



ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์และพันธกิจของบริษัท

วิสัยทัศน์

เป็นผู้นำแห่งร้านสะดวกซื้อทางการเงินของประเทศไทย

พันธกิจ

ให้บริการสินเชื่อที่รวดเร็วและทั่วถึงในพื้นที่ที่มีความต้องการ โดยมีการบริหารความเสี่ยงของสินเชื่อให้เหมาะสม และมีการพัฒนาคุณภาพของพนักงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ 3-5 ปีข้างหน้า

ขยายการให้บริการครอบคลุมทุกตำบลในประเทศไทย และขยายการให้บริการไปยังประเทศในแถบอาเซียน โดยพิจารณาผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับสภาพเศรษฐกิจและความต้องการการใช้เงินในแต่ละประเทศ ภายใต้การประเมินความเสี่ยงอย่างระมัดระวัง พร้อมทั้งขยายธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพและธุรกิจการติดตามหนี้สิน

1.2 ประวัติความเป็นมา การเปลี่ยนแปลง และพัฒนาการที่สำคัญ

ธุรกิจของบริษัทฯ ก่อตั้งขึ้นโดยครอบครัวแก้วบุตรตา เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อในรูปแบบสินเชื่อจำนำทะเบียนรถ แก่ลูกค้าในพื้นที่จังหวัดเพชรบูรณ์ จากนั้นได้ขยายธุรกิจเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่ยังมีความต้องการบริการทางการเงินอีกมากแต่ไม่มีโอกาสรับบริการจากธนาคารและสถาบันการเงินโดยการเปิดสาขาเพิ่มเติมในจังหวัดต่างๆ

ปัจจุบัน บริษัทฯ และบริษัทย่อยให้บริการสินเชื่อในรูปแบบสินเชื่อจำนำทะเบียนรถ สินเชื่อประเภทที่อยู่อาศัย ผ่านสาขาทั้งหมดรวม 1,627 สาขา (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558) ภายใต้เครื่องหมายบริการ/ชื่อทางการค้า “**มีบ้าน มีรถ เงินสดทันใจ**” ด้วยจุดเด่นที่ความสะดวกรวดเร็วในการให้บริการ การพิจารณาอนุมัติสินเชื่อแบบเบ็ดเสร็จ และการเข้าถึงลูกค้าอย่างใกล้ชิดโดยให้บริการแก่ลูกค้ารายย่อยทั่วไปในภูมิภาคต่างๆ ทั้งในเขตกรุงเทพมหานคร ปริมณฑล และจังหวัดต่างๆ ในทุกภูมิภาคของประเทศ

ความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญสรุปได้ดังนี้



- ปี 2522-2543 ครอบคลุมกว่าห้าปีเริ่มดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อในจังหวัดเพชรบูรณ์ ในรูปแบบสินเชื่อโดยใช้ทะเบียนกรรมสิทธิ์รถทุกประเภทเป็นหลักประกัน หรือสินเชื่อจำนำทะเบียนรถ
- ขยายธุรกิจเพื่อรองรับความต้องการบริการสินเชื่อที่เพิ่มขึ้น โดยทยอยเปิดสาขาเพิ่มเติมไปในจังหวัดต่างๆ นับเป็นผู้บุกเบิกสินเชื่อประเภทรถแลกเงิน
- ปี 2550 ขยายธุรกิจเดิมซึ่งรวมถึงสาขาและเครื่องหมายบริการให้แก่ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมรายหนึ่ง
- ปี 2551 จัดตั้งบริษัท ศรีสวัสดิ์ พาวเวอร์ 1979 จำกัด (“SP 1979” หรือ “บริษัท”) (เดิมชื่อ บริษัท พีวีแอนด์ เคเคเซอร์วิส 2008 จำกัด) ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท ยังไม่มีการประกอบธุรกิจ
- ปี 2552 ชื่อบริษัท ศรีสวัสดิ์ พาวเวอร์ จำกัด (“SP”) (เดิมชื่อ บริษัท พาวเวอร์ 99 จำกัด) ซึ่งเป็นผู้ประกอบธุรกิจรับจ้างจัดเก็บหนี้และบริการสินเชื่อจำนำทะเบียนรถ (สาขา <100)
- SP ภายใต้การบริหารของกลุ่ม ขยายธุรกิจรับจ้างจัดเก็บหนี้และบริการสินเชื่อ และเพิ่มสาขาเป็น 136 สาขา
- ปี 2553-2554 บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วเป็น 5 ล้านบาทและเริ่มดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อจำนำรถทุกประเภท รวมถึงการให้บริการสินเชื่อประเภทที่อยู่อาศัย ภายใต้สโลแกน “**มีบ้าน มีรถ เงินสดทันใจ**”
- ปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจของกลุ่มโดยบริษัทฯ ซื้อบริษัท 2 บริษัท ที่ไม่มีการประกอบธุรกิจ
- บริษัท ศรีสวัสดิ์ พาวเวอร์ 1982 จำกัด (“SP 1982”) (เดิมชื่อ บริษัท เค.พี.เอ็น.โฮลดิ้ง จำกัด)
 - บริษัท เงินสดทันใจ จำกัด (“FM”) (เดิมชื่อ บริษัท เจ.ดี.ที.มันนี่ เซอร์วิส จำกัด)
- บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วเป็น 200 ล้านบาท
- รับโอนธุรกิจเดิมจาก SP ด้วยการซื้อและรับโอนบัญชีลูกหนี้เงินกู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อมาดำเนินการที่บริษัทฯ และที่ SP 1982
- ขยายสาขาเพิ่มเป็น 265 สาขาในสิ้นปี 2554
- ปี 2555 บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจาก 200 ล้านบาท เป็น 750 ล้านบาท
- ปี 2556 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2556 เมื่อวันที่ 31 พฤษภาคม 2556 มีมติอนุมัติให้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ จากเดิมมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เป็นมูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาทและเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 750 ล้านบาท เป็น 1,000 ล้านบาท โดยการเพิ่มทุนจำนวน 250 ล้านบาท แบ่งเป็น 250 ล้านหุ้น และจัดสรรเพื่อเสนอขายแก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering)
- จดทะเบียนแปรสภาพบริษัทฯ เมื่อวันที่ 14 มิถุนายน 2556



ณ 31 ธันวาคม 2556 มีจำนวนสาขาทั้งสิ้น 602 สาขา

ปี 2557

- บริษัทฯได้เสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก จำนวน 250,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ในราคาขายหุ้นละ 6.90 บาท และบริษัทฯได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วเป็น 1,000 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 1,000,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท) กับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 2 พฤษภาคม 2557 และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้รับหุ้นสามัญจำนวน 1,000,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน และเริ่มทำการซื้อขายได้เมื่อวันที่ 8 พฤษภาคม 2557
- ออกและเสนอขายหุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิและไม่มีหลักประกัน สำหรับเสนอขายต่อผู้ลงทุนสถาบันหรือผู้ลงทุนรายใหญ่ มูลค่า 500 ล้านบาท อายุหุ้นกู้ 1 ปี 6 เดือน เมื่อวันที่ 30 มิถุนายน 2557
- บริษัทฯได้จัดตั้งบริษัท บริหารสินทรัพย์ ศรีสวัสดิ์ จำกัด ทุนจดทะเบียน 25 ล้านบาท เพื่อรับจ้างติดตามหนี้และรับซื้อหนี้จากสถาบันการเงินมาบริหารจัดการ โดยได้รับใบอนุญาตจากธนาคารแห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 9 กรกฎาคม 2557
- เมื่อวันที่ 9 กันยายน 2557 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 3/2557 มีมติอนุมัติให้รับโอนกิจการของบริษัท ศรีสวัสดิ์ พาวเวอร์ 1982 จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ และบริษัทฯได้รับโอนกิจการบริษัท ศรีสวัสดิ์ พาวเวอร์ 1982 จำกัดแล้วตั้งแต่วันที่ 30 กันยายน 2557 ทั้งนี้ บริษัท ศรีสวัสดิ์ พาวเวอร์ 1982 จำกัด ได้ดำเนินการจดทะเบียนเลิกบริษัทแล้ว
- ณ 31 ธันวาคม 2557 มีจำนวนสาขาทั้งสิ้น 1,059 สาขา

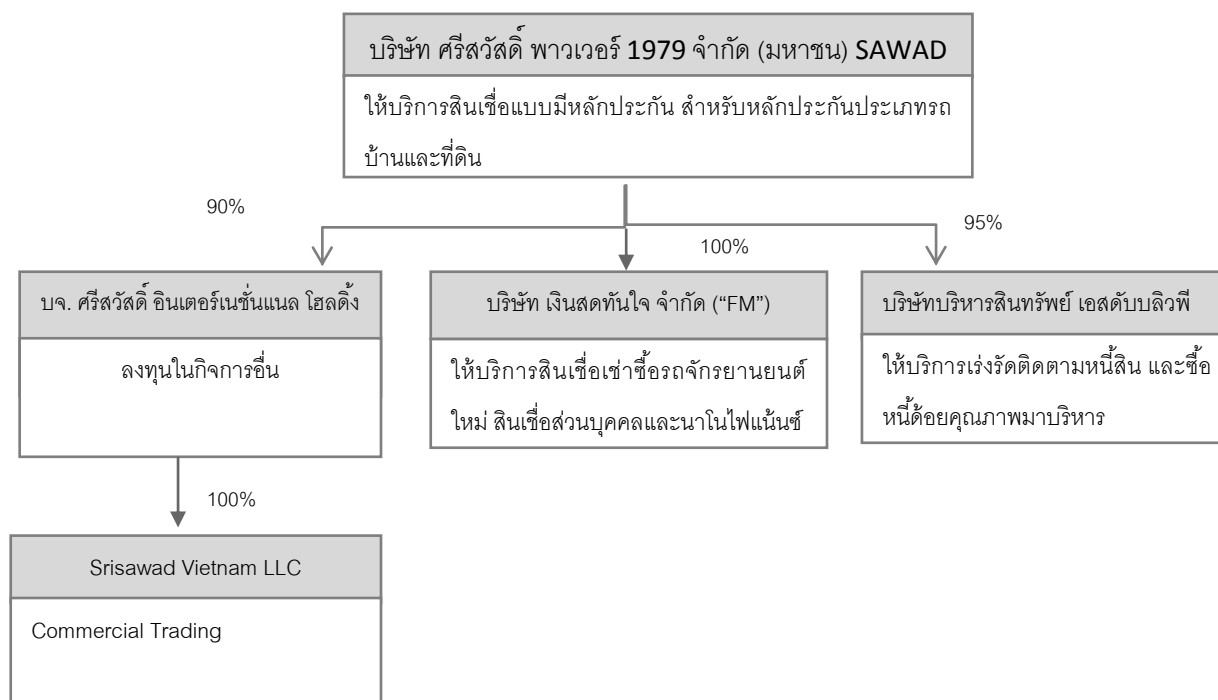
ปี 2558

- เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 1,000 ล้านบาทเป็น 1,060 ล้านบาท โดยออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 60 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการจ่ายเงินปันผลเป็นหุ้นสามัญจำนวน 20 ล้านหุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิแปลงสภาพตามใบสำคัญแสดงสิทธิในการซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 1 จำนวน 40 ล้านหุ้น
- ออกใบสำคัญแสดงที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 1 จำนวน 40 ล้านหน่วย เพื่อจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม
- ได้รับอนุญาตให้ประกอบธุรกิจสินเชื่อเพื่อประกอบอาชีพภายใต้การกำกับจากธนาคารแห่งประเทศไทย
- เพิ่มทุนจดทะเบียนในบริษัท บริหารสินทรัพย์ ศรีสวัสดิ์ จำกัด จากเดิม 25 ล้านบาทเป็น 100 ล้านบาท และเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัทบริหารสินทรัพย์ เอสดับบลิวพี จำกัด
- จัดตั้งบริษัท ศรีสวัสดิ์ อินเทอร์เน็ตชั่นแนล โฮลดิ้ง จำกัด ทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท เพื่อลงทุนในกิจการอื่น
- จัดตั้งบริษัท Srisawat Vietnam LLC เพื่อดำเนินธุรกิจในประเทศเวียดนาม ทุนจดทะเบียน 200 ล้านบาท



1.3 โครงสร้าง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 โครงสร้างของบริษัทเป็นดังนี้





2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ปัจจุบัน กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อรายย่อยแบบมีหลักประกันภายใต้สโลแกน “มีบ้าน มีรถ เงินสดทันใจ” สินเชื่อเช่าซื้อจักรยานยนต์ใหม่ สินเชื่อส่วนบุคคล และได้ขยายการดำเนินธุรกิจออกไปเป็น การรับจ้างติดตามหนี้และการซื้อหนี้จากสถาบันการเงินมาบริหาร โดยธุรกิจให้บริการสินเชื่อรายย่อยแบบมีหลักประกัน แบ่งการให้บริการตามประเภทสินเชื่อและหลักประกันดังนี้

- บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อแบบมีหลักประกัน ประเภทรถ บ้านและที่ดิน โดยบริษัทฯ เป็นผู้ให้สินเชื่อสำหรับหลักประกันประเภทรถทุกชนิด ได้แก่ รถจักรยานยนต์ รถยนต์เพื่อการพาณิชย์ รถบรรทุก รถบัสรถโดยสาร รถใช้งานเพื่อการเกษตร รถแทรกเตอร์ รถไถนา รถเกี่ยวข้าว รถยนต์สี่ล้อ รวมถึงบ้านที่ดิน ทาวน์เฮาส์ และอาคารชุด

ในการขอสินเชื่อผู้ขอสินเชื่อต้องเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในเล่มทะเบียนเพื่อทำนิติกรรมสัญญากับกลุ่มบริษัทฯ ใน 2 ลักษณะ ได้แก่ สัญญาเงินกู้ หรือสัญญาเช่าซื้อโดยในกรณีสัญญาเงินกู้ ผู้ขอสินเชื่อต้องส่งมอบเล่มทะเบียนให้แก่กลุ่มบริษัทฯ เป็นหลักประกันการกู้ยืมโดยไม่ต้องจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์สำหรับกรณีสัญญาเช่าซื้อ ผู้ขอสินเชื่อจะต้องจดทะเบียนโอนรถให้กลุ่มบริษัทฯ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์

ในการขอสินเชื่อบ้านและที่ดิน ผู้ขอสินเชื่อต้องเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในโฉนดที่ดิน และทำนิติกรรมสัญญากับบริษัทฯ ใน 2 ลักษณะ ได้แก่ สัญญากู้ยืมและจดจำนองที่ดินเป็นหลักประกัน หรือสัญญาขายฝาก

- บริษัท เงินสดทันใจ จำกัด FM เป็นผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อจักรยานยนต์ใหม่ สินเชื่อส่วนบุคคลแบบไม่มีหลักประกัน และสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับ หรือ นาโนไฟแนนซ์

- บริษัทบริหารสินทรัพย์ เอสดับบลิวพี จำกัด ให้บริการรับจ้างติดตามหนี้และรับซื้อหนี้ด้วยคุณภาพจากสถาบันการเงินมาบริหาร

- บริษัท ศรีสวัสดิ์ อินเตอร์เนชั่นแนล โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งจัดตั้งในปี 2558 เพื่อดำเนินธุรกิจลงทุนในกิจการอื่นๆทั้งในประเทศและต่างประเทศ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 กลุ่มบริษัทฯ มีลูกหนี้สินเชื่อบริษัทฯ รวม 11,568.14 ล้านบาท ประกอบด้วยบัญชีลูกหนี้สินเชื่อทะเบียนรถตามสัญญาเงินกู้รวม 6,505.08 ล้านบาท บัญชีลูกหนี้สินเชื่อทะเบียนรถตามสัญญาเช่าซื้อรวม 2,937.64 ล้านบาท บัญชีลูกหนี้สินเชื่อบ้านและที่ดินรวม 2,068.09 ล้านบาท และบัญชีลูกหนี้สินเชื่อเช่าซื้อจักรยานยนต์ใหม่และสินเชื่อส่วนบุคคลรวม 57.33 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 56.23 ร้อยละ 25.39 ร้อยละ 17.88 และร้อยละ 0.50 ของสินเชื่อรวม ตามลำดับ

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทตามงบการเงินรวม สำหรับปี 2556- 2558 เป็นดังนี้



งบการเงินรวม	ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ธุรกิจหลัก						
รายได้ดอกเบี้ยเช่าซื้อ	412.72	21.31	502.23	18.67	634.22	16.79
ดอกเบี้ยรับจากเงินให้กู้ยืม	1,033.57	53.36	1,452.51	54.01	2,179.90	57.72
รวมรายได้จากธุรกิจหลัก	1,446.29	74.67	1,954.74	72.68	2,814.12	74.51
รายได้อื่นๆ ¹	490.68	25.33	734.64	27.32	962.63	25.49
รายได้รวม	1,936.97	100.00	2,689.38	100.00	3,776.75	100.00

