำตามเกณฑ์ แสดงให้เห็นว่า AS มีสภาพคล่องเพียงพอในการดำเนินธุรกิจ และยังคงมีความสามารถในการขยายกิจการตามแผนงานที่กำหนด นอกจากนี้ AS จะต้องดำรงเงินกองทุนสภาพคล่อง ณ สิ้นวัน ไม่น้อยกว่า 25 ล้านบาทและดำรงอัตราส่วนเงินกองทุนสภาพคล่องสุทธิไม่น้อยกว่า ร้อยละ 7 ของหนี้สินทั่วไปโดยมีวิธีการคำนวณดังนี้ สินทรัพย์สภาพคล่องหักด้วยค่าความเสี่ยง หักด้วยหนี้สินรวม และหารด้วยหนี้สินทั่วไป

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทประกอบธุรกิจถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) และดำเนินธุรกิจด้านการลงทุนในกลุ่มธุรกิจหลักด้านการเงิน ซึ่งประกอบด้วยธุรกิจหลักทรัพย์ ธุรกิจแฟคตอริง ธุรกิจลีสซิ่ง ธุรกิจให้บริการที่ปรึกษาทางธุรกิจแบบครบวงจร ธุรกิจที่ปรึกษาทางการเงินด้านการควบรวมและการซื้อขายกิจการ ธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคล ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ธุรกิจรับแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศและธุรกิจบริหารจัดการกองทุนและและสินทรัพย์

การลงทุนในหลักทรัพย์ของบริษัท ผู้ลงทุนจึงควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงหลักที่เกิดจากลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัท ทั้งนี้ นอกเหนือจากปัจจัยความเสี่ยงที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ อาจมีความเสี่ยงอื่นซึ่งบริษัทไม่อาจทราบได้ในขณะนี้ หรือเป็นความเสี่ยงที่บริษัทพิจารณาในขณะนี้ว่าไม่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท ดังนั้นในการลงทุนผู้ลงทุนจึงควรพิจารณาอย่างรอบคอบ โดยปัจจัยความเสี่ยงหลักดังกล่าวสามารถจำแนกได้ดังนี้

3.1. ความเสี่ยงจากการเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่นซึ่งผลการดำเนินงานจะขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงานและเงินปันผลของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทประกอบธุรกิจหลักโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) จึงไม่มีการดำเนินงานซึ่งก่อให้เกิดรายได้หลักของตนเอง รายได้หลักของบริษัทมาจากเงินปันผลของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ดังนั้น ผลการดำเนินงานและความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม เช่น ความเสี่ยงจากภัยคุกคามหรือการหยุดชะงักของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่จำนวนมาก ความเสี่ยงจากการโยกย้ายหรือขาดแคลนบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะ ความเสี่ยงของการลงทุนเพื่อบัญชีของบริษัทหลักทรัพย์ ความเสี่ยงจากการผิดนัดชำระเงินของลูกค้า ความเสี่ยงจากการปฏิบัติหน้าที่โดยผิดพลาดหรือโดยมิชอบของพนักงาน ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจซึ่งอยู่ภายใต้กฎหมายและการกำกับดูแลของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรม ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยและความไม่เพียงพอของแหล่งเงินทุน ความเสี่ยงจากการผิดนัดชำระเงินของลูกค้าและสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ ความเสี่ยงจากการด้อยค่าในเงินลงทุน เป็นต้น จะส่งผลโดยตรงต่อผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัท หากในอนาคตบริษัทย่อยไม่สามารถจ่ายเงินปันผลให้แก่บริษัทไม่ว่าจะเกิดจากการประสบปัญหาในดำเนินงาน หรือการลงทุนขยายกิจการ จะส่งผลต่อความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทด้วยเช่นกัน

บริษัทได้ติดตามการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมผ่านทางกรรมการและ/หรือผู้บริหารที่บริษัทสามารถแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนตามสัดส่วนการถือหุ้น จึงทำให้บริษัทสามารถติดตามผลการดำเนินงานและการควบคุมภายในผ่าน

การรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม รวมทั้งมีหน่วยงานภายในฝ่ายการลงทุนของบริษัท เพื่อทำหน้าที่ติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทย่อย/บริษัทร่วม เพื่อรายงานตรงต่อคณะกรรมการของบริษัท รวมทั้งการจัดการให้มีการบริหารความเสี่ยงโดยคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงและ/หรือฝ่ายบริหารความเสี่ยงของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมด้วย

ทั้งนี้ ความเสี่ยงจากบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่สำคัญและมีนัยยะสำคัญต่อผลประกอบการของบริษัท สรุปได้ดังนี้

3.1.1. ความเสี่ยงจากบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักทรัพย์

1) ความเสี่ยงที่เกี่ยวกับความผันผวนของตลาดหลักทรัพย์และการลงทุนในหลักทรัพย์ของบริษัท

จากสถานะเศรษฐกิจที่มีความไม่แน่นอนทั้งในระดับประเทศและระดับโลกอาจส่งผลต่อการเคลื่อนย้ายของเงินทุนและความเชื่อมั่นของนักลงทุนต่อการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ฯ จึงมีผลทำให้ตลาดหลักทรัพย์ฯ มีความผันผวนและไม่เอื้อต่อการลงทุนซึ่งอาจส่งผลให้มูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์เฉลี่ยต่อวันลดลงและอาจส่งผลกระทบต่อรายได้จากรูรกิจ ทั้งนี้ เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจึงได้กำหนดนโยบายปรับโครงสร้างรายได้โดยไม่เน้นการพึ่งพารายได้จากผลิตภัณฑ์ใดผลิตภัณฑ์หนึ่งเป็นหลัก อีกทั้งมีกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจด้วยการกระจายแหล่งรายได้เพื่อให้เหมาะสมกับสภาพการณ์ต่างๆ อาทิ การค้าตราสารหนี้ การยืมและให้ยืมหลักทรัพย์ การเป็นที่ปรึกษาทางการเงิน เป็นต้น

2) ความเสี่ยงจากการแข่งขันที่สูงขึ้นในธุรกิจหลักทรัพย์

จากการเปิดเสรีใบอนุญาตนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์และค่าธรรมเนียมซื้อขายหลักทรัพย์โดยตลาดหลักทรัพย์ฯ และ ก.ล.ต. ส่งผลต่อการแข่งขันที่สูงขึ้นในกลุ่มอุตสาหกรรมธุรกิจหลักทรัพย์ บริษัทได้ตระหนักในความเสี่ยงดังกล่าวและได้เตรียมความพร้อมเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันทั้งในเชิงความแข็งแกร่งด้านสถานะการเงินและกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ เช่น การกระจายแหล่งรายได้ไปยังหลากหลายผลิตภัณฑ์ การปรับปรุงระบบงานให้มีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปของลูกค้า รวมถึงการพัฒนาความรู้ความสามารถและคุณภาพการให้บริการของบุคลากรของบริษัทให้มีความได้เปรียบในการแข่งขัน

3) ความเสี่ยงจากการเป็นที่ปรึกษาทางการเงิน

ในการให้บริการเป็นที่ปรึกษาทางการเงิน บริษัทให้ความสำคัญในการเลือกสรรลูกค้าอย่างมาก จึงกำหนดให้มีการศึกษาข้อมูลเบื้องต้นของลูกค้าเพื่อใช้ในการประเมินลูกค้าก่อนพิจารณารับงาน โดยได้กำหนดขั้นตอนการตรวจสอบข้อมูลลูกค้า (Due Diligence) อย่างรัดกุม รวมไปถึงการจัดให้มีพนักงานที่มีความรู้ความเข้าใจในกฎเกณฑ์ต่างๆ ของตลาดหลักทรัพย์ฯ และสำนักงาน ก.ล.ต. รวมทั้งกฎเกณฑ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเป็นผู้ให้บริการและผู้ดูแลรับผิดชอบการปฏิบัติงานในแต่ละขั้นตอน เพื่อให้บริษัทสามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพและถูกต้องตรงตามหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง

4) ความเสี่ยงจากการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายหลักทรัพย์

ความเสี่ยงจากการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายหลักทรัพย์ที่อาจเกิดขึ้น คือ ผลขาดทุนจากการรับหลักทรัพย์ที่เหลือจากการจัดจำหน่ายเข้าบัญชีเงินลงทุนของบริษัท เนื่องจากการรับประกันการจำหน่ายหลักทรัพย์ในจำนวนและราคาที่ไม่เหมาะสม หรือเนื่องจากความผันผวนของสภาพการซื้อขายหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งอาจมีผลทำให้นักลงทุนตัดสินใจไม่จูงใจซื้อหลักทรัพย์ เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น บริษัทจึงได้ทำการศึกษาข้อมูลเบื้องต้นของบริษัทผู้เสนอขายหลักทรัพย์อย่างละเอียด ด้วยการวิเคราะห์และตรวจสอบถึงลักษณะธุรกิจ ภาวะอุตสาหกรรม รวมทั้งผลการดำเนินงานและแนวโน้มการดำเนินงานในอนาคตของบริษัทผู้เสนอขายหลักทรัพย์ ตลอดจนเงื่อนไขและข้อกำหนดของหลักทรัพย์ที่บริษัทจะรับประกันการจำหน่าย รวมทั้ง ประเมินความสนใจของลูกค้าหรือนักลงทุนว่ามีความต้องการที่จะซื้อหลักทรัพย์ที่เสนอขายมาน้อยเพียงใด เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจในการพิจารณาว่าเป็นผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายหลักทรัพย์ต่อไป

5) ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี

เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีอาจมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมนักลงทุน ตลอดจนรูปแบบการทำธุรกิจ เช่น ระบบซื้อขายออนไลน์ Internet & Mobile Trading ระบบการจัดการเอกสารแบบ Paper Less เป็นต้น บริษัทจึงศึกษาความเป็นไปได้ในการนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีต่างๆ เข้ามามีพัฒนาและปรับใช้ ในการนำเสนอผลิตภัณฑ์ และการให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีการลงทุนในด้านระบบรักษาความปลอดภัยที่น่าเชื่อถือ โดยมุ่งมั่นที่จะพัฒนาระบบสารสนเทศและระบบงานภายในบริษัทให้มีความปลอดภัยและได้มาตรฐานในระดับสากลและเพื่อให้ลูกค้าไว้วางใจในการใช้บริการกับบริษัทฯ

6) ความเสี่ยงจากการผิดนัดชำระเงินค่าซื้อหลักทรัพย์ของลูกค้าหรือความเสี่ยงอันเกิดจากหนี้สูญ

บริษัทได้ดำเนินการบริหารความเสี่ยงที่อาจเกิดจากหนี้สูญจะสูญและหนี้สูญของลูกค้านี้ ไม่ว่าจะเป็นการจัดให้เจ้าหน้าที่ของบริษัทได้รู้จักลูกค้าเพื่อจะได้สามารถประเมินสถานะการเงินของลูกค้า เพื่อกำหนดวงเงินธุรกรรมที่เหมาะสมกับฐานะการเงินและวัตถุประสงค์การลงทุนของลูกค้า รวมถึง ดำเนินการทบทวนสถานะของลูกค้าและหลักประกันอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้ง จัดให้มีการติดตามหนี้ให้มีประสิทธิภาพ เป็นต้น

3.1.2 ความเสี่ยงจากบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจแฟคตอริง

1) ความเสี่ยงด้านสินเชื่อ

บริษัทได้ดำเนินการบริหารความเสี่ยงโดยการวิเคราะห์ประเมินสถานะของสินเชื่อทั้งในส่วนความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าและความเสี่ยงในการหักลดหนี้ระหว่างกันของลูกค้าหรือผู้ขายและผู้ซื้อสินค้า นอกจากนี้ บริษัทยังได้จัดให้มีเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงด้านสินเชื่อ (Credit Scoring) เพื่อคัดกรองและแยกแยะระดับความเสี่ยงของทั้งลูกค้าและลูกหนี้

2) ความเสี่ยงจากการจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อการขยายสินเชื่อ

แม้ว่าปัจจุบันบริษัทมีสถาบันการเงินที่ให้การสนับสนุนทางการเงินหลายแห่ง แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการบริหารสภาพคล่องเพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว โดยการกำหนดระยะเวลาการกู้ยืมเงินให้สอดคล้องกับระยะเวลาในการรับซื้อลูกหนี้ เนื่องจาก ลูกหนี้เกือบทั้งหมดเป็นกลุ่ม Modern Trade และกลุ่มธุรกิจชิ้นส่วนยานยนต์ขนาดใหญ่ซึ่งมีวันกำหนดชำระเงินที่แน่นอน ทำให้บริษัทสามารถบริหารสภาพคล่องได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้าและลูกหนี้รายใหญ่

บริษัทมีนโยบายในการดำเนินธุรกิจ โดยการกำหนดลูกค้ากลุ่มเป้าหมายที่มีขนาดกลางและขนาดเล็กให้เพิ่มมากขึ้น สำหรับกลุ่มลูกหนี้ บริษัทมีนโยบายในการดำเนินธุรกิจโดยให้ความสำคัญกับลูกหนี้ที่มีฐานะการเงินที่มั่นคงหรือมีประวัติการชำระเงินที่ดี ตลอดจนให้ความร่วมมือในการตอบรับการโอนสิทธิเรียกร้องซึ่งเป็นฐานธุรกิจที่สำคัญเพื่อลดการกระจุกตัวของลูกหนี้ของบริษัท

4) ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

บริษัทได้มีมาตรการในการลดความเสี่ยงดังกล่าวโดยการจัดหาแหล่งเงินกู้ยืมกับเงินให้กู้จากการโอนสิทธิเรียกร้องให้มีความสอดคล้องกัน เพื่อให้บริษัทสามารถรักษาส່วนต่าง (Spread) ของอัตราดอกเบี้ยไว้ได้ตามนโยบายของบริษัท รวมถึงวิเคราะห์ระยะเวลาการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยของลูกหนี้สิทธิการเรียกร้องในการรับชำระหนี้และเงินกู้ยืมประเภทเพื่อเรียกและบริษัทยังสามารถปรับอัตราดอกเบี้ยที่เรียกเก็บจากลูกค้าได้ในกรณีที่อัตราดอกเบี้ยมีความผันผวน ดังนั้น ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยจึงไม่มีผลกระทบต่อการทำงานของบริษัท

5) ความเสี่ยงจากการแข่งขัน

บริษัทมีจุดเด่นในการให้บริการทำให้บริษัทเป็นหนึ่งในผู้นำธุรกิจแฟคตอริงในประเทศไทย ประกอบกับบริษัทมีความใกล้ชิดกับลูกค้า บริษัท มีข้อมูลเพียงพอที่จะให้คำปรึกษาหรือข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อธุรกิจของลูกค้า มีระบบข้อมูลการบริหารสินเชื่อที่มีประสิทธิภาพ จึงทำให้บริษัทมีความโดดเด่นและมีความสามารถในการแข่งขัน

6) ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ

บริษัทมีการพัฒนาระบบงานโดยการนำเอาระบบ IT มาพัฒนาระบบการทำงานของบริษัทให้เป็นสากล รวมทั้งใช้ระบบ e-factoring เพื่อเชื่อมโยงข้อมูลระหว่างบริษัทกับลูกค้าและลูกหนี้ ซึ่งบริษัทอยู่ระหว่างการพัฒนาปรับปรุงระบบให้มีประสิทธิภาพมากที่สุดและจะลดข้อผิดพลาดที่เกิดจาก Human Error และสามารถตรวจสอบความผิดปกติของข้อมูลได้ทันเหตุการณ์

3.1.3 ความเสี่ยงจากบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจลิสซิ่ง

1) ความเสี่ยงจากความไม่สอดคล้องของระยะเวลาการให้สินเชื่อกับเงินกู้ยืม

เนื่องจากการคิดอัตราดอกเบี้ยสำหรับลูกค้าเช่าซื้อและลิสซิ่งจะเป็นอัตราคงที่ (Fixed Rate) ตลอดอายุสัญญา ในขณะที่เงินกู้ยืมของบริษัทและบริษัทย่อยบางส่วนมีต้นทุนเงินกู้ยืมขึ้นลงตามอัตราดอกเบี้ยในตลาด จึงอาจทำให้บริษัทเกิดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยโดยเฉพาะถ้าอัตราดอกเบี้ยเพิ่มสูงขึ้น ดังนั้น เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจึงได้มีการกำหนดผลตอบแทนที่ครอบคลุมความเสี่ยงนี้ รวมทั้ง จัดหาวงเงินสินเชื่อเพิ่มเติมจากสถาบันการเงินอื่นๆ ในประเทศและแหล่งเงินทุนอื่นเพิ่มเติม ซึ่งจะสามารถช่วยลดความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ยลงได้

2) ความเสี่ยงด้านการตลาดและการแข่งขัน

จากสถานะเศรษฐกิจที่มีความไม่แน่นอนทั้งในระดับประเทศและระดับโลกอาจส่งผลกระทบต่อผลการเคลื่อนย้ายของเงินทุนและความเชื่อมั่นของลูกค้าของบริษัทและต่อตลาดลิสซิ่งในประเทศไทยที่ไม่เอื้อต่อการลงทุน อย่างไรก็ตาม จากการที่บริษัทได้นำเสนอบริการที่มีคุณภาพ การรักษาสถานลูกค้าเดิม และขยายฐานลูกค้าใหม่เพิ่มเติม การพิจารณาสินเชื่ออย่างรัดกุมทุกขั้นตอน และการมีมาตรการควบคุมดูแลการชำระเงินของลูกค้า ทำให้บริษัทไม่ได้รับผลกระทบและยังคงรักษาระดับปริมาณการให้สินเชื่อที่ให้กับลูกค้าเช่าซื้อได้เป็นอย่างดี