หมายเหตุ: ¹ รายได้อื่นๆ เช่น ค่าธรรมเนียมต่างๆ ค่าบริการ ค่าใช้จ่ายและค่าปรับ เป็นต้น

2.1 การประกอบธุรกิจแต่ละสายผลิตภัณฑ์

2.1.1 ธุรกิจสินเชื่อทะเบียนรถ บ้านและโฉนดที่ดิน

2.1.1.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

กลุ่มบริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อแบบมีหลักประกัน โดยหลักประกันเป็นรถทุกชนิด เช่น รถยนต์นั่งส่วนบุคคลไม่เกินเจ็ดคน รถยนต์นั่งส่วนบุคคลเกินเจ็ดคน รถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (กระบะ) รถจักรยานยนต์ รถเก๋ง รถสิบล้อ รถแทรกเตอร์ รถพ่วง รถใช้งานเพื่อการเกษตร เป็นต้น รวมทั้งหลักประกันอื่น เช่น บ้าน ที่ดิน อาคารชุด ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 กลุ่มบริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถ บ้านและโฉนดที่ดิน โดยมียอดลูกหนี้สุทธิตามสัญญาเช่าซื้อและลูกหนี้เงินให้กู้ยืมรวมทั้งสิ้น 11,506.30 ล้านบาท โดยมูลค่าสินเชื่อที่กลุ่มบริษัทฯ ให้บริการกว่าร้อยละ 51 เป็นหลักประกันประเภทรถยนต์ 4 ล้อ

ยอดมูลหนี้สินเชื่อจำแนกตามประเภทหลักประกัน

ประเภทสินเชื่อจำแนกตามประเภทหลักประกัน ¹	31 ธันวาคม 2556		31 ธันวาคม 2557		31 ธันวาคม 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รถจักรยานยนต์	995.28	18.13	1,280.61	16.75	2,016.95	17.53
รถเชิงพาณิชย์	620.53	11.30	1,015.92	13.29	1,399.13	12.16
รถใช้งานเพื่อการเกษตร	84.98	1.55	76.28	1.00	68.03	0.59
รถยนต์ 4 ล้อ	3,077.14	56.06	4,430.41	57.96	5,954.10	51.75
โฉนดที่ดิน บ้าน และคอนโด	711.35	12.96	841.10	11.00	2,068.09	17.97
รวม	5,489.28	100.00	7,644.32	100.00	11,506.30	100.00

หมายเหตุ¹ ยอดมูลหนี้ จำนวนจาก ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ หรือสัญญากู้เงิน หัก ดอกเบี้ยที่ไม่ถือเป็นรายได้และไม่รวมเงินรับที่ระบุไม่ได้ในปี 2555-2556 จำนวน 13.93 และ 11.22 ล้านบาท และ ณ 31 ธันวาคม 2557 จำนวน 7.41 ล้านบาท ตามลำดับ

จำนวนบัญชีสินเชื่อ จำแนกตามประเภทหลักประกัน



จำนวนบัญชีจำแนกตาม ประเภทหลักประกัน	31 ธันวาคม 2556		31 ธันวาคม 2557		31 ธันวาคม 2558	
	สัญญา	ร้อยละ	สัญญา	ร้อยละ	สัญญา	ร้อยละ
รถจักรยานยนต์	101,257	70.30	131,854	68.56	196,502	69.69
รถเชิงพาณิชย์	5,117	3.55	7,984	4.15	11,718	4.15
รถใช้งานเพื่อการเกษตร	313	0.22	429	0.22	558	0.20
รถยนต์ 4 ล้อ	33,614	23.34	47,487	24.69	65,382	23.19
โฉนดที่ดิน บ้าน และคอนโด	3,734	2.59	4,568	2.38	7,820	2.77
รวม	144,035	100.00	192,322	100.00	281,980	100.00

ตัวอย่างหลักประกันที่กลุ่มบริษัทฯ ให้สินเชื่อ



รถจักรยานยนต์



รถสิบล้อ-หกล้อเชิงพาณิชย์



รถสิบล้อ



รถแทรกเตอร์



รถเกี่ยวข้าว



รถพ่วง



รถยนต์นั่งส่วนบุคคล



รถกระบะส่วนบุคคล



บ้านและที่ดิน



หากพิจารณาตามประเภทของนิติกรรมสัญญาในการให้กู้ยืม สามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มดังนี้

- (1) สัญญาให้กู้ยืม กลุ่มบริษัทฯ ให้กู้ยืมในลักษณะสัญญากู้เงินสำหรับหลักประกันทุกประเภท แบ่งตามประเภทหลักประกันได้เป็น 2 กลุ่มคือ
 - (ก) หลักประกันประเภทรถทุกชนิดผู้ขอสินเชื่อไม่ต้องจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ในเล่มทะเบียนรถเมื่อทำสัญญากู้เงิน แต่ส่งมอบเล่มทะเบียนรถและลงนามในแบบคำขอโอนและรับโอน (โอนลอย) หลักประกันให้กับกลุ่มบริษัทฯ หากผู้ขอสินเชื่อค้างชำระหนี้เกินระยะเวลาที่กำหนดกลุ่มบริษัทฯ ส่งหนังสือแจ้งยกเลิกสัญญาและให้ลูกหนี้มาติดต่อชำระหนี้ภายใน 7 วัน หากไม่มาชำระกลุ่มบริษัทฯ สามารถติดตามยึด



หลักประกันเมื่อยึดหลักประกันแล้วกลุ่มบริษัทฯ เปิดโอกาสให้ลูกหนี้มาไถ่ถอนหลักประกันภายใน 30 วัน หากไม่มาติดต่อกลุ่มบริษัทฯ จะดำเนินการขายทรัพย์สินดังกล่าวต่อไป โดยกลุ่มบริษัทฯ สามารถจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ในเล่มทะเบียนรถได้โดยไม่ต้องผ่านขั้นตอนการฟ้องร้องดำเนินคดี

(ข) หลักประกันประเภทโฉนดที่ดิน บ้านและคอนโดสามารถแบ่งตามประเภทการจดทะเบียนนิติกรรมได้อีก 2 ประเภทดังนี้

- สัญญาจำนองผู้ขอสินเชื่อในฐานะผู้จำนองจดทะเบียนจำนองหลักประกันให้แก่กลุ่มบริษัทฯ ในฐานะผู้รับจำนองพร้อมการทำสัญญากู้ยืม และส่งมอบโฉนดที่ดินในวันที่ได้รับเงิน เพื่อเป็นหลักประกันในการชำระหนี้ ทั้งนี้ ผู้จำนองยังคงมีสิทธิครอบครองและใช้สอยหลักประกันดังกล่าว หากมีการค้างชำระหนี้เกินกว่าระยะเวลาที่กำหนด กลุ่มบริษัทฯ ในฐานะเจ้าหนี้และผู้รับจำนอง จะต้องแจ้งให้ผู้ขอสินเชื่อชำระหนี้ภายในเวลาที่กำหนด หากผู้ขอสินเชื่อยังไม่ชำระหนี้ในเวลาดังกล่าว กลุ่มบริษัทฯ จะส่งเรื่องฟ้องร้องดำเนินคดีเพื่อบังคับจำนองและนำหลักประกันออกขายทอดตลาดหรือเป็นกรรมสิทธิ์ต่อไป
- สัญญาขายฝาก ผู้ขอสินเชื่อในฐานะผู้ขายฝากทำสัญญาขายฝากหลักประกันกับกลุ่มบริษัทฯ ในฐานะผู้ซื้อฝาก โดยกรรมสิทธิ์ในหลักประกันจะตกเป็นของผู้ซื้อฝากทันทีที่จดทะเบียน ซึ่งผู้ขายฝากจะได้รับกรรมสิทธิ์คืนเมื่อมาขอไถ่ถอนภายในเวลาที่สัญญากำหนด หากพ้นกำหนดระยะเวลาไถ่ถอน (ระยะเวลาให้สินเชื่อ) แล้วผู้ขายฝากไม่ได้ดำเนินการไถ่ถอนหลักประกัน กรรมสิทธิ์ในหลักประกันจะตกเป็นของกลุ่มบริษัทฯ ในฐานะผู้รับซื้อฝากโดยสมบูรณ์ หรืออีกนัยหนึ่ง หากผู้ขอสินเชื่อค้างชำระหนี้เกินระยะเวลาที่กำหนด กลุ่มบริษัทฯ มีสิทธิครอบครองหลักประกันทันที โดยไม่ต้องผ่านขั้นตอนการฟ้องร้องดำเนินคดี

(2) สัญญาเช่าซื้อ กลุ่มบริษัทฯ ให้กู้ยืมในลักษณะสัญญาเช่าซื้อสำหรับหลักประกันประเภทรถ โดยผู้ขอสินเชื่อจะต้องโอนกรรมสิทธิ์ในเล่มทะเบียนรถและส่งมอบเล่มทะเบียนรถให้แก่กลุ่มบริษัทฯ เป็นหลักประกัน สำหรับหลักประกันประเภทรถเก๋งข้าว ซึ่งไม่มีเอกสารแสดงกรรมสิทธิ์ ผู้ขอสินเชื่อจะต้องนำหลักฐานหนังสือรับรองกรรมสิทธิ์ที่ออกจากโรงงานผู้ผลิต และสัญญาซื้อขาย มาแสดงเพื่อเป็นหลักประกันการกู้ยืมแต่ผู้ขอสินเชื่อยังคงเป็นผู้ครอบครองรถ หากผู้กู้ค้างชำระหนี้เกินกว่าระยะเวลาที่กำหนด กลุ่มบริษัทฯ จะติดตามให้ผู้ขอสินเชื่อมาชำระหนี้ แต่ในกรณีที่ลูกหนี้ค้างชำระเกินกว่านโยบายที่กำหนดกลุ่มบริษัทฯ จะส่งหนังสือแจ้งยกเลิกสัญญา เพื่อให้ลูกหนี้มาชำระหนี้ ภายใน 30 วัน หากไม่มาชำระหนี้ตามกำหนด บริษัทสามารถติดตามยึดหลักประกัน และภายหลังจากยึดหลักประกัน กลุ่มบริษัทฯ ให้ลูกหนี้มาไถ่ถอนภายใน 30 วัน หากเกินกว่ากำหนด กลุ่มบริษัทฯ จะนำทรัพย์สินดังกล่าวขายทอดตลาดตามขั้นตอน



ยอดสินเชื่อจำแนกตามประเภทนิติกรรมสัญญา

สินเชื่อทะเบียนรถจำแนกตาม ประเภทนิติกรรมสัญญา	31 ธันวาคม 2556		31 ธันวาคม 2557		31 ธันวาคม 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สัญญาเงินให้กู้ยืม	3,887.16	70.81	5,342.38	69.89	8,568.66	74.47
สัญญาเช่าซื้อ	1,602.12	29.19	2,301.94	30.11	2,937.64	25.53
รวม	5,489.28	100.00	7,644.32	100.00	11,506.30	100.00

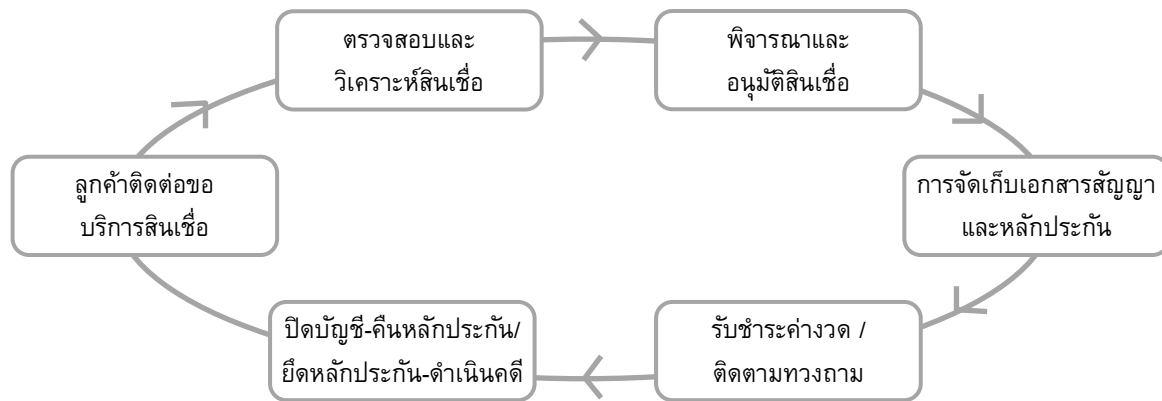
ในด้านระยะเวลาการผ่อนชำระ กลุ่มบริษัท พิจารณาลดสินเชื่อระหว่าง 6 – 48 งวดขึ้นอยู่กับประเภทของหลักประกัน เช่น ในกรณีที่เป็นรถจักรยานยนต์ กลุ่มบริษัท จะพิจารณาให้ผ่อนชำระไม่เกิน 18 งวด แต่หากเป็นรถยนต์ทั่วไป กลุ่มบริษัท กำหนดระยะเวลาการผ่อนชำระไม่เกิน 36 งวด หรือในกรณีที่รถยนต์ได้รับความนิยมนำไปหรือโอนที่ดิน กลุ่มบริษัท จะพิจารณาลดสินเชื่อระยะเวลาไม่เกิน 48 งวด สำหรับดอกเบี้ยในการให้สินเชื่อของกลุ่มบริษัท ขึ้นอยู่กับประเภทของหลักประกัน

2.1.1.2 ขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อ

ในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ กลุ่มบริษัท ให้ความสำคัญกับการพิจารณาคุณสมบัติของผู้ขอสินเชื่อ และ/หรือผู้ค้ำประกัน เพื่อประเมินความสามารถในการชำระหนี้ของผู้ขอสินเชื่อ คุณภาพทรัพย์สินที่เป็นหลักประกัน และคุณสมบัติของผู้ค้ำประกัน โดยเจ้าหน้าที่ประจำสาขาจะต้องตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลแสดงตัวตน และเอกสารแสดงที่มาของรายได้ของผู้ขอสินเชื่อ และ/หรือ ผู้ค้ำประกัน นอกจากนี้ ยังมีการตรวจสอบยังสถานที่จริง สำหรับการพิจารณาคุณภาพหลักประกัน กลุ่มบริษัท มีทีมงานที่มีประสิทธิภาพ พิจารณาสภาพการใช้งานและสภาพคล่องของหลักประกัน เพื่อกำหนดวงเงินสินเชื่อสำหรับหลักประกันแต่ละประเภทและรุ่น สำหรับหลักประกันประเภทรถ จะพิจารณาจากชนิด อายุ รุ่น ยี่ห้อ สภาพหลักประกันและความนิยม โดยทั่วไปกลุ่มบริษัท ให้สินเชื่อสำหรับรถยนต์ ที่มีอายุไม่เกิน 15 ปี รถจักรยานยนต์มีอายุไม่เกิน 5 ปี หรือหากเป็นรถเชิงพาณิชย์ เช่น รถไถ รถเกี่ยว หรือรถที่มีอายุเกินกว่ากำหนด ทางกลุ่มบริษัท จะประเมินตามสภาพของหลักประกันเป็นรายกรณี ซึ่งโดยส่วนใหญ่กว่าร้อยละ 80 รถที่เป็นหลักประกันมีอายุเฉลี่ย 2-14 ปี สำหรับหลักประกันประเภทบ้านและที่ดิน กลุ่มบริษัท จะให้สินเชื่อโดยอ้างอิงจากราคาประเมินของกรมที่ดิน และราคาตลาดของพื้นที่ใกล้เคียง



แผนภาพสรุปกระบวนการปล่อยสินเชื่อของบริษัทฯ

ขั้นตอนการขอบริการสินเชื่อ

เมื่อลูกค้ามีความประสงค์ขอใช้บริการสินเชื่อกับกลุ่มบริษัทฯ ลูกค้าสามารถติดต่อขอสินเชื่อผ่านทางสาขา โดยมีเอกสารประกอบการขอสินเชื่อของลูกค้า และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) ได้แก่ สำเนาบัตรประชาชน สำเนาทะเบียนบ้าน เอกสารด้านการเงิน เช่น ใบรับรองเงินเดือน สำเนาสมุดเงินฝาก เอกสารแสดงกรรมสิทธิ์ในหลักประกัน เช่น เล่มทะเบียนรถฉบับจริง โฉนดที่ดินฉบับจริง และเจ้าหน้าที่ประจำสาขาจะชี้แจงรายละเอียดการให้สินเชื่อ วงเงินให้สินเชื่อ อัตราดอกเบี้ย และระยะเวลาการผ่อนชำระหากลูกค้าตกลงยอมรับในเงื่อนไขสินเชื่อ เจ้าหน้าที่สาขาจะบันทึกข้อมูลผู้ขอสินเชื่อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) ในแบบคำขอสินเชื่อ

ขั้นตอนการวิเคราะห์สินเชื่อ

เจ้าหน้าที่ประจำสาขา ทำการตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารแสดงตัวตน เอกสารด้านการเงิน ของผู้ขอสินเชื่อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) และตรวจสอบสภาพหลักประกัน และความถูกต้องของเอกสารแสดงกรรมสิทธิ์ในหลักประกัน โดยเจ้าหน้าที่สาขาจะตรวจสอบยังสถานที่จริงเพื่อยืนยันความถูกต้อง และตรวจสอบกับฐานข้อมูลของกลุ่มบริษัทฯ ยกเว้นในกรณีที่หลักประกันเป็นรถจักรยานยนต์ทางสาขาจะให้ความสำคัญกับการตรวจสอบเอกสารแสดงกรรมสิทธิ์ในหลักประกัน เนื่องจากการตรวจสอบยังสถานที่จริงมีต้นทุนที่สูงเมื่อเปรียบเทียบกับวงเงินให้สินเชื่อ ภายหลังจากการรวบรวมข้อมูลทั้งหมด เจ้าหน้าที่สาขาจัดทำรายงานประเมินการตรวจสอบของทั้งผู้ขอสินเชื่อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) เพื่อประเมินความสามารถในการชำระหนี้ วงเงินให้สินเชื่อและเงื่อนไขอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง และเสนอผู้มีอำนาจอนุมัติต่อไป

ขั้นตอนพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ



ในการอนุมัติ กลุ่มบริษัทฯ กำหนดระเบียบอำนาจในการอนุมัติให้แก่ผู้มีอำนาจตามลำดับ ขึ้นกับประเภทสินเชื่อ วงเงินขอสินเชื่อ และชนิดของหลักประกัน โดยผู้มีอำนาจอนุมัติตั้งแต่ระดับผู้จัดการสาขา ผู้จัดการเขต ผู้จัดการภาค ผู้อำนวยการฝ่ายอำนวยการสินเชื่อ คณะกรรมการบริหาร และคณะกรรมการบริษัท

หากข้อมูลการพิจารณาสินเชื่อเป็นไปตามหลักเกณฑ์การอนุมัติสินเชื่อของกลุ่มบริษัทฯ ผู้มีอำนาจอนุมัติสินเชื่อจะแจ้งผลการอนุมัติสินเชื่อเพื่อให้สาขาแจ้งให้ลูกค้าทราบต่อไป หากคำขอสินเชื่อและเอกสารประกอบครบถ้วน โดยทั่วไปกลุ่มบริษัทฯ จะใช้เวลาในการพิจารณาและอนุมัติการให้สินเชื่อได้ภายใน 30 นาที สำหรับหลักประกันประเภทรถจักรยานยนต์ และรถ 4 ล้อ และภายใน 1 วัน สำหรับหลักประกันประเภทโฉนดที่ดิน ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขในการขอสินเชื่อ

เมื่อได้รับอนุมัติสินเชื่อ ในกรณีที่วงเงินสินเชื่ออยู่ในวงเงินสดสำรองที่สาขามีอำนาจจ่าย กล่าวคือไม่เกิน 30,000 บาท สำหรับสาขาทั่วไปสาขาสามารถจ่ายเงินสดให้แก่ผู้ขอสินเชื่อ ในกรณีที่วงเงินสินเชื่อมีจำนวนสูงกว่าวงเงินของสาขา เจ้าหน้าที่สาขาจะนำส่งเอกสารทั้งหมดซึ่งประกอบด้วย ใบสรุปวงเงินสินเชื่อ ใบขอโอนเงิน รายงานประเมินผลการตรวจสอบรถยนต์ ทะเบียนบ้าน บัตรประชาชน และหน้าบัญชี เงินฝากของลูกค้าให้กับฝ่ายอำนวยการตรวจสอบความถูกต้องของนิติกรรม รายละเอียดหลักประกัน เงื่อนไขสินเชื่อ กับข้อมูลในระบบอีกครั้งก่อนส่งให้ฝ่ายโอนเงินดำเนินการโอนเงินเข้าบัญชีลูกค้าโดยตรงตามขั้นตอนปฏิบัติของธนาคาร หลังจากโอนเงินเจ้าหน้าที่จะรวบรวมการเอกสารโอนเงินทั้งหมดเป็นรายวันให้ฝ่ายบัญชีเพื่อตรวจสอบข้อมูลต่างๆ ในเอกสารใบคำขอโอนเงิน และใบขอสินเชื่อ กับข้อมูลในระบบ เช่น ชื่อลูกค้า วงเงินสินเชื่อ ยอดลูกหนี้ ระยะเวลาให้สินเชื่อ เพื่อบันทึกบัญชีต่อไป

ขั้นตอนจัดเก็บสัญญาและหลักประกัน

ผู้จัดการเขตที่รับผิดชอบสาขาไปตรวจสอบความครบถ้วนของของสัญญาและหลักประกันที่สาขาก่อนนำส่งให้สำนักงานใหญ่ภายใน 30 วันนับจากวันสิ้นเดือน เมื่อได้รับเอกสารแผนกทะเบียนสำนักงานใหญ่จะดำเนินการตรวจสอบความครบถ้วนและความถูกต้องของเอกสารทั้งหมดอีกครั้งหนึ่ง หากเอกสารไม่สมบูรณ์ ทางสำนักงานใหญ่จะแจ้งสาขาและเขตที่รับผิดชอบเพื่อดำเนินการติดตามให้ครบ เจ้าหน้าที่ห้องเก็บเอกสารสำคัญจะสำเนาเอกสารทั้งหมดในรูปแบบไฟล์ข้อมูลเพื่อใช้เป็นข้อมูลสำรองในกรณีที่ต้นฉบับสูญหาย

ขั้นตอนรับชำระเงินและติดตามทวงถาม

สาขาและฝ่ายพัฒนาสินเชื่อมีหน้าที่ในการรับชำระและติดตามค้างวดตามอายุสัญญา โดยลูกค้าจะได้รับบัตรระบุเลขที่สัญญา ค่างวดและวันกำหนดชำระ เพื่อใช้ในการจ่ายค่างวดตามช่องทางที่กำหนด นอกจากนี้ Call Center และเจ้าหน้าที่ประจำสาขาจะโทรศัพท์ติดตามสอบถามการชำระเงินอย่างใกล้ชิด หากในกรณีที่ลูกค้าค้างชำระค่างวดเกิน 1 สัปดาห์ เจ้าหน้าที่สำนักงานใหญ่จะส่งข้อความเตือนทางโทรศัพท์ถึงลูกค้าทั้งนี้ ลูกค้าสามารถชำระค่างวดผ่านทางสาขาของกลุ่มบริษัทฯ เคาน์เตอร์เซอร์วิส และเคาน์เตอร์บริการของธนาคารกรุงไทย ธนาคารกรุงเทพ และธนาคาร



กลีกรไทย ทั่วประเทศ โดยลูกค้าจะต้องได้รับหลักฐานการชำระเงินทุกครั้ง ในรูปใบเสร็จรับเงินที่ออกจากระบบของสำนักงานใหญ่ หรือใบเสร็จรับเงินชั่วคราวที่ออกโดยผู้ให้บริการรับชำระ

ขั้นตอนปิดบัญชี หรือติดตามบังคับหลักประกัน

เมื่อลูกค้าชำระค่างวดครบตามสัญญา ทางสำนักงานใหญ่จะออกหนังสือยืนยันการชำระค่าเช่าซื้อตามสัญญา พร้อมส่งมอบเอกสารแสดงกรรมสิทธิ์ในหลักประกัน และหลักฐานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ลูกค้าสามารถดำเนินการรับโอนหรือไถ่ถอนหลักประกันได้ทันที

ในกรณีที่ลูกค้าผิดนัดชำระหนี้ กลุ่มบริษัทฯ ได้กำหนดขั้นตอนการติดตามหนี้สำหรับลูกค้าแต่ละประเภทหลักประกัน โดยเมื่อลูกค้าเริ่มผิดนัด เจ้าหน้าที่ฝ่ายติดตามหนี้จะเริ่มติดตามทวงถามทันที วิธีการหลักที่กลุ่มบริษัทฯ ใช้ในการติดตามทวงถามหนี้คือ เจ้าหน้าที่สำนักงานใหญ่ติดต่อทางโทรศัพท์ โดยหลังจากการติดต่อกับลูกค้าแล้ว เจ้าหน้าที่ผู้ติดต่อจะทำการบันทึกข้อมูลการติดตามหนี้ลงในระบบ หากไม่สามารถติดต่อกับลูกค้าได้ หรือลูกค้าค้างชำระเกินนโยบายที่กำหนด เจ้าหน้าที่สาขาจะออกติดตามลูกค้าเพื่อทวงถาม หากในกรณีที่ลูกค้าไม่ยอมชำระค่างวด สำนักงานใหญ่ส่งจดหมายลงทะเบียนเพื่อบอกเลิกสัญญา และลูกค้ายังไม่ชำระภายใน 30 วันนับจากวันที่แจ้ง สาขาสามารถดำเนินการยึดหลักประกันได้ทันทีโดยภายหลังยึดหลักประกัน ลูกค้าสามารถแจ้งความประสงค์ไถ่ถอนหลักประกันได้ภายใน 30 วัน นับจากวันที่ยึด หากเกินกว่าระยะที่กำหนด กลุ่มบริษัทฯ สามารถนำหลักประกันดังกล่าวขายทอดตลาดได้ทันที ราคาขายทรัพย์สินจะอ้างอิงราคาตลาด สภาพรถ เปรียบเทียบกับยอดหนี้ค้างชำระ ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ เน้นการขายทรัพย์สินที่ยึดมาให้เร็วที่สุด เนื่องจากหากทิ้งไว้นาน ราคาทรัพย์สินจะลดลง ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อกลุ่มบริษัทฯ

ในกรณีที่เงินสัญญาเงินกู้ โดยมีที่ดินเป็นหลักประกันตามสัญญาจดจำนอง หากลูกค้าไม่มาไถ่ถอนภายใน 30 วัน กลุ่มบริษัทฯ จะฟ้องร้องขอให้ศาลบังคับจำนอง เพื่อขายทอดตลาดหลักประกันต่อไป สำหรับกรณีสัญญาขายฝาก หากพนักงานกำหนดระยะเวลาไถ่ถอน (ระยะเวลาให้สินเชื่อ) แล้วลูกค้าไม่ได้ดำเนินการไถ่ถอนหลักประกัน กรรมสิทธิ์ในหลักประกันจะตกเป็นของกลุ่มบริษัทฯ ในฐานะผู้รับซื้อฝากโดยสมบูรณ์

2.1.1.3 การตลาดและการแข่งขัน

1) ภาวะอุตสาหกรรม

เศรษฐกิจไทยในปี 2556 และปี 2557 การขยายตัวทางเศรษฐกิจก็ยังไม่เป็นตามที่คาดการณ์ไว้ ผลสืบเนื่องจากสถานการณ์ทางการเมือง การกระตุ้นเศรษฐกิจจากภาครัฐก็ยังไม่เห็นผล แต่ในปี 2558 การขยายตัวทางเศรษฐกิจปรับตัวดีขึ้นกว่าปีก่อน เนื่องจากนโยบายการกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาลค่อยๆ มีผล ยกเว้นภาคเกษตรกรรมซึ่งได้รับผลกระทบจากภาวะภัยแล้ง



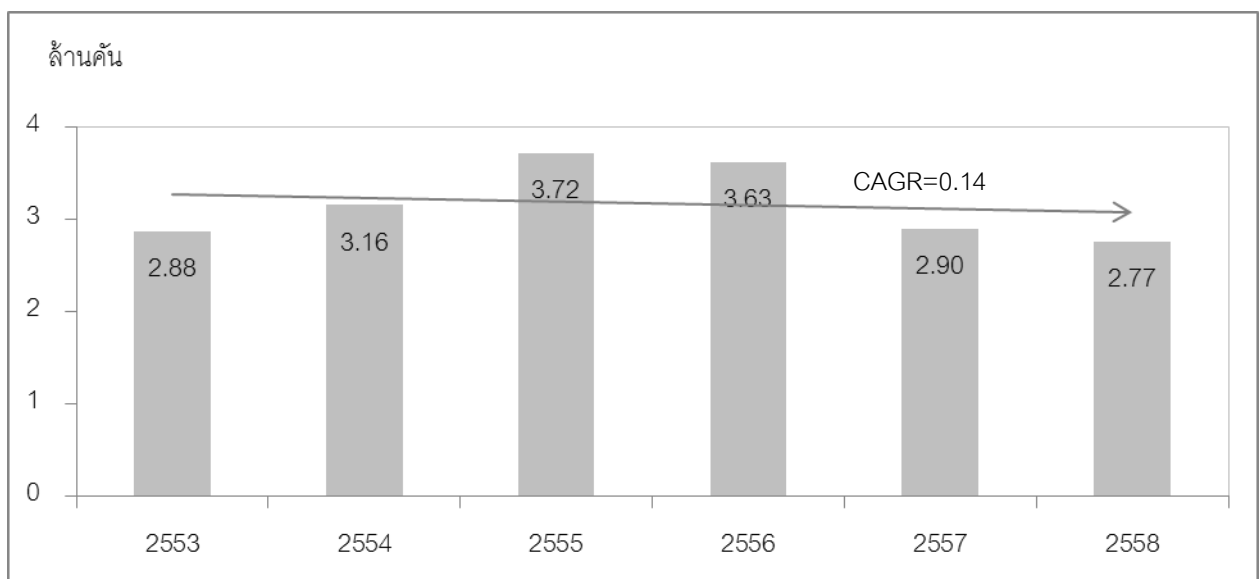
	หน่วย	2552	2553	2554	2555	2556	2557	CAGR
ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ	ล้านบาท	9,654	10,802	11,300	12,355	12,910	13,149	6.37
อัตราเงินเฟ้อทั่วไป	ร้อยละ	(0.90)	3.30	3.81	3.02	2.20	1.90	
ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครัวเรือนต่อเดือน	บาท	16,205	16,819	17,403	18,766	19,061	20,892	5.21

ที่มา: สำนักงานสถิติแห่งชาติ สำนักงานยุทธศาสตร์และการวางแผนเศรษฐกิจมหภาค, ธนาคารแห่งประเทศไทย

จากข้อมูลตารางข้างต้นสะท้อนให้เห็นว่าผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศในช่วงปี 2552 – 2557 ปรับตัวเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 6.37 ต่อปี ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครัวเรือนต่อเดือนในช่วงปี 2552 – 2557 ปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเฉลี่ยร้อยละ 5.21 ต่อปี โดยค่าใช้จ่ายกว่าร้อยละ 80 เป็นค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวกับการอุปโภคบริโภค เช่น ค่าอาหาร ค่าที่อยู่อาศัย ค่าพาหนะเดินทาง

จากข้อมูลกรมขนส่งทางบกพบว่าในปี 2558 มีจำนวนรถใหม่จดทะเบียนรวมทั้งสิ้น 2.77 ล้านคันลดลงจากปี 2557 ร้อยละ 4.5 และลดลงจากปี 2556 ร้อยละ 23.7 ซึ่งน่าจะเป็นผลมาจากการกระตุ้นเศรษฐกิจจากนโยบายรถคันแรกในปี 2556 และเริ่มเข้าสู่ภาวะปกติ แต่หากพิจารณาในภาพรวมช่วงปี 2553-2558 จำนวนรถใหม่จดทะเบียนเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 0.14 ต่อปี หากพิจารณาในด้านประเภทรถที่มีการจดทะเบียนในแต่ละปีพบว่ารถจักรยานยนต์มีสัดส่วนการจดทะเบียนมากที่สุดโดยในปี 2558 มีรถจดทะเบียนใหม่ทั้งสิ้น 2.77 ล้านคัน แบ่งเป็นรถจักรยานยนต์จำนวน 1.81 ล้านคันหรือคิดเป็นร้อยละ 65 ของจำนวนรถจดทะเบียนใหม่ รองลงมาได้แก่รถยนต์นั่งส่วนบุคคลและรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคลรวมจำนวน 0.80 ล้านคัน คิดเป็นร้อยละ 29 ของจำนวนรถจดทะเบียนใหม่

สถิติจำนวนรถใหม่ที่จดทะเบียน





หน่วย: ล้านคัน	2553	2554	2555	2556	2557	2558	CAGR
รถยนต์นั่ง/รถบรรทุกส่วนบุคคล	0.73	0.84	1.25	1.30	0.90	0.80	4.28
รถจักรยานยนต์	1.98	2.14	2.26	2.12	1.82	1.81	-1.67
อื่นๆ	0.17	0.19	0.22	0.21	0.18	0.16	1.15
รวมรถจดทะเบียน	2.88	3.16	3.72	3.63	2.90	2.77	