3) ความเสี่ยงจากการให้สินเชื่อแบบ Sell and Lease Back

แม้ว่าการให้สินเชื่อเช่าซื้อในแบบ Sell and Lease Back จะมีความเสี่ยงที่สูงกว่ากลุ่มรถยนต์และเครื่องจักรใหม่ แต่ก็ให้ผลตอบแทนที่สูงกว่า ทั้งนี้ เพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการให้สินเชื่อดังกล่าว บริษัทจะให้สินเชื่อรถยนต์และเครื่องจักรประเภทที่ได้รับความนิยม มีอายุการใช้งานได้ยาวนานและมีสภาพคล่องสูงซึ่งสามารถขายต่อได้ง่ายและได้ราคาดี รวมทั้ง พิจารณาลูกค้าที่ซื่อสัตย์ซื่ออย่างเข้มงวดและรัดกุม อีกทั้งพนักงานยังมีประสบการณ์ ด้านการดูแล และติดตาม และเร่งรัดหนี้ เป็นต้น

4) ความเสี่ยงจากสินเชื่อหนี้ที่ไม่ก่อรายได้

บริษัทได้ดำเนินการบริหารความเสี่ยงด้านสินเชื่อไม่ก่อให้เกิดรายได้ โดยการมีพนักงานสินเชื่อที่มีคุณภาพ มีระบบการอนุมัติสินเชื่อที่ตีรวมถึงมีระบบการควบคุมและติดตามสินเชื่อที่รัดกุมอย่างเพียงพอ การอนุมัติสินเชื่อที่เข้มงวด และรัดกุม การควบคุมและติดตามหนี้ให้มีประสิทธิภาพ จึงทำให้ปี 2562 บริษัทสามารถควบคุมปริมาณสินเชื่อไม่ก่อให้เกิดรายได้ให้อยู่ในระดับต่ำ

3.2. ความเสี่ยงจากการขยายการลงทุนและการสนับสนุนทางการเงินแก่บริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทยังคงมีการขยายการลงทุนอย่างต่อเนื่องเพื่อให้เป็นไปตามแผนการลงทุนหลักของบริษัทซึ่งยังคงมีความต้องการใช้เงินทุนเพื่อขยายธุรกิจใหม่ การร่วมทุนกับพันธมิตรและในบางกรณีที่บริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ยังอยู่ในช่วงเริ่มต้นกิจการหรือไม่สามารถจัดหาแหล่งเงินทุนได้เอง ซึ่งบริษัทในฐานะผู้ถือหุ้นอาจต้องให้การสนับสนุนด้านแหล่งเงินทุนหรือเงินกู้ในรูปแบบต่างๆ โดยบริษัทพิจารณาแล้วว่าความช่วยเหลือหรือการลงทุนในธุรกิจใหม่ล้วนเป็นไปด้วยประโยชน์ต่อภาพรวมของกลุ่มบริษัท ทั้งนี้ บริษัทไม่สามารถยืนยันได้ว่าบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมที่เคยได้รับความช่วยเหลือจากบริษัทไปแล้วจะไม่ต้องขอความช่วยเหลือทางการเงินอีกในอนาคต และบริษัทเข้าใจดีว่าผลตอบแทนจากธุรกิจเหล่านั้นอาจไม่เป็นไปตามเป้าหมายหรืออาจล่าช้ากว่าที่คาดการณ์ไว้

ดังนั้น บริษัทจึงให้ความสำคัญกับการศึกษาข้อมูลก่อนการดำเนินการลงทุนในธุรกิจแต่ละประเภท การพิจารณาโอกาสและผลตอบแทนของการลงทุน การประเมินความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอกและปัจจัยภายในก่อนการลงทุน ควบคู่ไปกับการติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม การปฏิบัติตามนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี การบริหารกระแสเงินสดรับที่สัมพันธ์กับกระแสเงินสดจ่ายเพื่อไม่ให้กระทบต่อสภาพคล่องของบริษัทและการกระจายเงินลงทุนไปในธุรกิจที่หลากหลายประเภทเพื่อให้บริษัทมีการรับรู้รายได้เป็นไปอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ มีการจัดโครงสร้างของแหล่งเงินทุนที่เหมาะสม มีการสร้างสมดุลของที่มาของรายได้ตามฤดูกาลหรือรายได้ที่มีความผันผวนจากปัจจัยภายนอก เช่น รายได้ค่านายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ กับรายได้ที่ค่อนข้างสม่ำเสมอ เช่น รายได้จากดอกเบี้ยรับจากการซื้อสิทธิเรียกร้องและรายได้ค่าธรรมเนียมและบริการต่างๆ นอกจากนี้ บริษัทพิจารณาการลงทุนใหม่ทั้งในธุรกิจที่ดำเนินการตั้งแต่เริ่มจัดตั้งบริษัทและธุรกิจที่ดำเนินกิจการอยู่แล้ว รวมทั้งการกระจายโครงสร้างการลงทุนในธุรกิจอื่นที่นอกเหนือจากธุรกิจการเงินด้วยเช่นกัน

3.3 ความเสี่ยงจากการดำเนินงานของบริษัทภายใต้การควบคุมของกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ ซึ่งถือหุ้นรวมกันในสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 50 ของบริษัท

กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่รายใหญ่ซึ่งถือหุ้นในบริษัทรวมกันมากกว่าร้อยละ 50 อันประกอบไปด้วย บริษัท เจ อาร์ เค โฮลดิ้งส์ จำกัด (“JRK Holdings”) และกลุ่มจุฬารัฐ ซึ่งถือหุ้นในบริษัท ณ สิ้นวันที่ 31 ธันวาคม 2562 รวมเป็นสัดส่วนการถือหุ้นทั้งสิ้นร้อยละ 67.33 ของทุนชำระแล้วทั้งหมดของบริษัท จึงมีความเสี่ยงในกรณีที่กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ใช้สิทธิออกเสียงไปในทางเดียวกัน ก็จะสามารถควบคุมการลงมติในการประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทในเรื่องสำคัญต่างๆ ที่กฎหมายหรือข้อบังคับกำหนดให้ต้องได้รับเสียงข้างมากของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลกับกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้แต่งตั้งกรรมการที่เป็นกรรมการอิสระจำนวน 7 ท่าน ซึ่งกรรมการอิสระ 3 ท่าน เป็นกรรมการตรวจสอบด้วย โดยคณะกรรมการตรวจสอบทำหน้าที่ตรวจสอบ และพิจารณาเพื่อให้รายการที่อาจก่อให้เกิด ความขัดแย้งทางผลประโยชน์เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสำนักงาน คณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผลและเป็น ประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท อีกทั้งยังทำให้การบริหารของบริษัทมีความโปร่งใสและตรวจสอบได้

3.4 ความเสี่ยงในการบริหารจัดการบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นไม่เกินร้อยละ 75

บริษัทลงทุนในธุรกิจแพคตอริงในสัดส่วนร้อยละ 71.55 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว และลงทุนในธุรกิจพัฒนา อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 60 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว ซึ่งบริษัทสามารถควบคุมสิทธิออกเสียง ในที่ประชุมผู้ถือหุ้นเกินกึ่งหนึ่ง อย่างไรก็ตาม การลงมติในที่ประชุมผู้ถือหุ้นบางรายการจำเป็นต้องได้รับเสียงสนับสนุน ไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของผู้มีสิทธิออกเสียงที่มาประชุม ในกรณีนี้บริษัทยังไม่สามารถควบคุมสิทธิออกเสียงในที่ประชุมผู้ถือหุ้น ได้ทั้งหมด อย่างไรก็ตาม ถ้ารายการที่ขออนุมัติเป็นประโยชน์ต่อบริษัทย่อยแล้ว บริษัทเชื่อว่าผู้ถือหุ้นกลุ่มอื่นย่อมจะออกเสียง สนับสนุนการลงมติอนุมัติรายการดังกล่าวด้วยเช่นกัน

นอกจากนี้ บริษัทมีกลไกในการจัดการเพื่อให้บริษัทย่อยปฏิบัติตามนโยบายการควบคุมด้านการบริหารซึ่ง กำหนดให้บริษัทย่อยต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทก่อนที่ จะเข้าทำรายการที่มีสาระสำคัญและ/หรือมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะการเงินและการดำเนินงานของบริษัทย่อย ตามรายการที่ระบุไว้ในข้อบังคับของบริษัทย่อย รวมถึงการควบคุมและติดตามการดำเนินงานของบริษัทย่อยผ่านทาง กรรมการของบริษัทย่อยซึ่งบริษัทแต่งตั้งไปเป็นตัวแทนของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้น บริษัทเชื่อมั่นว่าจะสามารถ ควบคุมเสียงข้างมากในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทของบริษัทย่อยได้

3.5 ความเสี่ยงจากการด้อยค่าของค่าความนิยม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีค่าความนิยมจำนวน 137.74 ล้านบาทซึ่งเกิดจากการถือหุ้นบริษัท ไอราแพค ตอริง จำกัด (มหาชน) และ บริษัท ไอราลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) สูงกว่ามูลค่าตามบัญชี บริษัทได้มีการทบทวนการ ประเมินมูลค่าของค่าความนิยมดังกล่าว โดยผู้สอบบัญชีจะทำการทดสอบการด้อยค่าของสินทรัพย์มูลค่า 137.74 ล้าน บาท ดังกล่าวเป็นประจำทุกงวดบัญชี และตั้งค่าเผื่อการด้อยค่า (ถ้ามี) ดังนั้นบริษัทอาจจะมีความเสี่ยงหากผู้สอบบัญชีได้ พิจารณาแล้วว่าค่าความนิยมนี้ควรจะต้องมีการด้อยค่า ซึ่งการด้อยค่าดังกล่าวจะมีผลต่อบำรุงรักษาทุนของบริษัท

3.6 ความเสี่ยงด้านบุคลากร

บริษัทและบริษัทย่อยให้ความสำคัญกับการพัฒนาความรู้ความสามารถของพนักงานทุกระดับภายในองค์กร เพื่อให้พนักงานได้รับผลตอบแทนและสิทธิประโยชน์ที่เป็นธรรม เหมาะสมและสามารถแข่งขันกับบริษัทชั้นนำอื่นๆ ได้นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายในการพัฒนาบุคลากร โดยจะมุ่งเน้นการฝึกอบรมบุคลากรในความรู้ด้านการเงินและการลงทุน รวมถึงพัฒนาคุณภาพในการให้บริการ ซึ่งจะครอบคลุมถึงเรื่องจรรยาบรรณธุรกิจ การจัดอบรมเรื่องการปฏิบัติงาน การบริหารความเสี่ยงและจัดทำแนวปฏิบัติตามเกณฑ์ทางการและนโยบายการต่อต้านการให้และรับสินบนและการคอร์รัปชัน รวมถึงกฎหมายที่เกี่ยวข้องต่างๆ ทั้งนี้ บริษัทถือว่าพนักงานเป็นทรัพยากรที่สำคัญของบริษัทที่มีส่วนสนับสนุนการต่อการเติบโตและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัท

3.7 ความเสี่ยงด้าน IT

บริษัทเป็นบริษัทที่ให้บริการด้านการเงินจึงจำเป็นต้องมีระบบ IT เพื่อปฏิบัติงานหลายระบบ ดังนั้น การล้มเหลวของระบบปฏิบัติการ IT จะมีผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทที่ต้องหยุดชะงักหรือไม่ราบรื่นในที่สุด อันจะเป็นผลทำให้ลดความน่าเชื่อถือในการดำเนินธุรกิจของบริษัทและเสี่ยงต่อการโดนฟ้องร้องจากความล้มเหลวของระบบ IT นอกจากนี้การเป็นบริษัทในตลาดหลักทรัพย์จึงอาจมีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ได้ ดังนั้น บริษัทจึงได้บริหารจัดการความเสี่ยงโดยการโอนความเสี่ยงทางด้าน IT ให้กับบริษัทย่อย คือ AIRA Securities ซึ่งมีความเชี่ยวชาญและทีมงานในการบริหารจัดการด้าน IT รับเป็นผู้บริหารจัดการให้กับบริษัทเป็นการเฉพาะ

3.8 ความเสี่ยงด้านกฎระเบียบและกำกับดูแลกิจการ

บริษัทและบริษัทย่อยเป็นบริษัทที่ให้บริการด้านการเงิน ทั้งยังเป็นบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ MAI จึงมีกฎหมายและกฎเกณฑ์ที่ถูกกำกับดูแลจำนวนมากที่เกี่ยวข้อง ดังนั้น จึงมีความเสี่ยงจากการปฏิบัติที่ไม่สอดคล้องตามกฎเกณฑ์ ซึ่งอาจจะมีผลทำให้บริษัทถูกปรับหรือห้ามดำเนินกิจการจากหน่วยงานกำกับดูแล ซึ่งเป็นผลทำให้ลดความน่าเชื่อถือในการดำเนินธุรกิจของบริษัทหรืออาจโดนฟ้องร้อง นอกจากนี้การเป็นบริษัทในตลาดหลักทรัพย์จึงอาจมีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ได้ ดังนั้น บริษัทจึงได้บริหารจัดการความเสี่ยง โดยจัดให้มีการกำหนดผู้ทำหน้าที่ควบคุมและกำกับดูแลการปฏิบัติการตามกฎและกฎเกณฑ์รวมทั้งควบคุมการปฏิบัติงานของพนักงานในทุกระดับชั้น เพื่อให้สอดคล้องกับกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 มูลค่าของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของ บริษัท ไอรา แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “AC”) และบริษัทย่อย ซึ่งได้แก่ บริษัทหลักทรัพย์ ไอรา จำกัด (มหาชน) (“AS”), บริษัท ไอรา แอดไวเซอร์ จำกัด (“AD”), บริษัท ไอรา แพคตอริง จำกัด (มหาชน) (“AF”), AIRA International Advisory (Singapore) Pte. Ltd. (“AI”), บริษัท ไอรา พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (“AIP”), บริษัท แอสไพเรชั่น วัน จำกัด (“ASP1”), บริษัท ไอรา ลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) (“AIL”), และบริษัท ไอรา เวเนเจอร์ แคปปิตอล จำกัด (“AVC”), และบริษัท ไอรา แอสเซท แมเนจเม้นท์ จำกัด (“AIAM”) (ซึ่งเรียกรวมกันว่า “กลุ่มบริษัท” หรือ “บริษัทฯ และบริษัทย่อย”) มีรายละเอียดที่สำคัญดังนี้

(1) สินทรัพย์ที่มีไว้เพื่อให้เช่า

สินทรัพย์ที่มีไว้เพื่อให้เช่า เป็นของบริษัทย่อยในการประกอบธุรกิจที่แสดงในงบการเงินรวม โดยมีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 รวมทั้งสิ้น 90.48 ล้านบาท (31 ธันวาคม 2561: 97.74 ล้านบาท และ 31 ธันวาคม 2560: 103.06 ล้านบาท) โดยมีรายละเอียดดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560
เครื่องจักร	90.45	97.72	103.03
เครื่องมือเครื่องใช้	0.03	0.02	0.03
รวม	90.48	97.74	103.06

หมายเหตุ : สินทรัพย์ที่มีไว้เพื่อให้เช่า คำนวณจากราคาทุนของสินทรัพย์โดยวิธีเส้นตรงตามอายุการให้ประโยชน์ โดยประมาณ 3 – 12 ปี

(2) อุปกรณ์

อุปกรณ์ที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจที่แสดงในงบการเงินรวม เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย โดยมีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 รวมทั้งสิ้น 63.83 ล้านบาท (31 ธันวาคม 2561: 79.21 ล้านบาท และ 31 ธันวาคม 2560: 94.57 ล้านบาท) โดยมีรายละเอียดดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560
ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	30.83	37.66	38.86
เครื่องใช้สำนักงาน	14.36	20.03	20.46
เครื่องตกแต่งและติดตั้ง	8.55	11.93	16.18
เครื่องมือเครื่องใช้	0.26	-	-
ยานพาหนะ	9.01	9.59	17.20
งานระหว่างติดตั้ง	0.82	-	1.87
รวม	63.83	79.21	94.57

หมายเหตุ : อุปกรณ์แสดงมูลค่าสุทธิตามราคาทุนหักค่าเสื่อมราคาสะสม และค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์ (ถ้ามี)

ค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์คำนวณจากราคาทุนของสินทรัพย์โดยวิธีเส้นตรงตามอายุการให้ประโยชน์โดยประมาณดังนี้

ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	10 ปี
เครื่องใช้สำนักงาน	3 และ 5 ปี
เครื่องตกแต่งและติดตั้ง	3, 5 และ 10 ปี
เครื่องมือเครื่องใช้	5 ปี
ยานพาหนะ	4 และ 5 ปี

ไม่มีการคิดค่าเสื่อมราคาสำหรับงานระหว่างติดตั้ง

(3) สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจที่แสดงในงบการเงินรวม เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย โดยมีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 รวมทั้งสิ้น 121.11 ล้านบาท (31 ธันวาคม 2561: 129.42 ล้านบาทและ 31 ธันวาคม 2560: 121.12 ล้านบาท) โดยมีรายละเอียดดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560
ค่าใบอนุญาตประกอบธุรกิจหลักทรัพย์	51.54	51.54	51.54
ค่าธรรมเนียมสมาชิกตลาดหลักทรัพย์ฯ	22.63	22.63	22.63
ค่าธรรมเนียมสมาชิกตราสารอนุพันธ์	15.00	15.00	15.00
ค่าธรรมเนียมสมาชิกตราสารหนี้ไทย	1.20	1.20	1.20
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	30.61	38.92	26.55
งานระหว่างติดตั้ง	0.13	0.13	4.20
รวม	121.11	129.42	121.12

หมายเหตุ : สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่มีอายุการให้ประโยชน์จำกัดมีดังนี้