ที่มา: กรมขนส่งทางบก

หากพิจารณาอัตราการเติบโตในช่วงปี 2553 -2558 ของยอดจดทะเบียนรถยนต์ส่วนบุคคลไม่เกิน 7 คน พบว่าเติบโตสูงถึงร้อยละ 4.28 ในขณะที่อัตราการเติบโตของยอดจดทะเบียนรถจักรยานยนต์เติบโตเพียงร้อยละ -1.67 อันเป็นผลมาจากมาตรการรถยนต์คันแรกที่ทำให้สิทธิขอคืนภาษีแก่ผู้ซื้อรถยนต์ หลังจากมาตรการรถยนต์คันแรกสิ้นสุดลง การเติบโตของยอดจดทะเบียนรถยนต์จึงเข้าสู่ภาวะปกติ ดังจะเห็นว่ายอดจดทะเบียนในปี 2557 และ 2558 ลดลงอย่างชัดเจน

2) การแข่งขัน

ตลาดสินเชื่อทะเบียนรถมีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่อง เพราะเป็นสินเชื่อที่มีหลักประกัน เป็นเล่มทะเบียนรถ และสินเชื่อทะเบียนรถมีอัตราผลตอบแทนอยู่ในเกณฑ์ที่ดี ในขณะที่ยังมีกลุ่มผู้มียาได้น้อยจำนวนมากที่มีความต้องการเข้าถึงแหล่งเงินทุน โดยบริษัท คาดการณ์ว่ามีจำนวนถึง 18-20 ล้านคนจากปัจจัยที่กล่าวมาข้างต้น ทำให้ในปัจจุบันมีผู้ประกอบการหลายรายได้ให้ความสนใจในธุรกิจสินเชื่อทะเบียนรถกันมากขึ้น ประกอบกับหลังจากตลาดรถยนต์ใหม่ได้ชะลอตัวลงหลังรถในโครงการรถคันแรกได้ทยอยส่งมอบทำให้มีผู้ประกอบการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ได้ขยายธุรกิจมายังธุรกิจให้สินเชื่อรถแลกเงินมากยิ่งขึ้น เนื่องจากเล็งเห็นว่าเป็นธุรกิจที่ให้ผลตอบแทนสูงในภาวะที่การแข่งขันในตลาดเช่าซื้อรถใหม่รุนแรง โดยภาพรวมผู้ประกอบการในธุรกิจสินเชื่อรถแลกเงิน บริษัทฯ สามารถแบ่งเป็น 2 กลุ่มหลักๆ ตามลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ได้แก่

- 1) ผู้ประกอบการที่เน้นกลุ่มลูกค้าระดับ A ถึง B- ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ประจำ เช่น พนักงานบริษัท ข้าราชการ หรือรัฐวิสาหกิจ ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่จะเป็นธนาคารพาณิชย์ หรือบริษัทในเครือธนาคารพาณิชย์ ตัวอย่างของผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ได้แก่ กรุงศรี ออโต้ (Car4Cash) ธนาคารทีสโก้ (TISCO Auto Cash) ธนาคารธนชาต (รถแลกเงิน หรือ Cash Your Car) ธนาคารกสิกรไทย (K-Car to Cash) ธนาคารไทยพาณิชย์ (My Car My Cash) และกรุงไทยธุรกิจลิสดิง (KTBL Car Convenience Cash) ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้มีข้อได้เปรียบที่ต้นทุนทางการเงินที่ต่ำ และมีเครือข่ายสาขาจำนวนมากในการประชาสัมพันธ์สินค้า สามารถใช้เป็นช่องทางในการชำระค่างวด และมีฐานทุนที่แข็งแกร่ง อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ยังคงวิเคราะห์สินเชื่อโดยยึดเอกสารทางการเงินเป็นหลัก เน้นลูกค้าที่มีประวัติทางการเงินที่ดี
- 2) ผู้ประกอบการที่เน้นกลุ่มลูกค้าระดับ B- เป็นต้นไป ในต่างจังหวัด เช่น ผู้ประกอบการขนาดเล็ก ลูกจ้างโรงงาน ลูกจ้างทั่วไป กลุ่มเกษตรกร โดยทั่วไปกลุ่มลูกค้าระดับล่างมีโอกาสและทางเลือกในการเข้าหาสินเชื่อที่ค่อนข้างจำกัดซึ่งอาจจะเป็นผลมาจากความไม่คุ้นเคยในการทำธุรกรรมผ่านธนาคาร ไม่มั่นใจว่าจะได้รับการอนุมัติสินเชื่อหรือ



ความเข้าใจว่าการติดต่อผ่านธนาคารจะมีความยุ่งยากและล่าช้า ตัวอย่างของผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ได้แก่ บริษัท เงินติดล้อ จำกัด (“เงินติดล้อ”) บริษัท จี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (“จีแคปปิตอล”) บริษัท เมืองไทย ลิสซิ่ง จำกัด (“เมืองไทย ลิสซิ่ง”) บริษัท นีม ชี เส็ง ลิสซิ่ง จำกัด (“นีม ชี เส็ง ลิสซิ่ง”) ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้จะพิจารณาวงเงินสินเชื่อจากฐานข้อมูลของลูกค้าในพื้นที่ การตรวจสอบข้อมูลของลูกค้ายังสถานที่จริงโดยพนักงานสาขาที่มีความคุ้นเคยกับชุมชน ประกอบกับเอกสารทางการเงิน นอกจากนั้นยังให้บริการสินเชื่อกับหลักประกันหลายประเภท เช่น รถยนต์ รถจักรยานยนต์ รถเพื่อใช้ในการเกษตร โฉนดที่ดิน เป็นต้น ลักษณะของผู้ประกอบการในกลุ่มนี้จะเน้นการขยายสาขาไปยังพื้นที่ชุมชน เพื่อสร้างความผูกพันกับชุมชน และผู้นำชุมชน เน้นการจัดกิจกรรมกับชุมชน การโฆษณาประชาสัมพันธ์ เพื่อเสริมสร้างแบรนด์ของตนเองสร้างประสบการณ์ที่ดีกับลูกค้าเพื่อสร้างสายสัมพันธ์ให้กับบริษัท อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการบางรายในกลุ่มนี้จะมีข้อจำกัดด้านศักยภาพของเงินทุนหากเปรียบเทียบคู่แข่งในกลุ่มจะพบว่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 กลุ่มบริษัทฯ มีส่วนแบ่งทางการตลาดเป็นอันดับ 2 คิดเป็นร้อยละ 24 ของยอดลูกหนี้ในกลุ่มที่มีโชรนาครพาณิชย์

ตารางเปรียบเทียบมูลหนี้ของกลุ่มผู้ประกอบการที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มบริษัทฯ	ผู้ประกอบการรายอื่น				
		เงินติดล้อ	เมืองไทย ลิสซิ่ง	กลุ่มนีมชีเส็ง	จีแคปปิตอล
สโตน	มีบ้าน มีรถ	ศรีสวัสดิ์	สะดวก รวดเร็ว	NA	สินเชื่อฉบับไว
	เงินสดทันที	เงินติดล้อ	บริการดี ดอกเบี้ยถูก		เกษตรไทยก้าวหน้า
ปีที่ก่อตั้ง	2522	2549	2535	2528	2547
ยอดลูกหนี้ (ล้านบาท)	7,543.07	12,686.90	7,122.74	2,430.51	902.91
ณ 31 ธ.ค. 2557					
การกระจายสาขา	ทุกภูมิภาค	ทุกภูมิภาค	ทุกภูมิภาค	ภาคเหนือ	-- ^{/2}
				ตอนบน	
ประเภทหลักประกัน ³					
- รถยนต์มือสอง	✓	✓	✓	✓	✗
- รถจักรยานยนต์	✓	✓	✓	✓	✗
- รถบรรทุก	✓	✓	✗	✗	✗
- รถเพื่อการเกษตร	✓	✓	✓	✓	✓
- ที่ดิน	✓	✗	✗	✗	✗

ที่มา: BOL และเว็บไซต์บริษัท

หมายเหตุ: ^{/1} ลูกหนี้และเงินให้กู้ยืม

^{/2} ส่งตัวแทนไปประจำที่สาขาของผู้จำหน่ายรถ

^{/3} ข้อมูลประเภทหลักประกัน ณ วันที่ 1 มิถุนายน 2556



3) ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายปล่อยสินเชื่อให้กับลูกค้ารายย่อยเท่านั้น และมีนโยบายจะไม่ปล่อยสินเชื่อรายใหญ่ โดยลูกค้าเป้าหมาย ได้แก่ บุคคลธรรมดาในระดับ B- เป็นต้นไป เช่น ลูกจ้างโรงงาน ลูกจ้างทั่วไป พนักงานข้าราชการ เป็นต้นที่มีหลักประกันเป็นของตนเอง และมีแหล่งที่มาของเงินได้ที่ชัดเจน มีหลักฐานทางการเงินเพื่อใช้ในการอ้างอิง โดยลูกค้าและ/หรือผู้ค้ำประกันจะต้องมีเอกสารประกอบเพิ่มเติมเพื่อพิจารณาอนุมัติสินเชื่อคือ สำเนาบัตรประชาชน สำเนาทะเบียนบ้าน สำเนาหลักฐานแสดงเงินเดือน

4) กลยุทธ์การแข่งขัน

ในปัจจุบันมีการแข่งขันที่รุนแรงทั้งจากผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อรถแลกเงินเดิม และผู้ประกอบการให้สินเชื่อรถยนต์ที่ต้องการขยายขอบเขตการทำธุรกิจไปสู่สินเชื่อรถแลกเงิน อย่างไรก็ตามกลุ่มบริษัทฯ ไม่มีนโยบายใช้การแข่งขันด้านราคา แต่ให้ความสำคัญในการใช้นโยบายในดำเนินธุรกิจดังนี้

- ความรวดเร็วในการบริหารจัดการ

ในธุรกิจให้สินเชื่อแบบมีหลักประกัน ความรวดเร็วในการแจ้งผลการพิจารณาอนุมัติวงเงินสินเชื่อถือเป็นปัจจัยที่สำคัญที่ลูกค้าใช้ในการพิจารณาเลือกใช้บริการ โดยเจ้าหน้าที่สินเชื่อประจำสาขาของกลุ่มบริษัทฯ สามารถแจ้งผลการอนุมัติสินเชื่อให้ลูกค้าทราบภายใน 30 นาที สำหรับหลักประกันประเภทจักรยานยนต์ ซึ่งสามารถแข่งขันได้เมื่อเปรียบเทียบกับผู้ประกอบการในอุตสาหกรรม

- นโยบายการปล่อยสินเชื่อที่รัดกุม

ถึงแม้ว่ากลุ่มลูกค้าเป้าหมายจะเป็นลูกค้าในระดับ B- ที่มีโอกาสเข้าถึงบริการจากธนาคารและสถาบันการเงินที่ค่อนข้างจำกัด แต่อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับกระบวนการพิจารณาสินเชื่อ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการตรวจสอบข้อมูล โดยเจ้าหน้าที่สินเชื่อประจำสาขาจะต้องตรวจสอบความถูกต้องของหลักฐานการขอสินเชื่อ และกำหนดให้เจ้าหน้าที่ประจำสาขาพิสูจน์ความมีตัวตนของลูกค้ารวมทั้งผู้ค้ำประกันโดยการตรวจสอบภาคสนาม การเก็บภาพถ่าย ณ สถานที่จริง จากที่อยู่ และที่ทำงาน เนื่องจากข้อมูลลูกค้าเป็นข้อมูลที่สำคัญในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อจนถึงการติดตามหนี้

- การบริหารหนี้อย่างมีประสิทธิภาพ

กลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการบริหารหนี้ที่มีประสิทธิภาพ ครอบคลุมตั้งแต่กระบวนการปล่อยสินเชื่อและการติดตามทวงถามหนี้ โดยเน้นการปล่อยสินเชื่อให้กับลูกค้าที่มีที่พักหรือที่ทำงานห่างจากสาขาไม่เกิน 20-30 กิโลเมตร ทำให้เจ้าหน้าที่สาขาสามารถตรวจสอบข้อมูลลูกค้า และติดตามหนี้ได้อย่างทันที จากการบริหารหนี้ที่มีประสิทธิภาพทำให้กลุ่มบริษัทฯ มีสัดส่วนสินเชื่อที่ไม่ก่อเกิดรายได้ต่อสินเชื่อรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ร้อยละ

3.51



- ขยายสาขาให้ครอบคลุมพื้นที่ชุมชน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 กลุ่มบริษัทฯ มีสาขาให้บริการสินเชื่อครอบคลุมพื้นที่จำนวนมาก เมื่อเปรียบเทียบกับผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเดียวกัน นอกจากนั้น กลุ่มบริษัทฯ ยังมีแผนการขยายสาขาปีละไม่ต่ำกว่า 50-100 สาขา เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย โดยกลุ่มบริษัทฯ จะเน้นการเปิดสาขาในแหล่งพื้นที่ชุมชน ที่มีธนาคารที่ลูกค้าสามารถใช้บริการได้สะดวก

- เครือข่ายสาขาครอบคลุมทั่วทุกภูมิภาค

การมีเครือข่ายสาขาเป็นจำนวนมาก นับเป็นข้อได้เปรียบแก่ผู้ประกอบการในธุรกิจสินเชื่อ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 กลุ่มบริษัทฯ มีสาขาให้บริการรวมทั้งสิ้น 1,627 สาขา ทำให้สามารถใช้ประโยชน์จากการมีสาขาในการปล่อยสินเชื่อ การรับชำระ การติดตามหนี้ หรือการตรวจสอบข้อมูลลูกหนี้ / ผู้ค้ำประกัน ได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ รวมทั้งการติดตามยึดหลักประกันในกรณีลูกหนี้ผิดนัดชำระเกินกำหนด

- เน้นการสรรหาบุคลากรที่มีประสิทธิภาพ และพัฒนาทีมงานอย่างต่อเนื่อง

เพื่อรองรับการขยายสาขาของกลุ่มบริษัทฯ ได้เพิ่มช่องทางการรับพนักงานโดยประสานงานรับสมัครพนักงานจากสถาบันการศึกษาโดยตรง นอกจากนั้นกลุ่มบริษัทฯ ได้จัดให้มีการอบรมทักษะต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการขายและผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทฯ เช่น หลักสูตรสินเชื่อและการเงิน หลักสูตรอบรมที่ดิน ให้แก่พนักงานทุกคนในทุกระดับชั้นอย่างสม่ำเสมอ อีกทั้งยังให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากรให้ทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ โดยนอกจากการให้บริการสินเชื่อแก่ลูกค้าที่สาขาแล้ว พนักงานสินเชื่อในแต่ละสาขายังสามารถทำหน้าที่ติดตามหนี้ ตรวจสอบข้อมูลลูกหนี้ ขยายทรัพย์สินรอการขาย และยังทำกิจกรรมทางการตลาดได้ด้วย

- ส่งเสริมการตลาดโดยเน้นการประชาสัมพันธ์ และสร้างความผูกพันกับคนท้องถิ่นหาลูกค้ารายใหม่

กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายให้เจ้าหน้าที่ประจำสาขาและตัวแทน แนะนำสินค้าบริการ ประชาสัมพันธ์ เพื่อสร้างการรับรู้ผลิตภัณฑ์ และเครื่องหมายการค้าของกลุ่มบริษัทฯ โดยให้ความสำคัญกับการจัดกิจกรรมทางการตลาด ส่งเสริมกิจกรรมการเดินตลาดเพื่อเน้นสร้างความสัมพันธ์กับชุมชนอย่างสม่ำเสมอ สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ด้วยบริการที่มีคุณภาพ สภาพแวดล้อมที่เป็นกันเอง ความรวดเร็วในการให้บริการ การอำนวยความสะดวกในการให้บริการ โดยมีการติดต่อทางโทรศัพท์และออกไปพบลูกค้าอย่างสม่ำเสมอเพื่อสอบถามความพึงพอใจในการใช้บริการ

- บริการสินเชื่อที่หลากหลาย

กลุ่มบริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อที่หลากหลาย ครอบคลุมหลักประกันหลายประเภททั้งในรถยนต์ส่วนบุคคล และรถที่ใช้ในเชิงพาณิชย์ เช่น รถจักรยานยนต์ รถยนต์นั่งส่วนบุคคล รถกระบะ รถโถ รถเกี่ยวข้าว รถบัส เป็นต้น ซึ่งการให้สินเชื่อโดยใช้หลักประกันประเภทดังกล่าวจะครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้มากยิ่งขึ้น



5) นโยบายการกำหนดราคา

กลุ่มบริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการแข่งขันด้านอัตราดอกเบี้ย แต่พิจารณาจากประเภทและลักษณะของหลักประกัน และรวมถึงคุณสมบัติของผู้ขอสินเชื่อ และ/หรือผู้ค้ำประกัน ประกอบกับ ต้นทุนการเงินและการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ ภายใต้งบประมาณที่กลุ่มบริษัทฯ จะต้องมีการดำเนินการแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้ กลุ่มบริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการให้สินเชื่อที่ต่ำกว่าต้นทุนทางการเงินของกลุ่มบริษัทฯ