โปรแกรมคอมพิวเตอร์ 3, 5 และ 10 ปี

การด้อยค่าของอุปกรณ์และสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน

ทุกวันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน บริษัทฯและบริษัทย่อยจะทำการประเมินการด้อยค่าของอุปกรณ์หรือสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนอื่นของบริษัทฯและบริษัทย่อย หากมีข้อบ่งชี้ว่าสินทรัพย์ดังกล่าวอาจด้อยค่า และจะทำการประเมินการด้อยค่าของอุปกรณ์และสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนที่มีอายุการให้ประโยชน์ไม่ทราบแน่นอนเป็นรายปี บริษัทฯและบริษัทย่อยรับรู้ขาดทุนจากการด้อยค่าเมื่อมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนของสินทรัพย์มีมูลค่าต่ำกว่ามูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์นั้น ทั้งนี้มูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนหมายถึงมูลค่ายุติธรรมหักต้นทุนในการขายของสินทรัพย์หรือมูลค่าจากการใช้สินทรัพย์แล้วแต่ราคาใดจะสูงกว่า

ในการประเมินมูลค่าจากการใช้สินทรัพย์ บริษัทฯ และบริษัทย่อยประมาณการกระแสเงินสดในอนาคตที่กิจการคาดว่าจะได้รับจากสินทรัพย์และคำนวณคิดลดเป็นมูลค่าปัจจุบัน โดยใช้อัตราคิดลดก่อนภาษีที่สะท้อนถึงการประเมินความเสี่ยงในสภาพตลาดปัจจุบันของเงินสดตามระยะเวลาและความเสี่ยง ซึ่งเป็นลักษณะเฉพาะของสินทรัพย์ที่กำลังพิจารณาอยู่ ในการประเมินมูลค่ายุติธรรมหักต้นทุนในการขาย บริษัทฯ และบริษัทย่อยใช้แบบจำลองการประเมินมูลค่าที่ดีที่สุดซึ่งเหมาะสมกับสินทรัพย์ ซึ่งสะท้อนถึงจำนวนเงินที่กิจการสามารถจะได้อาจมาจากการจำหน่ายสินทรัพย์หักด้วยต้นทุนในการจำหน่าย โดยการจำหน่ายนั้น ผู้ซื้อและผู้ขายมีความรอบรู้และเต็มใจในการแลกเปลี่ยนและสามารถต่อรองราคากันได้อย่างเป็นอิสระในลักษณะของผู้ที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกัน

จากการประเมินมูลค่าอุปกรณ์และสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯและบริษัทย่อยไม่จำเป็นต้องตั้งสำรองเพื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์ของอุปกรณ์และสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนแต่อย่างใด

(4) สัญญาเช่า

บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้เข้าทำสัญญาเช่าดำเนินงานและสัญญาบริการในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการเช่าพื้นที่อาคารและบริการอื่น มีระยะเวลาตั้งแต่ 1 ถึง 9 ปี บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีจำนวนเงินขั้นต่ำที่ต้องจ่ายในอนาคตทั้งสิ้นภายใต้สัญญาเช่าดำเนินงานและสัญญาบริการดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

ระยะเวลาที่ต้องจ่ายชำระ	งบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562	งบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561
ภายใน 1 ปี	67	52
มากกว่า 1 ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี	91	78
มากกว่า 5 ปี	-	-

ในส่วนของสัญญาเช่าพื้นที่อาคาร สรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

อาคารสถานที่เช่า	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ระยะเวลาการเช่า/ ปีที่สิ้นสุดสัญญา	ค่าเช่าและค่าบริการตามระยะเวลาเช่าที่เหลือ (บาท/เดือน)	ระยะเวลา เช่า ที่เหลือ
<u>บริษัท ไอร่า แคปปิตอล</u> <u>จำกัด (มหาชน)</u> สัญญาเช่าพื้นที่ อาคาร สำนักงานโครงการจัดรัศ จามจุรี ชั้น 12 (พื้นที่เช่า 320 ตรม.)	เช่า	ระยะเวลาการเช่า 9 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2556 ถึงวันที่ 30 เมษายน 2565	ค่าเช่าเดือนละ 98,183 บาท และค่าบริการเดือนละ 157,582.11 บาท (มกราคม 2563 - เมษายน 2565)	2 ปี 4 เดือน
สัญญาเช่าพื้นที่ อาคาร สำนักงานโครงการจัดรัศ จามจุรี ชั้น 12 (พื้นที่เช่า 220 ตรม.)	เช่า	ระยะเวลาการเช่า 6 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2559 ถึงวันที่ 30 เมษายน 2565	ค่าเช่าเดือนละ 67,500 บาท และค่าบริการเดือนละ 108,338.14 บาท (มกราคม 2563 - เมษายน 2565)	2 ปี 4 เดือน

อาคารสถานที่เช่า	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ระยะเวลาการเช่า/ปีที่สิ้นสุดสัญญา	ค่าเช่าและค่าบริการตามระยะเวลาเช่าที่เหลือ (บาท/เดือน)	ระยะเวลาเช่าที่เหลือ
บริษัทหลักทรัพย์ โอว่า จำกัด (มหาชน) สัญญาเช่าพื้นที่ อาคารสำนักงาน โครงการจัดตั้งจามจรี ชั้น 17 (พื้นที่เช่า 1,727 ตรม.)	เช่า	ระยะเวลาการเช่า 9 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2556 ถึงวันที่ 30 เมษายน 2565	ค่าเช่าเดือนละ 529,878.35 บาท (1 มกราคม 2563 – 30 เมษายน 2565) ค่าบริการเดือนละ 794,817.00 บาท (1 มกราคม 2563 – 30 เมษายน 2565)	2 ปี 4 เดือน
สัญญาเช่าพื้นที่ อาคารสำนักงาน โครงการจัดตั้งจามจรี ชั้น 20 (พื้นที่เช่า 400 ตรม.)	เช่า	ระยะเวลาการเช่า 9 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2556 ถึงวันที่ 31 สิงหาคม 2565	ค่าเช่าเดือนละ 137,541.00 บาท (1 มกราคม 2563 – 31 สิงหาคม 2565) ค่าบริการเดือนละ 206,311.00 บาท (1 มกราคม 2563 – 31 สิงหาคม 2565)	2 ปี 8 เดือน
สัญญาเช่าห้องชุด สำนักงาน วอลล์สตรีททาวเวอร์ออฟฟิศ คอนโดมิเนียม (สาขาสุรวงศ์) (พื้นที่เช่า 510.03 ตรม.)	เช่า	ระยะเวลาการเช่า 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2562 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2565	ค่าเช่าเดือนละ 76,504.50 บาท (1 มกราคม 2563 – 31 กรกฎาคม 2565) ค่าบริการเดือนละ 306,018.00 บาท (1 มกราคม 2563 – 31 กรกฎาคม 2565)	2 ปี 7 เดือน
สัญญาเช่า อาคารพาณิชย์ โครงการสุขโขทัย 99 อเนก (สาขาเมืองทองธานี) (พื้นที่เช่า 179.62 ตรม.)	เช่า	ระยะเวลาการเช่า 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2560 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2563	ค่าเช่าเดือนละ 66,550.00 บาท (1 มกราคม 2563 – 31 กรกฎาคม 2563)	7 เดือน
สัญญาเช่า อาคารพาณิชย์ จังหวัดนครสวรรค์ (สาขานครสวรรค์) (พื้นที่เช่า 100 ตรม.)	เช่า	ระยะเวลาการเช่า 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2563 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2563	ค่าเช่าเดือนละ 18,000.00 บาท (1 มกราคม 2563 – 31 ธันวาคม 2563)	1 ปี