ในส่วนของวงเงินให้สินเชื่อ สำหรับหลักประกันรถทุกประเภท กลุ่มบริษัทฯ จะกำหนดวงเงินให้สินเชื่อที่มีส่วนลดประมาณร้อยละ 30-70 จากราคาตลาด ซึ่งพิจารณาจากประเภท รุ่น และปีที่ผลิต และความนิยม ซึ่งทางฝ่ายอำนวยการสินเชื่อจะมีการทบทวนวงเงินให้สินเชื่อเป็นประจำทุก 6 เดือนหรือเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงในภาวะอุตสาหกรรมอย่างเป็นสาระสำคัญสำหรับจำนวนเงินผ่อนชำระ และระยะเวลาในการผ่อนชำระ กลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้พิจารณากำหนดให้สอดคล้องกับความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า แต่อย่างไรก็ตามระยะเวลาในการผ่อนชำระจะไม่เกิน 48 งวด สำหรับหลักประกันประเภทโฉนดที่ดิน พิจารณาวงเงินให้สินเชื่อจากมูลค่าของที่ดิน และสิ่งปลูกสร้าง (ถ้ามี) โดยวงเงินให้สินเชื่อจะอ้างอิงกับราคาประเมิน ซึ่งประเมินโดยทีมงานของกลุ่มบริษัทฯ ลักษณะของสัญญา และที่ตั้งของหลักประกัน หากเป็นที่ดินตั้งอยู่ในพื้นที่ชุมชน จะได้วงเงินให้สินเชื่อที่มากกว่าหลักประกันที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ทั่วไป

6) การจำหน่าย และช่องทางการให้บริการ

ลูกค้าสามารถติดต่อขอใช้บริการสินเชื่อได้โดยผ่านทางสาขาของบริษัท ซึ่งมีอยู่ครอบคลุมทั่วประเทศ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 กลุ่มบริษัทฯ มีจำนวนสาขารวมทั้งสิ้น 1,627 สาขา เปิดให้บริการทุกวันจันทร์ – ศุกร์ เวลา 8.30-16.30 น. และวันเสาร์ เวลา 8.30-15.30 น. ในทุกๆ เดือนเจ้าหน้าที่สาขาจะทำการตลาดโดยเดินสายประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับประเภทสินเชื่อให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายผ่านทางแหล่งชุมชนเพื่อประชาสัมพันธ์สินเชื่อของกลุ่มบริษัทฯ สำหรับช่องทางการชำระเงิน ลูกค้าสามารถผ่อนชำระค่างวดผ่านทางสาขาของกลุ่มบริษัทฯ เคาน์เตอร์เซอร์วิส ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกรุงไทย และธนาคารกสิกรไทย โดยลูกค้าเพียงแสดงบัตรประจำตัวลูกค้าที่ระบุเลขที่สัญญาให้แก่เจ้าหน้าที่เพื่อบันทึกการชำระเงินและรับใบเสร็จรับเงินเป็นหลักฐานการชำระเงินจากผู้รับชำระเงิน

2.1.2 ธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อสำหรับรถจักรยานยนต์ใหม่

กลุ่มบริษัทฯ เริ่มประกอบธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อสำหรับรถจักรยานยนต์ใหม่ตั้งแต่ปี 2554 ภายใต้งานดำเนินการของ FM ซึ่งเป็นบริษัทย่อย อย่างไรก็ตามในช่วงปลายปี 2554 FM ได้หยุดการให้สินเชื่อชั่วคราวเนื่องจากภาวะอุทกภัย ทำให้ผู้ผลิตรถจักรยานยนต์ใหม่ไม่สามารถผลิตรถเพื่อจำหน่ายได้ และกลับให้บริการสินเชื่อเต็มรูปแบบอีกครั้ง ในเดือนพฤษภาคม 2555 ปัจจุบันกลุ่มบริษัทฯ ได้มีนโยบายในการชะลอการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ใหม่ ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ประเมินว่า ความเสี่ยงในการปล่อยสินเชื่อใหม่ของรถจักรยานยนต์อยู่ในระดับสูง ดังนั้นในปี 2558 กลุ่มบริษัทฯ จึงไม่มีการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ใหม่ แต่ยังคงติดตามลูกค้าอย่างต่อเนื่อง



2.1.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ ประกอบไปด้วยบุคคล 3 ฝ่าย คือ ลูกค้าหรือผู้เช่าซื้อ ร้านค้าหรือผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ (Dealer) และบริษัทหรือผู้ให้บริการสินเชื่อสำหรับการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ใหม่ หากผู้เช่าซื้อตกลงซื้อรถจักรยานยนต์จาก Dealer ผู้เช่าซื้อจะทำสัญญาเช่าซื้อกับ FM และจ่ายชำระค่างวดเป็นรายเดือน โดยมีระยะเวลาดังแต่ 12-36 งวดแล้วแต่ขึ้นอยู่กับความสามารถในการชำระหนี้ ทั้งนี้ ผู้เช่าซื้อสามารถครอบครองและใช้รถจักรยานยนต์ที่ทำการเช่าซื้อนั้นได้ โดยการซ่อมแซมและบำรุงรักษาจะอยู่ในความรับผิดชอบของผู้เช่าซื้อ ขณะที่กรรมสิทธิ์ในรถจักรยานยนต์จะอยู่กับ FM จนกว่าผู้เช่าซื้อได้ชำระค่างวดครบถ้วนตามสัญญาแล้ว กรรมสิทธิ์จึงตกเป็นของผู้เช่าซื้อ อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่ผู้เช่าซื้อผิดสัญญาโดยไม่สามารถนำส่งหรือค่างวดตั้งแต่ 4 งวดติดต่อกัน FM จะดำเนินการส่งหนังสือแจ้งให้ลูกค้าจ่ายชำระหรือเลิกสัญญา หากลูกค้ายังไม่ชำระ FM จะดำเนินการติดตามยึดรถของผู้เช่าซื้อคืนและขายผ่านการประมูล โดยกลุ่มบริษัท ได้ว่าจ้างบริษัทที่ไม่เกี่ยวข้องกันเป็นผู้ดำเนินการจัดการประมูล

FM ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ใหม่ โดยเน้นรุ่น ประเภท และยี่ห้อที่อยู่ในความต้องการของตลาดในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ใหม่ FM ให้ความสำคัญต่อการพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าโดยการตรวจสอบข้อมูลของลูกค้ากับบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด ("เครดิต บูโร") และส่งเจ้าหน้าที่สาขาไปตรวจสอบสินเชื่อยังสถานที่จริง เพื่อตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลและตรวจสอบความมีตัวตนของลูกค้าและผู้ค้ำประกัน

FM จะพิจารณาให้สินเชื่อโดยเน้นยี่ห้อรถจักรยานยนต์ที่อยู่ในความต้องการของตลาด เนื่องจากราคารถจะลดลงไม่มากนักและมีสภาพคล่องหากจำเป็นต้องยึดรถและนำมาจำหน่ายต่อ ซึ่งจะเห็นจากสัดส่วนการให้สินเชื่อจำแนกตามยี่ห้อ ส่วนในปี 2558 ไม่มีการปล่อยสินเชื่อสำหรับสินเชื่อเช่าซื้อจักรยานยนต์ใหม่

สัดส่วนสินเชื่อจำแนกตามยี่ห้อรถจักรยานยนต์ (ร้อยละ)	ปี 2554	ปี 2555	ปี 2556	ปี 2557
ฮอนด้า	80.56	86.84	88.21	93.95
ยามาฮ่า	19.44	12.94	11.76	6.05
คาawasaki	--	0.21	0.03	--
อื่นๆ	--	0.01	--	--
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00



สัดส่วนการปล่อยสินเชื่อใหม่ จำแนกตามระยะเวลาให้สินเชื่อ	ปี 2554		ปี 2555		ปี 2556		ปี 2557	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ต่ำกว่า 12 งวด	1.92	2.55	10.48	4.31	8.98	6.57	5.39	5.62
13 - 18 งวด	1.99	2.65	8.96	3.68	5.79	4.24	4.34	4.53
19 - 24 งวด	15.72	20.90	57.54	23.65	34.59	25.33	21.20	22.12
25 - 36 งวด	55.60	73.90	166.30	68.36	87.22	63.86	64.92	67.73
รวม	75.23	100.00	243.28	100.00	136.58	100.00	95.86	100.00

เมื่อพิจารณาการปล่อยสินเชื่อใหม่ของสินเชื่อเข้าซื้อรถจักรยานยนต์ใหม่ ตั้งแต่ปี 2556 พบว่ามียอดปล่อยที่ลดลง จาก 243.28 ล้านบาท ในปี 2555 เป็น 136.58 ล้านบาท ในปี 2556 และ ลดลง เป็น 95.86 ล้านบาท ใน ปี 2557 ซึ่งเป็นผลมาจากนโยบายของกลุ่มบริษัทฯ ที่จะชะลอการปล่อยสินเชื่อรถจักรยานยนต์ใหม่ จนกระทั่งปี 2558 จึงไม่มีการปล่อยสินเชื่อใหม่เลย แต่ยังเปิดช่องทางในการชำระค่างวด ลูกค้าสามารถผ่อนชำระค่างวดในช่องทางเดียวกับสินเชื่อทะเบียนรถ บ้านและโฉนดที่ดิน

2.1.3 ธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคล

ในปี 2554 กลุ่มบริษัทฯ เริ่มประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคล ภายใต้การดำเนินการของ FM ซึ่งเป็นบริษัทย่อยโดยเป็นการให้บริการสินเชื่อแก่ลูกค้าประเภทบุคคลธรรมดา เพื่อนำไปใช้จ่ายตามความประสงค์ของลูกค้า

2.1.3.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

FM ได้รับอนุญาตจากธนาคารแห่งประเทศไทยให้ประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ ("สินเชื่อส่วนบุคคล") เมื่อวันที่ 30 กันยายน 2554 และหนังสืออนุญาตให้ประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับจากกระทรวงการคลัง เมื่อวันที่ 19 กันยายน 2554 เนื่องจากการให้สินเชื่อส่วนบุคคล เป็นสินเชื่อไม่มีหลักประกันจึงมีความเสี่ยงมากกว่าสินเชื่อทะเบียนรถ หรือสินเชื่อเข้าซื้อรถจักรยานยนต์ใหม่ กลุ่มบริษัทฯ จึงมีนโยบายให้สินเชื่อเฉพาะผู้ประกอบอาชีพที่มั่นคง มีหลักแหล่งที่แน่นอน เช่น รับราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ และต้องมีผู้ค้ำประกันอย่างน้อย 2 รายเพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าวลง โดยเมื่อพิจารณาจำนวนลูกค้า หรือวงเงินให้สินเชื่อพบว่ากว่าร้อยละ 99 ของสินเชื่อทั้งหมดที่ FM ให้บริการเป็นกลุ่มข้าราชการ สำหรับรายได้ของ FM จากธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคล ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับจากเงินกู้ยืม ค่าธรรมเนียมการชำระขั้นต่ำ ค่าธรรมเนียมการทำสัญญา ค่ารับจากการผิมนัดชำระเงิน



ในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อส่วนบุคคล FM ให้ความสำคัญต่อการพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า โดยการวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้า ผู้ค้ำประกันโดยตรวจสอบข้อมูลเบื้องต้นและตรวจสอบประวัติการค้างชำระจากบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัดสำหรับระยะเวลาการให้สินเชื่อ FM พิจารณาปล่อยสินเชื่อระหว่าง 24 – 36 งวด หากลูกหนี้ผิดนัดชำระ 4 งวด FM จะดำเนินการส่งหนังสือแจ้งให้ลูกค้าและผู้ค้ำประกันจ่ายชำระหรือเลิกสัญญา หากลูกค้าและผู้ค้ำประกันไม่ชำระเงิน FM จะดำเนินคดีทางกฎหมายต่อไป

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 FM มีบัญชีลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคลรวมทั้งสิ้นจำนวน 247 สัญญา และมียอดลูกหนี้ตามสัญญากู้เงินเท่ากับ 1.89 ล้านบาท

สัดส่วนการปล่อยสินเชื่อใหม่ จำแนกตามระยะเวลาการให้ สินเชื่อ	ปี 2555		ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1 - 12 งวด	8.82	9.75	0.87	14.19	0.04	3.51	-	-
13 - 18 งวด	11.22	12.40	0.66	10.77	0.04	3.51	0.05	9.26
19 - 24 งวด	26.30	29.08	3.03	49.43	0.96	84.21	0.34	62.96
25 - 36 งวด	44.11	48.77	1.57	25.61	0.10	8.77	0.15	27.78
รวม	90.45	100.00	6.13	100.00	1.14	100.00	0.54	100.00

สำหรับดอกเบี้ยของสินเชื่อส่วนบุคคล เฉลี่ยอยู่ที่ประมาณร้อยละ 15 ต่อปี โดยแตกต่างกันตามสภาพ อายุ และระยะเวลาการผ่อนชำระ

2.1.3.2 ขั้นตอนการดำเนินงาน

ในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อส่วนบุคคลจะมีลักษณะคล้ายคลึงกับการขออนุมัติสินเชื่อทะเบียนรถ บ้านและโฉนดที่ดิน เว้นแต่การขั้นตอนติดต่อขอสินเชื่อ เนื่องจากการให้สินเชื่อส่วนบุคคลของ FM จะเน้นกลุ่มพนักงานข้าราชการ กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน เป็นหลัก ดังนั้นทางสาขาจึงต้องดำเนินการติดต่อหัวหน้าหน่วยงานเพื่อขออนุญาตประชาสัมพันธ์สินเชื่อโดย FM จะส่งเจ้าหน้าที่สาขาเข้าไปประชาสัมพันธ์สินเชื่อ พร้อมแนะนำขั้นตอนและวิธีการขอสินเชื่อ

2.1.3.3 การตลาดและการแข่งขัน

1) อุตสาหกรรม

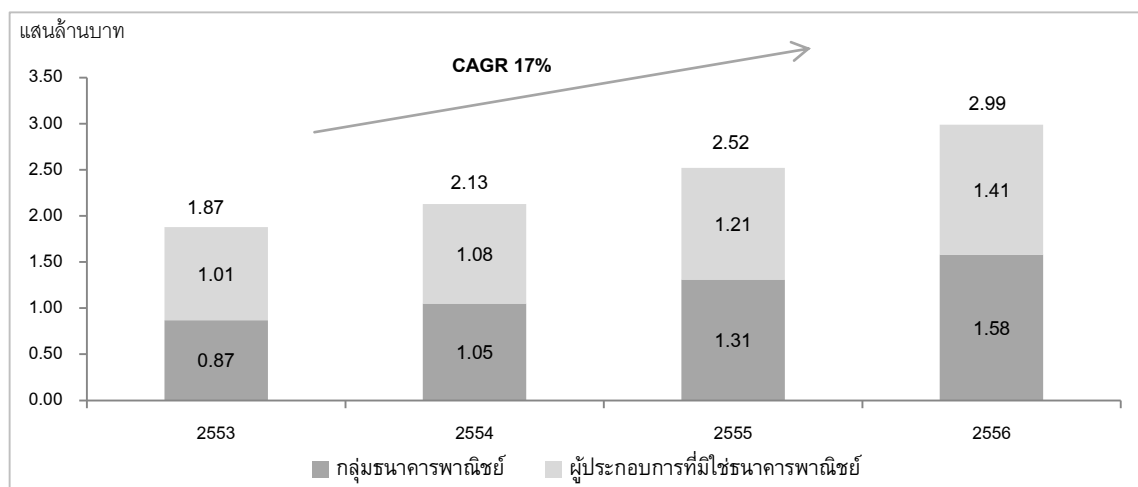
โดยทั่วไปการเติบโตของสินเชื่อจะมีความสอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจ ซึ่งในภาวะที่เศรษฐกิจดีประชาชนมีความมั่นคงทางรายได้และหน้าที่การงานผู้ประกอบการสินเชื่อสามารถที่จะอนุมัติสินเชื่อภายใต้ความเสี่ยงที่ต่ำ จึงมีการ