อาคารสถานที่เช่า	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ระยะเวลาการเช่า/ปีที่สิ้นสุดสัญญา	ค่าเช่าและค่าบริการตามระยะเวลาเช่าที่เหลือ (บาท/เดือน)	ระยะเวลาเช่าที่เหลือ
สัญญาเช่า อาคารพาณิชย์ จังหวัดเชียงใหม่ (สาขาเชียงใหม่) (พื้นที่เช่า 340 ตรม.)	เช่า	ระยะเวลาการเช่า 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 16 มกราคม 2561 ถึงวันที่ 15 มกราคม 2564	ค่าเช่าเดือนละ 40,500.00 บาท (16 มกราคม 2563 – 15 มกราคม 2564)	1 ปี
สัญญาเช่าพื้นที่ อาคารสำนักงาน โครงการจัตุรัสจามจุรี ชั้น G (พื้นที่เช่า 141.78 ตรม.)	เช่า	ระยะเวลาการเช่า 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2561 ถึงวันที่ 31 ตุลาคม 2564	ค่าเช่าเดือนละ 163,047.00 บาท (1 มกราคม 2563 – 31 ตุลาคม 2564)	1 ปี 10 เดือน
สัญญาเช่าพื้นที่ อาคารสำนักงาน โครงการ เดอะซีซั่นส์ (สาขาพหลโยธิน) (พื้นที่เช่า 94 ตรม.)	เช่า	ระยะเวลาการเช่า 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 16 พฤษภาคม 2562 ถึงวันที่ 15 พฤษภาคม 2563	ค่าเช่าเดือนละ 36,660.00 บาท (1 มกราคม 2563 – 15 พฤษภาคม 2563) ค่าบริการเดือนละ 24,400.00 บาท (1 มกราคม 2563 – 15 พฤษภาคม 2563)	4.5 เดือน
สัญญาเช่าช่วงอาคารพาณิชย์ จ.สุราษฎร์ธานี (สาขาสุราษฎร์ธานี) (พื้นที่เช่า 180 ตร.ม.)	เช่าช่วง	ระยะเวลาการเช่า 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 15 กรกฎาคม 2560 ถึงวันที่ 14 กรกฎาคม 2563	ค่าเช่าเดือนละ 13,000.00 บาท (1 มกราคม 2563 – 14 กรกฎาคม 2564)	1 ปี 6.5 เดือน
สัญญาเช่าอาคารชุด จ.ราชบุรี (สาขาราชบุรี) (พื้นที่เช่า 120 ตร.ม.)	เช่า	ระยะเวลาการเช่า 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2560 ถึงวันที่ 31 ตุลาคม 2563	ค่าเช่าเดือนละ 14,000.00 บาท (1 มกราคม 2563 – 31 ตุลาคม 2563)	10 เดือน

อาคารสถานที่เช่า	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ระยะเวลาการเช่า/ ปีที่สิ้นสุดสัญญา	ค่าเช่าและค่าบริการตามระยะเวลาเช่าที่เหลือ (บาท/เดือน)	ระยะเวลาเช่าที่เหลือ
บริษัท ไอร่า แอดไวเซอร์ จำกัด สัญญาเช่าพื้นที่ เลขที่ 33/120 อาคารวอลลิสตรีท ทาวเวอร์ ชั้น 23 (พื้นที่เช่า 244.50ตรม.)	เช่า	ระยะเวลาการเช่า 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2562 ถึงวันที่ 31 สิงหาคม 2565	ค่าเช่าเดือนละ 117,360.00 บาท (1 มกราคม 2563 – 31 สิงหาคม 2565)	2 ปี 8 เดือน
บริษัท ไอร่า แพลตฟอร์ม จำกัด (มหาชน) สัญญาเช่าพื้นที่ อาคารสำนักงาน โครงการจัตุรัสจามจุรี ชั้น 20 (พื้นที่เช่า 540 ตรม.)	เช่า	ระยะเวลาการเช่า 9 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2556 ถึงวันที่ 30 เมษายน 2565	ค่าเช่าเดือนละ 431,603.68 บาท (มกราคม 2563 - เมษายน 2565)	2 ปี 4 เดือน
สัญญาเช่าพื้นที่ อาคารสำนักงาน โครงการจัตุรัสจามจุรี ชั้น 12 (พื้นที่เช่า 211.7 ตรม.)	เช่า	ระยะเวลาการเช่า 6 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2559 ถึงวันที่ 31 ตุลาคม 2565	ค่าเช่าเดือนละ 177,576.57 บาท (มกราคม 2563 – ตุลาคม 2565)	2 ปี 10 เดือน
AIRA International Advisory (Singapore) Pte. Ltd. สัญญาเช่าพื้นที่ Unit No: 41-02, Suntec Office Tower 2 (พื้นที่เช่า 64.4 ตรม.)	เช่า	ระยะเวลาการเช่าประมาณ 21 เดือน ตั้งแต่วันที่ 8 เมษายน 2562 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2563	ค่าเช่าเดือนละ 5,751.90 ดอลลาร์สิงคโปร์/เดือน (มกราคม 2563 – ธันวาคม 2563)	12 เดือน

อาคารสถานที่เช่า	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ระยะเวลาการเช่า/ปีที่สิ้นสุดสัญญา	ค่าเช่าและค่าบริการตามระยะเวลาเช่าที่เหลือ (บาท/เดือน)	ระยะเวลาเช่าที่เหลือ
บริษัท ไอร่า พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) สัญญาเช่าพื้นที่ อาคารสำนักงาน โครงการจัดตั้ง จามจุรี ชั้น 12 (พื้นที่เช่า 178.9 ตรม.)	เช่า	ระยะเวลาการเช่า 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2562 ถึงวันที่ 31 ตุลาคม 2565	ค่าเช่าเดือนละ 141,331.00 บาท (มกราคม 2563 – ตุลาคม 2565)	2 ปี 11 เดือน
บริษัท แอสไพร์เซ็น จำกัด สัญญาเช่าพื้นที่ อาคารสำนักงาน โครงการจัดตั้ง จามจุรี ชั้น 12 (พื้นที่เช่า 149.4 ตรม.)	เช่า	ระยะเวลาการเช่า 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2562 ถึงวันที่ 31 ตุลาคม 2565	ค่าเช่าเดือนละ 47,211.00 บาท และค่าบริการ 70,815.00 บาท (มกราคม 2563 – ตุลาคม 2565)	2 ปี 10 เดือน
บริษัท ไอร่า ลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) สัญญาเช่าพื้นที่ เลขที่ 33/117(2301) อาคารวอลล์สตรีท ทาวเวอร์ ชั้น 23 (พื้นที่เช่า 359.10 ตรม.)	เช่า	ระยะเวลาการเช่า 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2562 ถึงวันที่ 31 สิงหาคม 2565	ค่าเช่าเดือนละ 172,368.00 บาท (มกราคม 2563 – สิงหาคม 2565)	2 ปี 8 เดือน
สัญญาเช่าพื้นที่ อาคารสำนักงาน (บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด จ.ปทุมธานี) (พื้นที่เช่า 478.40 ตรม.)	เช่า	ระยะเวลาการเช่า 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2562 ถึงวันที่ 31 สิงหาคม 2565	ค่าเช่าเดือนละ 81,184.00 บาท (มกราคม 2563 – สิงหาคม 2565)	2 ปี 8 เดือน

อาคารสถานที่เช่า	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ระยะเวลาการเช่า/ปีที่สิ้นสุดสัญญา	ค่าเช่าและค่าบริการตามระยะเวลาเช่าที่เหลือ (บาท/เดือน)	ระยะเวลาเช่าที่เหลือ
บริษัท ไอร่า แอสเซท แมเนจเม้นท์ จำกัด สัญญาเช่าพื้นที่ อาคารสำนักงาน โครงการจัดรัศจามจรี ชั้น 12 (พื้นที่เช่า 140.36 ตรม.)	เช่า	ระยะเวลาการเช่า 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2560 ถึง วันที่ 31 มีนาคม 2563	ค่าเช่าเดือนละ 102,378.57 บาท (มกราคม 2563 – มีนาคม 2563)	3 เดือน

(5) ลูกหนี้ธุรกิจหลักทรัพย์และสัญญาซื้อขายล่วงหน้า

ลูกหนี้ธุรกิจหลักทรัพย์และสัญญาซื้อขายล่วงหน้าของบริษัทหลักทรัพย์ไอร่า จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยแห่งหนึ่งของบริษัทฯ ถือเป็นสินทรัพย์ที่มีสัดส่วนที่ค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับสินทรัพย์รวมตามที่แสดงในงบการเงินรวม ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

(หน่วย: ล้านบาท)

รายการ	2562		2561		2560	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ลูกหนี้ธุรกิจหลักทรัพย์และสัญญาซื้อขายล่วงหน้า	1,341.03	14.79	1,505.05	19.06	1,568.73	19.62
สินทรัพย์รายการอื่นๆ	7,728.72	85.21	6,389.74	80.94	6,428.41	80.38
สินทรัพย์รวม	9,069.75	100.00	7,894.79	100.00	7,997.14	100.00

งบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 และงบการเงินรวมสิ้นสุดวันเดียวกันของปี 2561 และ 2560 แสดงยอดลูกหนี้จากธุรกิจหลักทรัพย์และสัญญาซื้อขายล่วงหน้ารวมทั้งสิ้น 1,341.03 ล้านบาท, 1,505.05 ล้านบาท และ 1,568.73 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

(หน่วย: ล้านบาท)

รายการ	2562		2561		2560	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ลูกหนี้ธุรกิจหลักทรัพย์						
ลูกหนี้ซื้อหลักทรัพย์ด้วยเงินสด	209.61	15.63	299.80	19.92	477.67	30.45
เงินให้กู้ยืมเพื่อซื้อหลักทรัพย์	1,125.21	83.91	1,174.30	78.03	1,083.83	69.09
ลูกหนี้อื่น	2.13	0.16	25.35	1.68	2.13	0.14
รวม	1,336.95	99.70	1,499.45	99.63	1,563.63	99.68
ดอกเบี้ยค้างรับ	6.21	0.46	7.73	0.51	7.23	0.46
ค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญ	(2.13)	(0.16)	(2.13)	(0.14)	(2.13)	(0.14)

รายการ	2562		2561		2560	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
รวมลูกหนี้ธุรกิจหลักทรัพย์	1,341.03	100.00	1,505.05	100.00	1,568.73	100.00
ลูกหนี้ธุรกิจสัญญาซื้อขายล่วงหน้า						
ลูกหนี้ธุรกิจสัญญาซื้อขายล่วงหน้า	-	-	-	-	-	-
หัก : ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	-	-	-	-	-	-
รวมลูกหนี้ธุรกิจสัญญาซื้อขายล่วงหน้า	-	-	-	-	-	-
รวมลูกหนี้ธุรกิจหลักทรัพย์และ ธุรกิจสัญญาซื้อขายล่วงหน้า	1,341.03	100.00	1,505.05	100.00	1,568.73	100.00

หมายเหตุ: ลูกหนี้ธุรกิจหลักทรัพย์และสัญญาซื้อขายล่วงหน้า หมายถึง ยอดดุลสุทธิลูกหนี้ธุรกิจหลักทรัพย์และลูกหนี้ธุรกิจสัญญาซื้อขายล่วงหน้าหลังหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ โดยลูกหนี้ธุรกิจหลักทรัพย์จะรวมถึงยอดดุลสุทธิลูกหนี้ที่ซื้อขายหลักทรัพย์ด้วยเงินสด ลูกหนี้เงินให้กู้ยืมเพื่อซื้อหลักทรัพย์โดยใช้ทรัพย์สินที่ซื้อนั้นมาวางเป็นประกัน ลูกหนี้ยืมหลักทรัพย์ ลูกหนี้ทรัพย์สินวางประกัน อันได้แก่ เงินที่นำไปวางเป็นประกันกับเจ้าหนี้หุ้นยืม และลูกหนี้อื่น

(6) ลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้อง

ลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้องของบริษัทไอรา แพคตอริง จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยแห่งหนึ่งของบริษัทฯ ถือเป็นสินทรัพย์ที่มีสัดส่วนสูงเมื่อเทียบกับสินทรัพย์รวม โดยงบการเงินรวมแสดงยอดลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้อง - สุทธิ (รวมรายได้ดอกเบี้ยค้างรับ และหักเจ้าหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้อง ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญและดอกเบี้ยที่ยังไม่ถือเป็นรายได้) ดังนี้

(หน่วย: ล้านบาท)

รายการ	2562		2561		2560	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้อง - สุทธิ	2,399.11	26.45	2,292.07	29.03	2,648.43	33.12
สินทรัพย์รายการอื่นๆ	6,670.64	73.55	5,602.72	70.97	5,348.71	66.88
สินทรัพย์รวม	9,069.75	100.00	7,894.79	100.0	7,997.14	100.00

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 ลูกค้ำรายใหญ่ 10 อันดับแรกตามยอดหนี้คงค้างมีจำนวน 857.79 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 29.56 จากยอดลูกหนี้ทั้งหมด โดยสัดส่วนลูกค้ำรายใหญ่ 10 อันดับแรกตามยอดหนี้คงค้าง ในระหว่างปี 2560 - 2562 มีรายละเอียดดังนี้

(หน่วย: ล้านบาท)

ลูกค้ำ	2562		2561		2560	
	ยอดหนี้คงค้าง	ร้อยละ	ยอดหนี้คงค้าง	ร้อยละ	ยอดหนี้คงค้าง	ร้อยละ
ลูกค้ำ 10 อันดับแรก	857.79	27.85	856.59	29.56	942.97	28.17
ลูกค้ำส่วนที่เหลือจาก 10 อันดับแรก	2,221.79	72.15	2,041.41	70.44	2,404.34	71.83

ลูกค้ำ	2562		2561		2560	
	ยอดหนี้คงค้าง	ร้อยละ	ยอดหนี้คงค้าง	ร้อยละ	ยอดหนี้คงค้าง	ร้อยละ
ลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้อง - สิ้นงวด	3,079.58	100.00	2,898.00	100.00	3,347.31	100.00
จำนวนราย	445		435		400	

ลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้องสามารถจำแนกตามอายุหนี้ได้ดังนี้

(หน่วย: ล้านบาท)

อายุหนี้คงค้างชำระ	2562		2561		2560	
	ยอดหนี้คงค้าง	ร้อยละ	ยอดหนี้คงค้าง	ร้อยละ	ยอดหนี้คงค้าง	ร้อยละ
ลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้อง - กิจกรรมที่ไม่เกี่ยวข้องกัน						
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	2,874.97	93.36	2,715.65	93.71	3,094.01	92.44
ค้างชำระ						
น้อยกว่า 3 เดือน	109.72	3.56	93.28	3.22	157.06	4.69
3 - 6 เดือน	4.10	0.13	-	-	12.43	0.37
มากกว่า 6 เดือน	90.80	2.95	89.08	3.07	83.81	2.50
รวมลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้อง	3,079.59	100.00	2,898.01	100.00	3,347.31	100.00

(7) ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าการเงิน และลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ

ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าการเงิน และเช่าซื้อของบริษัทไอรา ลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยแห่งหนึ่งของบริษัทฯ ถือเป็นสินทรัพย์ที่มีสัดส่วนสูงเมื่อเทียบกับสินทรัพย์รวม โดยงบการเงินรวมแสดงยอดลูกหนี้ตามสัญญาเช่าการเงิน และลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ (หักดอกเบี้ยที่ยังไม่ถึงเป็นรายได้ และค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ) ดังนี้

(หน่วย: ล้านบาท)

รายการ	2562		2561		2560	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าการเงิน และเช่าซื้อ - สุทธิ	1,042.86	11.50	993.14	13.32	310.32	3.88
สินทรัพย์รายการอื่นๆ	8,026.89	88.50	7,455.26	86.68	5,348.71	96.12
สินทรัพย์รวม	9,069.75	100.00	7,894.79	100.0	7,997.14	100.00

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 ลูกค้าย่อยใหญ่ 10 อันดับแรกตามยอดหนี้คงค้างมีจำนวน 509.37 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 48.84 จากยอดลูกหนี้ทั้งหมด โดยสัดส่วนลูกค้าย่อยใหญ่ 10 อันดับแรกตามยอดหนี้คงค้าง ในระหว่างปี 2560 - 2562 มีรายละเอียดดังนี้

(หน่วย: ล้านบาท)

ลูกค้า	2562		2561		2560	
	ยอดหนี้คงค้าง	ร้อยละ	ยอดหนี้คงค้าง	ร้อยละ	ยอดหนี้คงค้าง	ร้อยละ
ลูกค้า 10 อันดับแรก	509.37	48.84	579.20	58.32	296.03	95.40
ลูกค้าส่วนที่เหลือจาก 10 อันดับแรก	533.49	51.56	413.94	41.68	14.29	4.60
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าการเงิน และเช่าซื้อ - สิ้นงวด	1,042.86	100.00	993.14	100.00	310.32	100.00
จำนวนราย	108		75		16	

ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าการเงิน และเช่าซื้อสามารถจำแนกตามอายุหนี้ได้ดังนี้

(หน่วย: ล้านบาท)

อายุหนี้คงค้างชำระ	2562		2561		2560	
	ยอดหนี้คงค้าง	ร้อยละ	ยอดหนี้คงค้าง	ร้อยละ	ยอดหนี้คงค้าง	ร้อยละ
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	856.93	82.17	868.00	87.40	310.74	100.14
ค้างชำระ						
ไม่เกิน 1 เดือน	108.64	10.42	102.40	10.31	-	
1 - 2 เดือน	31.28	3.00	16.18	1.63	-	
2 - 3 เดือน	44.86	4.30	7.44	0.75	-	
ค้างชำระเกินกว่า 3 เดือน	4.08	0.39	-		-	
หัก ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	(2.93)	(0.28)	(0.88)	(0.09)	(0.42)	(0.14)
รวมลูกหนี้ตามสัญญาเช่าการเงิน และเช่าซื้อ	1,042.86	100.00	993.14	100.00	310.32	100.00

(8) ค่าความนิยม

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการ	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560
ค่าความนิยม	137.74	137.74	137.74
รวม	137.74	137.74	137.74

ค่าความนิยมเกิดจากการที่บริษัทเข้าซื้อบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจการรับซื้อสิทธิเรียกร้องจำนวน 135 ล้านบาท และธุรกิจให้เช่าดำเนินงานจำนวน 3 ล้านบาท