ส่งเสริมการตลาดเพื่อกระตุ้นธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลออกอย่างสม่ำเสมอโดยในช่วงปี 2552- 2556 ยอดคงค้างสินเชื่อมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 8.77% ต่อปี สำหรับปี 2556 สินเชื่อส่วนบุคคลขยายตัวร้อยละ 18 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้าอันเป็นผลมาจากปัจจัยสนับสนุนทั้งด้านความต้องการสินเชื่อ เพื่อซ่อมแซมที่อยู่อาศัยและการฟื้นตัวของภาวะเศรษฐกิจและนโยบายการเพิ่มฐานอัตราค่าแรงขั้นต่ำ ประกอบกับด้านอุปทานสินเชื่อโดยเฉพาะในกลุ่มธนาคารพาณิชย์ไทยที่ได้หันมาดำเนินนโยบายการตลาดเชิงรุกมากขึ้น เนื่องจากเห็นโอกาสการขยายฐานลูกค้าที่เพิ่มขึ้นตามอำนาจซื้อของประชาชนที่เพิ่มขึ้นจากการปรับขึ้นเงินเดือนข้าราชการและค่าจ้างขั้นต่ำ รวมถึงการลดอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล

หากพิจารณาแยกตามประเภทผู้ให้สินเชื่อจะพบว่ายอดสินเชื่อส่วนบุคคลของผู้ประกอบการในกลุ่มธนาคาร ที่ใช้กลยุทธ์การแข่งขันด้านราคาเป็นหลัก มีอัตราการเติบโตในช่วงปี 2552 - 2556 เฉลี่ยร้อยละ 7.59 ต่อปี ในขณะที่ยอดคงค้างสินเชื่อส่วนบุคคลจากผู้ประกอบการที่มีธนาคาร(Non-Bank)ในช่วงปี 2552-2556 มีอัตราการเติบโตเฉลี่ยมากถึงร้อยละ 10.17 ต่อปี แม้ว่ากลุ่ม Non-Bank ไม่ได้ใช้การแข่งขันด้านราคาเช่นเดียวกับกลุ่มธนาคาร แต่กลุ่ม Non-Bank มีจุดเด่นคือความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจทั้งในเรื่องของกระบวนการทำงานและการอนุมัติสินเชื่อที่รวดเร็วรวมถึงการมีจุดให้บริการสินเชื่อที่กระจายอยู่ตามสถานที่ต่างๆทั้งในกรุงเทพฯและต่างจังหวัดซึ่งเป็นช่องทางที่ทำให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ง่ายขึ้น สำหรับปี 2556 อัตราการเติบโตของสินเชื่อส่วนบุคคลในกลุ่มธนาคารพาณิชย์ และกลุ่ม Non-Bank เท่ากับร้อยละ 20.88 และร้อยละ 16.79 ตามลำดับ โดยมียอดสินเชื่อคงค้าง 1.58 แสนล้านบาท และ 1.41 แสนล้านบาท ตามลำดับ

ยอดคงค้างสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ



ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย



2) ภาวะการแข่งขัน

การแข่งขันในธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคล จะมีความรุนแรงมากยิ่งขึ้นเมื่อผู้ประกอบการต่างมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายใกล้เคียงกัน ปัจจัยหลักที่มีผลต่อการเลือกใช้สินเชื่อ ได้แก่ อัตราดอกเบี้ย ซึ่งทางธนาคารแห่งประเทศไทยได้กำหนดไว้ที่ไม่เกินร้อยละ 28.0 ต่อปี (รวมค่าธรรมเนียม) ค่าธรรมเนียมในการจัดการสินเชื่อคู่แข่งในธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคล ได้แก่ ธนาคารพาณิชย์ และผู้ประกอบการธุรกิจที่มีใช้สถาบันการเงินต่างๆ อาทิ บริษัท อีซีบาย จำกัด (มหาชน) และ บริษัท พรอมิส (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท อีออน ธนสินทรัพย์ (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) เป็นต้น อย่างไรก็ตามการพิจารณาเฉพาะผู้ประกอบการที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเดียวกับ FM จะพบว่า การแข่งขันอยู่ในระดับต่ำ โดยมีเพียงบริษัท สินมิตร จำกัด ที่เน้นให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ในขณะที่ FM ให้บริการครอบคลุมทั่วประเทศ

3) ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสินเชื่อส่วนบุคคลของกลุ่มบริษัทฯ ได้แก่ ข้าราชการ พนักงานในองค์กรบริหารส่วนตำบล เทศบาลตำบล กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน พนักงานรัฐวิสาหกิจ เป็นต้น เนื่องจากการให้สินเชื่อส่วนบุคคล เป็นสินเชื่อไม่มีหลักประกัน จึงมีความเสี่ยงที่สูงเมื่อเทียบกับสินเชื่อทะเบียนรถ บ้าน และโฉนดที่ดิน ดังนั้น FM จึงพิจารณาให้สินเชื่อเฉพาะผู้ประกอบการที่มีมั่นคง มีหลักแหล่งที่แน่นอน และต้องมีผู้ค้ำประกันอย่างน้อย 2 ราย และปัจจุบันกลุ่มบริษัทฯจะเน้นลูกค้าเก่าที่มีประวัติดี

4) กลยุทธ์การแข่งขัน

- ให้ปล่อยสินเชื่อเฉพาะกลุ่มที่มีอาชีพมั่นคง

เนื่องด้วยการให้สินเชื่อส่วนบุคคลมีความเสี่ยงมากกว่าการปล่อยสินเชื่อทะเบียนรถหรือสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ใหม่ ทำให้ FM ให้ความสำคัญกับกระบวนการพิจารณาสินเชื่อ โดยกำหนดนโยบายปล่อยสินเชื่อเฉพาะข้าราชการ พนักงานในองค์กรบริหารส่วนตำบล กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน หรือพนักงานรัฐวิสาหกิจเท่านั้น และต้องมีผู้ค้ำประกันอย่างน้อย 2 คน เพื่อเป็นการลดความเสี่ยง

- การปล่อยสินเชื่อที่รัดกุม



ในการพิจารณาปล่อยสินเชื่อส่วนบุคคลนั้น FM จะตรวจสอบคุณสมบัติและข้อมูลลูกหนี้จากฐานข้อมูลของกลุ่มบริษัทฯ และฐานข้อมูลอื่นเช่น เครดิตบูโรเพื่อประกอบการพิจารณาสินเชื่อ และในการอนุมัติสินเชื่อทุกรายจะต้องผ่านการพิจารณาจากสำนักงานใหญ่

5) นโยบายการกำหนดราคา

FM ไม่มีนโยบายในการแข่งขันด้านอัตราดอกเบี้ย แต่พิจารณาจากคุณสมบัติของผู้กู้และผู้ค้ำประกัน ประกอบกับ ต้นทุนทางการเงินและการดำเนินงานของบริษัท ภายใต้เงื่อนไขที่บริษัทจะต้องมีกำไรและสามารถแข่งขันกับ ผู้ประกอบการรายอื่นได้ นอกจากนั้น บริษัทไม่มีนโยบายในการให้สินเชื่อที่ต่ำกว่าต้นทุนทางการเงินของบริษัท

ในส่วนของยอดวงเงินสินเชื่อจะอ้างอิงกับความสามารถในการชำระหนี้ โดยวงเงินสินเชื่อจะไม่เกิน 2.5 เท่าของ รายได้สุทธิ และไม่เกิน 50,000 บาท/ราย ระยะเวลาในการผ่อนชำระจะไม่เกิน 36 งวด ซึ่งฝ่ายอำนวยการสินเชื่อจะเป็นผู้ พิจารณาให้สอดคล้องกับความสามารถในการชำระหนี้

2.1.3.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

แหล่งที่มาของเงินทุนของกลุ่มบริษัทฯ ส่วนใหญ่ประกอบด้วยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินทั้งระยะสั้นและระยะยาว คงเหลือ 2,886.71 ล้านบาท มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 22 ของแหล่งเงินทุนทั้งหมด ซึ่งอาจพิจารณาว่าเข้าข่าย ฟังฟังเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน อย่างไรก็ตามกลุ่มบริษัทฯ ยังมีแหล่งเงินกู้ยืมระยะยาวจากกิจการที่เกี่ยวข้องกัน (ธนาคาร ซีไอเอ็มบี ประเทศไทย จำกัด (มหาชน)) ตัวแลกเงิน และหุ้นกู้ระยะยาว เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ลงทุนสถาบัน หรือผู้ลงทุนรายใหญ่ เพื่อนำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนและเสริมสภาพคล่องให้แก่กลุ่มบริษัทฯ อีกทางหนึ่ง โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 มีสัดส่วนร้อยละ 41 ของแหล่งเงินทุนทั้งหมด นอกจากนั้นกลุ่มบริษัทฯ ยังมีแหล่งเงินทุนจาก ส่วนของผู้ถือหุ้นคิดเป็นร้อยละ 36 ของแหล่งเงินทุนทั้งหมด

แหล่งที่มาของเงินทุน	31 ธันวาคม 2556		31 ธันวาคม 2557		31 ธันวาคม 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	3,343.31	57.89	1,149.43	14.01	910.05	6.95
ตัวแลกเงิน	1,222.00	21.16	2,315.00	28.22	600.00	4.58
เงินกู้ยืมระยะสั้นกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	74.00	1.28	300.00	3.66	-	-
หนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงิน	5.77	0.10	5.96	0.07	45.93	0.35
เงินกู้ยืมเพื่อใช้ในการซื้อลูกหนี้	-	-	-	-	976.66	7.46



แหล่งที่มาของเงินทุน	31 ธันวาคม 2556		31 ธันวาคม 2557		31 ธันวาคม 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน			500.00	6.10	1,000.00	7.63
เงินกู้ยืมระยะยาวจากกิจการที่เกี่ยวข้องกัน					400.00	3.05
หุ้นกู้			500.00	6.10	4,400.00	33.59
ส่วนของผู้ถือหุ้น	1,130.60	19.58	3,432.09	41.84	4,765.83	36.39
รวม	5,775.68	100.00	8,202.48	100.00	13,098.47	100.00

สำหรับการจัดหาแหล่งเงินทุนในอนาคต กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายในการจัดหาแหล่งเงินทุนให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การใช้เงิน โดยคำนึงถึงความเหมาะสมของระยะเวลาการชำระคืนและอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น

2.1.4 ธุรกิจสินเชื่อเพื่อการประกอบอาชีพ

ในปี 2558 กระทรวงการคลังได้สนับสนุนให้ผู้ประกอบอาชีพรายย่อยได้เข้าถึงแหล่งเงินทุน จึงเกิดมาตรการสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับสำหรับผู้ประกอบธุรกิจที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน ซึ่ง FM ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการจากธนาคารแห่งประเทศไทย และดำเนินธุรกิจนี้ตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2558

2.1.4.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

FM ได้รับอนุญาตจากธนาคารแห่งประเทศไทยให้ประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับ (“สินเชื่อรายย่อย”) และหนังสืออนุญาตให้ประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับจากกระทรวงการคลัง เมื่อวันที่ 10 เมษายน 2558 เนื่องจากการให้สินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพ เป็นสินเชื่อไม่มีหลักประกันเพื่อการประกอบอาชีพจึงมีความเสี่ยงมากกว่าสินเชื่อที่มีหลักประกันกลุ่มบริษัทฯ จึงมีนโยบายการให้สินเชื่อกับผู้ประกอบอาชีพที่คิดจะเริ่มธุรกิจหรือขยายธุรกิจของตนเองผ่านระบบแฟรนไชส์ โดยจะพิจารณาจากแฟรนไชเซอร์ หลักแหล่งหรือทำเลที่ตั้งที่ประกอบอาชีพที่แน่นอน ประเมินการรายได้ ประเมินการค่าใช้จ่าย และพิจารณาวงเงินที่เหมาะสม เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าวลง สำหรับรายได้ของ FM จากธุรกิจสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพ ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับจากเงินกู้ยืม ค่าธรรมเนียมการชำระหนี้ ค่าธรรมเนียมการทำสัญญา ค่าปรับจากการผิดนัดชำระหนี้

ในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อเพื่อการประกอบอาชีพ FM ให้ความสำคัญต่อการพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าโดยการวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้า โดยตรวจสอบข้อมูลเบื้องต้นและตรวจสอบประวัติการค้างชำระจาก



บริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด สำหรับระยะเวลาการให้สินเชื่อ FM พิจารณาปล่อยสินเชื่อระหว่าง 24 – 36 งวด หากลูกหนี้ผิดนัดชำระ 4 งวด FM จะดำเนินการส่งหนังสือแจ้งให้ลูกค้าจ่ายชำระหรือเลิกสัญญา หากลูกค้าไม่ชำระเงิน FM จะดำเนินคดีทางกฎหมายต่อไป

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 FM มีบัญชีลูกหนี้สินเชื่อเพื่อการประกอบอาชีพรวมทั้งสิ้นจำนวน 96 สัญญา และมียอดลูกหนี้ตามสัญญากู้เงินเท่ากับ 2.32 ล้านบาท โดยระยะเวลาการปล่อยสินเชื่อจะอยู่ในช่วง 12-30 งวด

สำหรับดอกเบี้ยของสินเชื่อเพื่อการประกอบอาชีพ ค่าปรับและค่าบริการ รวมกันแล้วคิดเป็นอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงแล้วไม่เกินร้อยละ 36 ต่อปี

2.1.4.2 ขั้นตอนการดำเนินงาน

ในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อเพื่อการประกอบอาชีพนั้น จะมีลักษณะคล้ายคลึงกับการขออนุมัติสินเชื่อส่วนบุคคล แต่ส่วนที่เพิ่มเติมจะเป็นการพิจารณาหลักแหล่งหรือทำเลที่ตั้งของร้านค้าที่ลูกค้าจะประกอบอาชีพ แฟรนไชเซอร์ผู้ขายแฟรนไชส์ให้กับลูกค้าด้วย ดังนั้นทางการตลาดจึงประชาสัมพันธ์สินเชื่อโดย FM จะส่งเจ้าหน้าที่สาขาเข้าไปประชาสัมพันธ์สินเชื่อให้กับแฟรนไชเซอร์ พร้อมแนะนำขั้นตอนและวิธีการขอสินเชื่อ

2.1.4.3 การตลาดและการแข่งขัน

1) อุตสาหกรรม

ในภาวะเศรษฐกิจที่เศรษฐกิจไม่ค่อยดี ประชาชนที่ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุน จึงต้องพึ่งพิงแหล่งเงินทุนนอกระบบ ทำให้รัฐบาลเร่งมาตรการการให้สินเชื่อเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับ ซึ่งมีประชาชนที่ต้องการหารายได้จากการประกอบการให้ความสนใจเป็นอย่างมาก ซึ่งจะเห็นได้จากผู้ประกอบการการให้สินเชื่อยื่นคำขอใบอนุญาตประกอบการการให้สินเชื่อเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับเป็นจำนวนมาก จากรายงานของสำนักงานนโยบายระบบการเงินและสถาบันการเงิน สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง ณ วันที่ 21 ธันวาคม 2558 มีผู้ประกอบการที่ได้รับใบอนุญาตจากธนาคารแห่งประเทศไทยแล้วจำนวนทั้งสิ้น 21 ราย

2) ภาวะการแข่งขัน

การแข่งขันในธุรกิจสินเชื่อเพื่อการประกอบอาชีพ ยังไม่ค่อยมีความรุนแรงนัก เนื่องจากผู้ประกอบการที่ได้รับใบอนุญาตจากธนาคารแห่งประเทศไทย ณ วันที่ 21 ธันวาคม 2558 มีจำนวนทั้งสิ้น 21 ราย และมีจำนวน 7 รายที่เปิดให้บริการแล้ว ซึ่งต่างมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายใกล้เคียงกัน ปัจจัยหลักที่มีผลต่อการเลือกใช้สินเชื่อ ได้แก่ อัตรา



ดอกเบี้ย ค่าธรรมเนียม ค่าปรับและค่าบริการซึ่งทางธนาคารแห่งประเทศไทยได้กำหนดไว้รวมกันที่ไม่เกินร้อยละ 36.0 ต่อปี อย่างไรก็ตามหากพิจารณาเฉพาะผู้ประกอบการที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเดียวกับ FM จะพบว่า การแข่งขันอยู่ในระดับต่ำ โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่ที่เปิดให้บริการแล้วจะเน้นให้บริการเฉพาะพื้นที่ ในขณะที่ FM ให้บริการครอบคลุมทั่วประเทศ

3) ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสินเชื่อเพื่อการประกอบอาชีพ ได้แก่ ผู้ที่จะเริ่มต้นธุรกิจใหม่ ผู้ที่ไม่มีเอกสารแสดงหลักฐานรายได้ที่แน่นอน เป็นต้น เนื่องจากการให้สินเชื่อเพื่อการประกอบอาชีพ เป็นสินเชื่อไม่มีหลักประกัน จึงมีความเสี่ยงที่สูงเมื่อเทียบกับสินเชื่อทะเบียนรถ บ้าน และโฉนดที่ดิน ดังนั้น FM จึงพิจารณาให้สินเชื่ออย่างระมัดระวัง โดยพิจารณาผู้ประกอบการที่พิจารณาแล้วว่าจะมีรายได้เข้ามาอย่างสม่ำเสมอ มีหลักแหล่งที่แน่นอน จึงเข้าหาผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางที่ต้องการขยายแฟรนไชส์ของตนเอง

4) กลยุทธ์การแข่งขัน

- ให้ปล่อยสินเชื่อเฉพาะกลุ่มที่มีอาชีพมั่นคง

เนื่องด้วยการให้สินเชื่อเพื่อการประกอบอาชีพ มีความเสี่ยงมากกว่าการปล่อยสินเชื่อทะเบียนรถหรือสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ใหม่ ทำให้ FM ให้ความสำคัญกับกระบวนการพิจารณาสินเชื่อ โดยกำหนดนโยบายปล่อยสินเชื่อเฉพาะผู้ที่คิดริเริ่มประกอบการใหม่โดยการซื้อแฟรนไชส์ หรือลูกค้าเก่าของกลุ่มบริษัทที่มีประวัติการชำระเงินที่ดีและเข้าเงื่อนไขในการให้สินเชื่อเพื่อประกอบอาชีพ

- การปล่อยสินเชื่อที่รัดกุม

ในการพิจารณาปล่อยสินเชื่อเพื่อการประกอบอาชีพนั้น FM จะตรวจสอบคุณสมบัติและข้อมูลลูกหนี้จากฐานข้อมูลของกลุ่มบริษัทฯ และฐานข้อมูลอื่นเช่น เครดิตบูโรเพื่อประกอบการพิจารณาสินเชื่อ และในการอนุมัติสินเชื่อทุกรายจะต้องผ่านการพิจารณาจากสำนักงานใหญ่

5) นโยบายการกำหนดราคา

FM ไม่มีนโยบายในการแข่งขันด้านอัตราดอกเบี้ย แต่พิจารณาจากคุณสมบัติของผู้กู้และผู้ค้ำประกัน ประกอบกับต้นทุนทางการเงินและการดำเนินงานของบริษัท ภายใต้เงื่อนไขที่บริษัทจะต้องมีกำไรและสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้ นอกจากนั้น บริษัทไม่มีนโยบายในการให้สินเชื่อที่ต่ำกว่าต้นทุนทางการเงินของบริษัท



ในส่วนของยอดวงเงินสินเชื่อจะอ้างอิงกับความสามารถในการชำระหนี้ โดยวงเงินสินเชื่อจะไม่เกิน 100,000 บาท/ราย ระยะเวลาในการผ่อนชำระจะไม่เกิน 36 งวด ซึ่งฝ่ายอำนวยการสินเชื่อจะเป็นผู้พิจารณาให้สอดคล้องกับความสามารถในการชำระหนี้

2.1.4.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

แหล่งที่มาของเงินทุนของกลุ่มบริษัทฯ ส่วนใหญ่ประกอบด้วยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินทั้งระยะสั้นและระยะยาว แหล่งเงินกู้ยืมระยะสั้นจากการขายตัวแลกเงิน และแหล่งเงินกู้ยืมระยะสั้นและระยะยาวจากกิจการที่เกี่ยวข้องกัน (ธนาคาร ซีไอเอ็มบี ประเทศไทย จำกัด (มหาชน)) และหุ้นกู้ระยะยาว เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ลงทุนสถาบันหรือผู้ลงทุนรายใหญ่ เพื่อนำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนและเสริมสภาพคล่องให้แก่กลุ่มบริษัทฯ อีกทางหนึ่ง

2.1.5 ธุรกิจรับจ้างติดตามหนี้

ในปี 2557 กลุ่มบริษัทฯ ได้จัดตั้งบริษัทย่อยคือ บริษัทบริหารสินทรัพย์ เอสดับบลิวพี จำกัด (SWPAM) ขึ้นเพื่อประกอบธุรกิจรับจ้างติดตามหนี้และรับซื้อหนี้ด้วยคุณภาพจากสถาบันการเงินมาบริหาร

2.1.5.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

SWPAM ได้รับอนุญาตจากธนาคารแห่งประเทศไทยให้จดทะเบียนเป็นบริษัทบริหารสินทรัพย์ ตามพระราชกำหนดบริษัทบริหารสินทรัพย์ พ.ศ. 2541 เมื่อวันที่ 9 กรกฎาคม 2557 อนุญาตให้ประกอบธุรกิจรับซื้อหรือรับโอนสินทรัพย์ด้วยคุณภาพของสถาบันการเงิน รวมทั้งการให้บริการติดตาม เร่งรัดหนี้สิน เบื้องต้น SWPAM เริ่มประกอบธุรกิจจากการให้บริการด้านการติดตาม เร่งรัดหนี้สิน ซึ่งจะมุ่งเน้นติดตามหนี้ประเภทมีหลักประกัน

กลุ่มบริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญและมีพนักงานที่มีประสบการณ์ด้านการติดตาม เร่งรัดหนี้สิน รวมทั้งกลุ่มบริษัทฯ มีสาขาให้บริการครอบคลุมทุกภูมิภาคทั่วประเทศ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 กลุ่มบริษัทฯ มีสาขาทั้งสิ้น 1,627 สาขา ทำให้มีเครือข่ายในการติดตามหนี้ที่กว้างขวางและครอบคลุม

2.1.5.2 ขั้นตอนการดำเนินงาน

- การติดตามทางโทรศัพท์

บริษัทรับจ้างติดตามหนี้ค้างชำระจากลูกค้าตั้งแต่ 1 งวดเป็นต้นไป ซึ่งลูกค้าจะส่งกลุ่มเป้าหมายที่จะต้องติดตามให้ โดยการติดตามจะเริ่มต้นที่การใช้โทรศัพท์ติดตามก่อน ซึ่งบริษัทจะมีระบบการติดตามอย่างมีระบบโดยมีการบันทึก



การสนทนา ระหว่างพนักงานและลูกหนี้ หากลูกหนี้มีปัญหาหรือมีการโต้เถียงกัน พนักงานระดับสูงกว่าที่มีประสบการณ์ในการเจรจาต่อรองมากกว่าเข้าดำเนินการเจรจากับลูกหนี้ทันที

- การติดตามหลักประกัน

ในกรณีที่ลูกค้าให้บริษัทตามหลักประกันของลูกหนี้ บริษัทต้องตรวจสอบตัวตนของลูกหนี้ และหลักประกัน เมื่อทราบหลักแหล่งของลูกหนี้และหลักประกันแล้ว จึงส่งรายละเอียดลูกหนี้ให้พนักงานสาขาที่อยู่ใกล้เคียงลูกหนี้ ออกติดตามหลักประกันจากลูกหนี้ และดำเนินการติดตามหลักประกันในกรอบที่กฎหมายกำหนด

2.1.5.3 การตลาดและการแข่งขัน

1) อุตสาหกรรม

เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจยังไม่ฟื้นตัว ดังนั้นจะมีลูกหนี้ที่ผิดนัดชำระหนี้จำนวนมาก และบริษัทที่ดำเนินการปล่อยสินเชื่อโดยทั่วไปจะมีทรัพยากรและเครือข่ายในการติดตามหนี้ได้ในวงจำกัด ซึ่งทำให้เกิดช่องว่างในอุตสาหกรรมนี้ โดยที่หากบริษัทใดมาสามารถมีเครือข่ายและมีบุคลากรที่มีประสบการณ์ ก็จะสามารถจะเข้าร่วมแข่งขันในอุตสาหกรรมนี้ได้

2) ภาวะการแข่งขัน

ในอุตสาหกรรมการติดตามหนี้สิน มีบริษัทที่ติดตามหนี้สิน สำนักงานกฎหมายและทนายความเข้ามาสู่ธุรกิจนี้ ดังนั้นการแข่งขันที่ค่อนข้างรุนแรง แต่อย่างไรก็ตามบริษัทมีเครือข่ายสาขาที่กว้างขวางครอบคลุมทุกภูมิภาค ดังนั้นบริษัทจึงสามารถใช้เครือข่ายนี้ในการติดตามเร่งรัดหนี้สินด้วยต้นทุนที่ถูกกว่าบริษัท ที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน

3) ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย

บริษัทมีพนักงานที่มีประสบการณ์ในการเรียกเก็บหนี้จากลูกค้าทั้งลูกหนี้ที่มีหลักประกันและไม่มีหลักประกัน ดังนั้นลูกค้าและกลุ่มเป้าหมายจะเป็น บริษัทที่ให้บริการสินเชื่อรายย่อย ทั้งที่มีหลักประกันหรือไม่มีหลักประกัน สถาบันการเงิน บริษัทลิสซิง บริษัทรถยนต์ เป็นต้น

4) กลยุทธ์การแข่งขัน



บริษัทมีพนักงานที่มีประสบการณ์ในการติดตามเก็บหนี้และมีเครือข่ายที่ครอบคลุมเกือบทุกจังหวัด ดังนั้นการติดตามหนี้ก็จะสามารถติดตามได้ในเวลาอันรวดเร็ว อีกทั้งพนักงานของบริษัทได้รับการฝึกฝนให้ติดตามเจรจาต่อรองตามกรอบระเบียบของบริษัทและกฎหมาย

5) นโยบายการกำหนดราคา

บริษัทไม่มีนโยบายการแข่งขันเรื่องราคา แต่พิจารณาจากความยากง่ายในการติดตามลูกหนี้และหลักประกัน รวมทั้งการเรียกเก็บค่าบริการก็เป็นการเรียกเก็บบนพื้นฐานของความสำเร็จของงานเป็นหลัก

2.1.6 ธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ

กลุ่มบริษัทได้เริ่มดำเนินธุรกิจซื้อหนี้มาบริหาร โดยผ่านบริษัทย่อยของบริษัท คือ บริษัทบริหารสินทรัพย์ เอสดับบลิวพี จำกัด ซึ่งได้ใบอนุญาตการประกอบธุรกิจบริหารสินทรัพย์จากธนาคารแห่งประเทศไทย

2.1.6.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

กลุ่มบริษัทเริ่มดำเนินธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพในปี 2558 โดยเริ่มจากการซื้อหนี้ด้วยคุณภาพจากสถาบันการเงินที่ขายหนี้ด้วยคุณภาพโดยวิธีการประมูล ซึ่งก่อนการประมูล บริษัทจะส่งทีมงานไปศึกษาข้อมูลของหนี้ด้วยคุณภาพที่จะทำการประมูล เพื่อวิเคราะห์และประเมินราคาเพื่อการประมูลซื้อหนี้ และเมื่อประมูลซื้อได้แล้ว ก็จะดำเนินการตรวจสอบรายละเอียดลูกหนี้, สวมสิทธิและรับโอนหนี้ดังกล่าวให้เป็นสินทรัพย์ของบริษัท ทั้งนี้ในการประมูลซื้อแต่ละครั้ง บริษัทจะคำนึงถึงอัตราความสำเร็จในการติดตาม การจัดเก็บ และการขาย ค่าใช้จ่ายในการติดตามตลอดระยะเวลาที่คาดว่าจะติดตามได้ และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนที่บริษัทต้องการ

2.1.6.2 ขั้นตอนการดำเนินงาน

เมื่อบริษัทรับซื้อหรือรับโอนหนี้ด้วยคุณภาพมาจากสถาบันการเงินแล้ว บริษัทก็จะส่งหนังสือแจ้งลูกหนี้เรื่องการรับโอนสิทธิ และเชิญให้ลูกหนี้เข้ามาเจรจาเพื่อหาข้อสรุปร่วมกันในการปรับโครงสร้างหนี้ ซึ่งบริษัทจะต้องพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้ของลูกหนี้ เพื่อหาแนวทางในการปรับโครงสร้างหนี้ร่วมกันซึ่งประกอบด้วย

- ปรับเปลี่ยนเงื่อนไขการผ่อนชำระ
- โอนทรัพย์สินชำระหนี้ตามความสมัครใจ
- Re-finance
- ดำเนินการตามกฎหมาย



- ขายทอดตลาดหลักประกัน

2.1.6.3 การตลาดและการแข่งขัน

1) อุตสาหกรรม

จากข้อมูลของธนาคารแห่งประเทศไทย จำนวน NPLs ของสถาบันการเงิน ณ 31 ธันวาคม 2558 มีจำนวนทั้งสิ้น 338,190 ล้านบาท ซึ่งจะเห็นได้ว่า ปริมาณหนี้ด้อยคุณภาพที่บริษัทจะเข้าไปดำเนินการซื้อมีอยู่เป็นจำนวนมาก และจากสภาพเศรษฐกิจและอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ ก็พบว่ายังอยู่ในเกณฑ์ที่ต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้ซึ่งเกิดจากการประสบปัญหาภัยแล้ง ทำให้ภาคเกษตรกรรมไม่สามารถขยายตัวได้ ก็อาจมีผลทำให้ปริมาณหนี้ด้อยคุณภาพมีมากขึ้น

ยอดคงค้าง NPLs (ล้านบาท)	31 ธันวาคม 2556	31 ธันวาคม 2557	31 ธันวาคม 2558
Gross NPLs	267,132	278,211	338,190

2) ภาวะการแข่งขัน

ในปัจจุบันมีบริษัทบริหารสินทรัพย์อยู่หลายบริษัท ทั้งที่เป็นบริษัทบริหารสินทรัพย์ของรัฐ, บริษัทบริหารสินทรัพย์ที่มีบริษัทแม่เป็นธนาคารพาณิชย์ และบริษัทบริหารสินทรัพย์ที่เป็นบริษัทเอกชน อย่างไรก็ตาม บริษัทจะเข้าร่วมประมูลในการซื้อหนี้ด้อยคุณภาพที่บริษัทมีความถนัด และประกอบกับบริษัทมีเครือข่ายของสาขากระจายอยู่ทุกภูมิภาคทั่วประเทศ ทำให้สามารถติดตามลูกหนี้ได้อย่างทั่วถึง

3) กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทเน้นการวิเคราะห์และพิจารณาการลงทุนเพื่อซื้อหนี้ด้อยคุณภาพ รวมทั้งมีการสำรวจหลักประกัน โดยอาศัยที่บริษัทมีเครือข่ายสาขากระจายอยู่ทั่วไปในทุกภูมิภาค จึงสามารถเข้าตรวจสอบหลักประกันได้อย่างรวดเร็ว ประหยัดค่าใช้จ่าย รวมทั้งสามารถตรวจลงพื้นที่ตรวจสอบลูกหนี้ได้ ทำให้สามารถเข้าถึงลูกหนี้ เจาะต่อตรง และมีทางเลือกหลากหลายแนวทางให้ลูกหนี้ได้ปรับโครงสร้างหนี้

2.1.6.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

สำหรับการซื้อหนี้ด้อยคุณภาพนั้น โดยส่วนใหญ่จะต้องใช้เงินทุนในการประมูลซื้อแต่ละครั้ง บริษัทมีแหล่งเงินทุน ซึ่งส่วนใหญ่ประกอบด้วยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินคงเหลือ 2,886.71 ล้านบาท มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 22 ของแหล่งเงินทุนทั้งหมด ซึ่งอาจพิจารณาว่าเข้าข่ายพึ่งพิงเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน อย่างไรก็ตามกลุ่มบริษัทฯ ยังมี



แหล่งเงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการที่เกี่ยวข้องกัน (ธนาคาร ซีไอเอ็มบี ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นการขายตัวแลกเงิน) ตัวแลกเงิน และหุ้นกู้ระยะยาว เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ลงทุนสถาบันหรือผู้ลงทุนรายใหญ่เพื่อนำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนและเสริมสภาพคล่องให้แก่กลุ่มบริษัทฯ อีกทางหนึ่ง โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 โดยมีสัดส่วนร้อยละ 41 ของแหล่งเงินทุนทั้งหมด นอกจากนั้นกลุ่มบริษัทฯ ยังมีแหล่งเงินทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้นคิดเป็นร้อยละ 36 ของแหล่งเงินทุนทั้งหมด



3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุในหัวข้อนี้เป็นปัจจัยความเสี่ยงที่ประเมินจากสถานการณ์ปัจจุบัน ทั้งนี้ อาจมีความเสี่ยงอื่นๆ ที่บริษัทฯ ไม่อาจทราบได้ในปัจจุบัน หรือเป็นความเสี่ยงที่บริษัทฯ พิจารณาว่าในปัจจุบันไม่มีผลกระทบในสาระสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ รวมทั้งความเสี่ยงที่อ้างอิงสภาพเศรษฐกิจและนโยบายของรัฐบาลเป็นข้อมูลที่ได้มาจากหน่วยงานของรัฐ และแหล่งข้อมูลต่างๆ ที่เชื่อถือได้ ซึ่งบริษัทฯ ไม่ได้ตรวจทานข้อมูลดังกล่าว