(9) ใบอนุญาตที่สำคัญในการประกอบธุรกิจ

ใบอนุญาต	หน่วยงานที่เป็นผู้ อนุญาต	ผู้รับอนุญาต	เงื่อนไข
ใบอนุญาตที่สำคัญในการประกอบธุรกิจของบริษัท ไอร่า แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)			
ไม่มี			
ใบอนุญาตที่สำคัญในการประกอบธุรกิจของบริษัทหลักทรัพย์ ไอร่า จำกัด (มหาชน) (บริษัทย่อย)			
1. ใบอนุญาตประกอบธุรกิจซื้อขายหลักทรัพย์ (แบบ ก.) ใบอนุญาตเลขที่ ลก-0001-01 ออกให้ ณ วันที่ 22 ตุลาคม 2551	กระทรวงการคลัง	บริษัทหลักทรัพย์ ไอร่า จำกัด (มหาชน)	ไม่มี
2. ใบอนุญาตประกอบธุรกิจสัญญาซื้อขายล่วงหน้า (แบบ ส-1) ใบอนุญาตเลขที่ ส1-0001-01 ออกให้ ณ วันที่ 25 มีนาคม 2552	สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์		
3. ใบอนุญาตในการเป็นที่ปรึกษาทางการเงิน	สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์		ได้รับความเห็นชอบในการเป็นที่ปรึกษาทางการเงิน ตั้งแต่ วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2559 ถึง วันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2564
ใบอนุญาตที่สำคัญในการประกอบธุรกิจของบริษัท ไอร่า แพลตอริง จำกัด (มหาชน) (บริษัทย่อย)			
ไม่มี			
ใบอนุญาตที่สำคัญในการประกอบธุรกิจของบริษัท ไอร่า แอดไวเซอร์ จำกัด			
1. ใบอนุญาตในการเป็นที่ปรึกษาทางการเงิน	สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์	บริษัท ไอร่า แอดไวเซอร์ จำกัด	ได้รับความเห็นชอบในการเป็นที่ปรึกษาทางการเงิน ตั้งแต่

ใบอนุญาต	หน่วยงานที่เป็นผู้ อนุญาต	ผู้รับอนุญาต	เงื่อนไข
2. ที่ปรึกษา หมายเลข 822 ระดับ 2 ให้บริการในฐานะที่ปรึกษา สาขาการเงิน สาขาการบริหารและ การพัฒนาองค์กร	สำนักงานบริหารหนี้ สาธารณะ กระทรวงการคลัง	บริษัท ไอร่า แอดไวเซอร์ จำกัด	วันที่ 6 กุมภาพันธ์ 2563 ถึง วันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2568 ผลการต่อทะเบียนจะมีอายุ 3 ปี นับจากวันที่ 14 พฤศจิกายน 2560
ใบอนุญาต AIRA International Advisory (Singapore) Pte. Ltd.			
The commencement of business as a person exempted from the requirement to hold a capital markets services licence to carry on business in advising on corporate finance activities.	Monetary Authority of Singapore (“MAS”)	AIRA International Advisory (Singapore) Pte. Ltd.	ได้รับความเห็นชอบตั้งแต่ วันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2557

(10) เครื่องหมายการค้า

บริษัทหลักทรัพย์ ไอร่า จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ได้รับอนุญาตจากสำนักเครื่องหมายการค้า กรมทรัพย์สินทางปัญญา

- เครื่องหมายบริการ สำหรับบริการ การจัดการธุรกิจ การบริหารธุรกิจ จดทะเบียน ณ วันที่ 14 กันยายน 2550
- เครื่องหมายบริการ สำหรับบริการ การเงิน จดทะเบียน ณ วันที่ 14 กันยายน 2550
- เครื่องหมายบริการ สำหรับบริการ นายหน้าหลักทรัพย์ บริการด้านกองทุนรวม บริการด้านการลงทุน เสนอราคา
ในตลาดหลักทรัพย์ ให้คำปรึกษาด้านการเงินการคลัง จดทะเบียน ณ วันที่ 3 เมษายน 2551
- เครื่องหมายบริการ สำหรับบริการ การจัดฝึกอบรม จดทะเบียน ณ วันที่ 14 กันยายน 2550
- เครื่องหมายบริการ สำหรับบริการนายหน้าค้าหุ้นและพันธบัตร จดทะเบียน ณ วันที่ 14 กันยายน 2550
- เครื่องหมายบริการ สำหรับบริการ ให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจ ให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการจัดการองค์กร
ธุรกิจ ให้คำปรึกษาด้านการจัดการบุคลากร ให้คำปรึกษาทางธุรกิจ จดทะเบียน ณ วันที่ 3 กรกฎาคม 2551

ทั้งนี้ เครื่องหมายบริการจะมีอายุ 10 ปี นับตั้งแต่วันที่จดทะเบียน และอาจต่ออายุได้ทุก ๆ 10 ปี โดยเครื่องหมายบริการ
ดังกล่าวข้างต้นได้รับการต่ออายุต่อสำนักเครื่องหมายการค้า กรมทรัพย์สินทางปัญญาเป็นที่เรียบร้อยแล้วทั้งเครื่องหมาย
ภาษาไทยและภาษาอังกฤษ

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัท ไอระ แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจหลักในการลงทุนในบริษัทอื่น (Holding Company) โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีเงินลงทุนและสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังต่อไปนี้

ชื่อบริษัท	ทุนเรียกชำระแล้ว (ล้านบาท)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	มูลค่าตามบัญชีตามวิธีราคาทุน - สุทธิ (ล้านบาท)	สัดส่วนเงินลงทุนต่อสินทรัพย์รวมตามงบเฉพาะกิจการ (ร้อยละ)
<i>บริษัทย่อย</i>				
บริษัทหลักทรัพย์ ไอระ จำกัด (มหาชน)	1,100	99.99	1,133	24.31
บริษัท ไอระ แพลตฟอร์ม จำกัด (มหาชน)	400	71.55	584	12.54
AIRA International Advisory (Singapore) Pte. LTd.	37	96.67	36	0.76
บริษัท ไอระ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)	650	60.00	390	8.37
บริษัท ไอระ ลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน)	500	91.85	478	10.27
บริษัท ไอระ เวเนเจอร์ แคปปิตอล จำกัด	5	99.99	5	0.11
บริษัท ไอระ แอสเซท แมเนจเม้นท์ จำกัด	25	99.99	25	0.54
<i>บริษัทร่วม</i>				
บริษัท ไอระ แอนด์ ไรฟูล จำกัด (มหาชน)	4,000	30.00	1,200	25.75
บริษัท ทราเวลเล็กซ์ (ไทยแลนด์) จำกัด	110	38.00	42	0.90

หมายเหตุ : - บริษัท ไอระ แอควาเซอริ จำกัด ทุนเรียกชำระแล้ว 50 ล้านบาท เป็นบริษัทย่อย ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นทางอ้อมผ่านบริษัทหลักทรัพย์ ไอระ จำกัด (มหาชน) ในสัดส่วนร้อยละ 99.99

- บริษัท แอสไพเรชั่น วัน จำกัด ทุนเรียกชำระแล้ว 750.25 ล้านบาท เป็นบริษัทย่อย ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นทางอ้อมผ่านบริษัท ไอระ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ในสัดส่วนร้อยละ 36

ส่วนที่ 1
การประกอบธุรกิจ

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัท ไอระา แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายซึ่งอาจก่อให้เกิดผลเสียหายต่อบริษัทฯ เกินกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายอื่นใดที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ

ส่วนที่ 1
การประกอบธุรกิจ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	บริษัท ไอระา แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (ชื่อย่อ : AIRA)
เลขทะเบียนบริษัท	0107554000216
ประเภทธุรกิจ	ธุรกิจการลงทุนในบริษัทอื่น (Holding Company)
ทุนจดทะเบียน	1,790,000,000.00 บาท
ประกอบด้วยหุ้นสามัญ	6,314,878,533 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.25 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562)
ทุนที่ออกและชำระเต็มมูลค่า ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	มีจำนวน 1,578,719,633.25 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562) 319 อาคารจัตุรัสจามจุรี ชั้นที่ 12 ถนนพญาไท ปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 เว็บไซต์ https://www.airacapital.co.th
	โทรศัพท์ 0 - 2080 - 2999, โทรสาร 0 - 2160 - 5395
สำนักเลขานุการบริษัท	โทรศัพท์ 0 - 2080 - 2980, โทรสาร 0 - 2160 - 5395
นักลงทุนสัมพันธ์	โทรศัพท์ 0 - 2080 - 2999, โทรสาร 0 - 2160 - 5395 E-mail: ir@aira.co.th

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

ข้อมูลบุคคลอ้างอิงอื่น มีดังนี้

● **นายทะเบียนหลักทรัพย์**

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
ชั้น 1 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์ 0 - 2009 - 9000 โทรสาร 0 - 2009 - 9991
เว็บไซต์ www.set.or.th/tsd

● **ผู้สอบบัญชี**

บริษัท ดีลอยท์ ทูช โธมัทสு ไชยยศ สอบบัญชี จำกัด
อาคารเอไอเอ สาททาวเวอร์ ชั้น 23 - 27 เลขที่ 11/1
ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120
โทรศัพท์ 0 - 2034 - 0000 โทรสาร 0 - 2034 - 0100
เว็บไซต์ www.deloitte.com/th

หมายเหตุ : ผู้ลงทุนสามารถศึกษาข้อมูลของบริษัท ไอระา แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) เพิ่มเติมได้จากแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) ของบริษัทฯ ที่แสดงไว้ใน www.sec.or.th หรือ บนเว็บไซต์ของบริษัท ไอระา แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) <https://www.airacapital.co.th>