บริษัทฯ และบริษัทย่อย 3 แห่ง ได้แก่ บริษัท เงินสดทันใจ จำกัด (“เงินสดทันใจ” หรือ “FM”) บริษัทบริหารสินทรัพย์ เอสดับบลิวพี จำกัด (SWPAM) บริษัท ศรีสวัสดิ์ อินเทอร์เน็ตชั่นแนลโฮลดิ้ง จำกัด (รวมเรียกว่า “กลุ่มบริษัทฯ”) มีการประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อรายย่อยแยกตามประเภทหลักประกัน โดยบริษัทฯ ประกอบธุรกิจให้สินเชื่อแบบใช้เล่มทะเบียนรถ (“สินเชื่อทะเบียนรถ”) รวมถึงบ้านและโฉนดที่ดินเป็นหลักประกัน ส่วน FM ประกอบธุรกิจให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ใหม่ (“สินเชื่อเช่าซื้อ”) (ปัจจุบันชดเชยการให้สินเชื่อ) สินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับแบบไม่มีหลักประกัน (“สินเชื่อส่วนบุคคล”) สินเชื่อเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับ (“นาโนไฟแนนซ์”) และ SWPAM ประกอบธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้สิน และรับซื้อหนี้ด้วยคุณภาพจากสถาบันการเงินมาบริหาร

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ที่อาจจะมีผลกระทบต่อผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ลงทุนอย่างมีนัยสำคัญและแนวทางในการป้องกันความเสี่ยงมีดังนี้

3.1 ความเสี่ยงด้านการตลาดและกลยุทธ์

3.1.1 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรมสินเชื่อทะเบียนรถ และสินเชื่อเช่าซื้อ

ธุรกิจให้สินเชื่อทะเบียนรถ และสินเชื่อเช่าซื้อ มีการแข่งขันที่รุนแรงจากทั้งผู้ประกอบการรายเก่าซึ่งส่วนใหญ่เป็นบริษัทในกลุ่มสถาบันการเงินที่มีความได้เปรียบจากต้นทุนทางการเงินที่ต่ำและฐานทุนขนาดใหญ่ ที่ต้องการเข้ามาในอุตสาหกรรมเนื่องจากมองเห็นอัตราผลตอบแทนที่สูง เช่น ธนาคารพาณิชย์หรือบริษัทในเครือธนาคาร บริษัทเช่าซื้อ หรือลีสซิ่ง ประกอบกับธุรกิจสินเชื่อทะเบียนรถ และธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อ เป็นธุรกิจที่ไม่ต้องมีการลงทุนในเครื่องมือ และอุปกรณ์สำหรับการดำเนินงานเป็นจำนวนมาก และไม่จำเป็นต้องได้รับอนุญาตจากหน่วยงานใด ทำให้ผู้ประกอบการรายใหม่สามารถเข้ามาแข่งขันได้โดยไม่มีข้อจำกัด เพียงมีแหล่งเงินทุนสำหรับการปล่อยสินเชื่อเท่านั้น ทำให้มีคู่แข่งรายใหม่เข้ามาในอุตสาหกรรมมากขึ้น นอกจากการแข่งขันจากผู้ประกอบการรายใหม่แล้วยังมีการแข่งขันจากผู้ประกอบการเดิมในอุตสาหกรรมที่ต่างใช้กลยุทธ์ทางการตลาดเช่น การให้วงเงินสินเชื่อที่สูงขึ้น ขยายระยะเวลาผ่อนชำระ อัตราดอกเบี้ยที่ต่ำเพื่อดึงดูดลูกค้าให้มาใช้บริการ

อย่างไรก็ดี ปัจจัยความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจให้สินเชื่อไม่ได้ขึ้นอยู่กับว่ามีแหล่งเงินทุนที่เพียงพอเพียงอย่างเดียว การที่กลุ่มบริษัทฯ มีประสบการณ์ในธุรกิจนี้มานานกว่า 33 ปี ทำให้รู้จักกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นอย่างดี มีบริการที่เข้าถึงความต้องการของลูกค้า มีสาขาและการให้บริการที่ครอบคลุมพื้นที่ทั่วทุกภูมิภาค โดยข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 กลุ่มบริษัทฯ มีสาขาเปิดให้บริการจำนวน 1,627 สาขา มีการให้บริการรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ



รวมทั้งมีระบบฐานข้อมูลลูกค้าขนาดใหญ่และความเชี่ยวชาญในการพิจารณาสินเชื่อและการติดตามชำระค่างวด ทำให้กลุ่มบริษัทฯ มีความได้เปรียบผู้ประกอบการรายอื่นและสามารถพิจารณาสินเชื่อได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ธนาคารพาณิชย์หรือบริษัทในเครือธนาคาร จะเน้นการปล่อยสินเชื่อสำหรับตลาดรถยนต์ใหม่ หรือกลุ่มลูกค้าเกรดเอ ส่วนบริษัทเช่าซื้อหรือลีสซิ่ง เน้นการให้บริการแก่ผู้ต้องการซื้อรถใหม่ หรือรถมือสอง สำหรับลูกค้าตลาดบนหรือกลาง ในขณะที่กลุ่มบริษัทฯ เน้นธุรกิจการให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถ บ้านและโฉนดที่ดิน กับผู้ที่มีความต้องการใช้เงินซึ่งอาจไม่สามารถเข้าถึงบริการของธนาคารพาณิชย์หรือบริษัทในเครือธนาคาร แต่มีกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน รถ ที่ดิน

3.1.2 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรมสินเชื่อส่วนบุคคล

ที่ผ่านมา ธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลมีการแข่งขันที่สูงขึ้น เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่ได้รับสูงกว่าการปล่อยสินเชื่อบัตรเครดิต ทำให้ผู้ประกอบการทั้งที่เป็นสถาบันการเงินและผู้ประกอบการที่ไม่ใช่สถาบันการเงินเข้ามาแข่งขันในธุรกิจดังกล่าวเพิ่มมากขึ้น โดยในช่วงปี 2555-2557 ยอดสินเชื่อส่วนบุคคลมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องจาก 257,129 ล้านบาท ในปี 2555 เป็น 312,851 ล้านบาท ในปี 2557 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 10.30 ต่อปี อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว แต่คาดว่าความเสี่ยงดังกล่าวไม่ส่งผลกระทบอย่างเป็นสาระสำคัญ เนื่องจากผู้ประกอบการที่เป็นสถาบันการเงินจะเน้นกลุ่มลูกค้าระดับเกรดเอ ในขณะที่กลุ่มบริษัทฯ จะเน้นกลุ่มลูกค้าระดับเกรดบีโดยเจาะกลุ่มเป้าหมายที่เป็นข้าราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ ผู้ใหญ่บ้าน ที่กลุ่มบริษัทฯ มีความคุ้นเคยและความเข้าใจในพฤติกรรมและการชำระหนี้ รวมทั้งเน้นการปล่อยสินเชื่อให้กับลูกค้าเก่าของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบกับกลุ่มบริษัทฯ มีเจ้าหน้าที่สาขาทั่วประเทศที่เน้นการทำกิจกรรมทางการตลาดและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอย่างสม่ำเสมอ ทำให้กลุ่มบริษัทฯ มีความเชื่อมั่นในศักยภาพการแข่งขัน

3.1.3 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรมสินเชื่อเพื่อการประกอบอาชีพ

ธุรกิจสินเชื่อเพื่อการประกอบอาชีพ เป็นธุรกิจที่อยู่ภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทย โดยกระทรวงการคลังได้ออกมาตรการสินเชื่อเพื่อสนับสนุนการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของประชาชนรายย่อย ซึ่งก็มีบริษัทต่างๆ เข้าร่วมในการขอรับใบอนุญาตในการดำเนินการ ดังนั้นหากมีบริษัทเข้าร่วมการขออนุญาตมากขึ้นก็จะทำให้การแข่งขันก็จะรุนแรงขึ้น

กลุ่มบริษัทฯ มั่นใจว่า บริษัทฯ มีสาขาและพนักงานทั้งในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัดในทุกภูมิภาค ซึ่งจะมีพื้นที่ในการให้บริการที่มากกว่า ครอบคลุมกว่า อีกทั้งปัจจุบันมีผู้ที่ได้รับใบอนุญาตแล้วทั้งหมดจำนวน 21 ราย แต่ที่เปิดให้บริการแล้วมีจำนวน 7 รายเท่านั้น

3.1.4 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรมให้บริการเร่งรัดหนี้สิน

ปัจจุบันมีผู้ประกอบการจำนวนมากที่เข้ามาทำธุรกิจให้บริการเร่งรัดหนี้สิน รวมทั้งผู้ประกอบการท้องถิ่นก็เข้ามาให้บริการด้วย ซึ่งอาจจะส่งให้มีการแข่งขันในเรื่องของราคาและอาจจะมีเรื่องภาพลักษณ์ของการติดตามหนี้ของผู้ประกอบการบางราย ซึ่งอาจก่อให้เกิดข้อร้องเรียนได้



กลุ่มบริษัทมั่นใจในศักยภาพของบริษัท ซึ่งบริษัทมีสาขาและพนักงานในกรุงเทพมหานคร ปริมาณของกระจายอยู่ตามจังหวัดต่างๆทุกภูมิภาคทั่วประเทศ โดยที่บริษัทจะใช้พนักงานของบริษัท ที่มีประสบการณ์ในการเร่งรัดติดตามหนี้สิน กระจายไปตามสาขาของบริษัทที่มีอยู่เป็นจำนวนมาก ซึ่งก็จะได้เปรียบในด้านต้นทุนการติดตามหนี้สิน อีกทั้งพนักงานของบริษัทจะได้รับการอบรมและฝึกฝนเป็นอย่างดีเป็นไปตามขั้นตอนของกฎหมายก่อนออกปฏิบัติงาน

3.1.5 ความเสี่ยงจากกรณีที่คำว่า “ศรีสวัสดิ์” ซึ่งเป็นถ้อยคำบางส่วนของชื่อของบริษัทฯ ใกล้เคียงกับชื่อทางการค้าของผู้ประกอบการรายอื่น

ในปัจจุบัน คำว่า “ศรีสวัสดิ์” ซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งของชื่อของบริษัทฯ นั้น มีลักษณะเป็นชื่อทางการค้าและ/หรือเครื่องหมายการค้าของผู้ให้บริการสินเชื่อบริการประเภทสินเชื่อซึ่งรายอื่นซึ่งเป็นบริษัทในเครือของธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่ง (“ผู้ให้บริการรายอื่น”) ดังนั้น ประชาชนทั่วไปหรือผู้ใช้บริการของบริษัทฯ อาจเข้าใจผิดว่า (ก) บริษัทฯ เป็นบริษัทในกลุ่มของผู้ให้บริการรายอื่น (ข) ผู้ให้บริการรายอื่นดังกล่าวเป็นบริษัทในเครือของบริษัทฯ หรือ (ค) บริการของบริษัทฯ และผู้ให้บริการรายอื่นเป็นบริการเดียวกันหรือส่งเสริมซึ่งกันและกัน ซึ่งอาจส่งผลให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงอย่างมีนัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจอันเนื่องมาจากสาเหตุดังกล่าว สำหรับในด้านกฎหมาย ผู้ให้บริการรายอื่นอาจใช้สิทธิทางศาลเพื่อขอให้บริษัทฯ ระงับการใช้คำว่า “ศรีสวัสดิ์” เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของชื่อของบริษัทฯ หรือเพื่อขอให้บริษัทฯ ชำระค่าเสียหายอันเนื่องมาจากกรณีดังกล่าว รวมถึง บริษัทฯ อาจต้องชี้แจง โฆษณาหรือประชาสัมพันธ์เพิ่มเติมต่อประชาชนทั่วไปว่าบริษัทฯ หรือการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับผู้ให้บริการรายอื่นแต่ประการใด

อย่างไรก็ดี แม้ว่าบริษัทฯ จะมีความเสี่ยงดังกล่าวข้างต้น หากแต่ในการดำเนินธุรกิจนั้น บริษัทฯ มิได้ใช้ถ้อยคำดังกล่าวหรือใช้ชื่อของบริษัทฯ เพื่อเป็นเครื่องหมายการค้า เครื่องหมายบริการ แผ่นพับ การโฆษณาหรือเพื่อเป็นส่วนหนึ่งของกิจการส่งเสริมการขายหรือการให้บริการ (Promotion) ของบริษัทฯ แต่ประการใด โดยบริษัท ใช้คำว่า “**มีบ้าน มีรถ เงินสดทันที**” รวมถึงเครื่องหมายการค้าซึ่งเป็นรูปห้าเหลี่ยมที่มีเส้นไว้ในส่วนฐาน โดยมีวิธีดังกล่าวอยู่ภายในรูปห้าเหลี่ยมนั้น ซึ่งมีได้สอดคล้องกับชื่อทางการค้าและ/หรือเครื่องหมายการค้าของผู้ให้บริการรายอื่นแต่ประการใด รวมถึง บริษัทฯ มีความระมัดระวังรอบคอบเป็นอย่างยิ่งในการใช้ถ้อยคำดังกล่าวในการดำเนินการธุรกิจของบริษัทฯ ในประการอื่นนอกเหนือจากการอ้างอิงเพื่อเป็นชื่อของบริษัทฯ

นอกจากนี้ บริษัทฯ วีระวงศ์, ชินวัฒน์ และเพียงพอง จำกัด ในฐานะที่ปรึกษากฎหมายของบริษัทฯ ได้พิจารณาประเด็นดังกล่าวและมีความเห็นว่าบริษัทฯ มีเจตนาที่จะใช้คำว่า “ศรีสวัสดิ์” เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของชื่อของบริษัทฯ ภายใต้กฎหมายว่าด้วยบริษัทจำกัด และกฎหมายว่าด้วยบริษัทมหาชนจำกัดเท่านั้นซึ่งถือเป็นการกำหนดชื่อของบริษัทฯ ตามกระบวนการที่ผ่านการพิจารณาเห็นชอบจากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ โดยถือว่าเป็นการใช้คำสามัญเพื่อเป็นชื่อของบริษัทฯซึ่งไม่รวมถึงเครื่องหมายการค้าหรือเครื่องหมายบริการ รวมถึงบริษัทฯ มิได้มีเจตนาที่จะให้ประชาชนทั่วไปมีความเข้าใจผิดเกี่ยวกับถ้อยคำดังกล่าวหรือเกี่ยวกับการให้บริการของบริษัทฯ กับผู้ให้บริการรายอื่น รวมถึงบริษัทฯ มิได้มีเจตนาที่จะใช้ถ้อยคำดังกล่าวเพื่อเป็นเครื่องหมายการค้าหรือเครื่องหมายบริการของบริษัทฯ แต่ประการใด ดังนั้น การใช้คำว่า “ศรีสวัสดิ์” เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของชื่อของบริษัทฯ ไม่น่าจะถือเป็นการละเมิดสิทธิใน



เครื่องหมายการค้าหรือเครื่องหมายบริการอื่นของผู้ให้บริการรายอื่นหรือเป็นการดำเนินการที่กระทบซึ่งสิทธิในเครื่องหมายการค้าหรือเครื่องหมายบริการอื่นของผู้ให้บริการรายอื่นแต่ประการใด

3.2 ความเสี่ยงด้านการอำนวยความสะดวกและหลักประกัน

3.2.1 ความเสี่ยงจากแนวโน้มการเกิดหนี้สูญสูงขึ้น

การดำเนินธุรกิจให้สินเชื่อทะเบียนรถและสินเชื่อเช่าซื้อในปัจจุบันไม่ได้อยู่ภายใต้การควบคุมโดยหน่วยงานของภาครัฐหรือกฎหมายพิเศษใดๆ ทำให้ผู้ประกอบการในธุรกิจดังกล่าวสามารถขยายธุรกิจได้อย่างเต็มที่ตามศักยภาพของบริษัทเอง ธุรกิจนี้จึงมีความเสี่ยงจากสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (“NPL”) หากขาดความระมัดระวังในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ หรือขาดระบบการควบคุมภายในที่ดี

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ ได้กำหนดให้มีการพิจารณาสินเชื่ออย่างเข้มงวดทุกชั้นตอนรวมทั้งให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินเชื่อโดยการตรวจสอบข้อมูลของลูกค้าและผู้ค้ำประกัน มีรายงานประเมินผลการตรวจสอบที่ใช้พิจารณาความสามารถในการผ่อนชำระหนี้ของลูกค้า โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 กลุ่มบริษัทฯ มีสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ จำนวน 406.02 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้นจาก 323.09 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ตามการเพิ่มขึ้นของสินเชื่อรวม หากพิจารณาเปรียบเทียบอัตราส่วนสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ต่อสินเชื่อรวม พบว่ามีสัดส่วนที่ลดลงร้อยละ 4.13 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 เป็นร้อยละ 3.51 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 สำหรับการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 และ 31 ธันวาคม 2558 กลุ่มบริษัทฯ ตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเท่ากับ 273.12 ล้านบาท และ 355.29 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นอัตราส่วนค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญต่อสินเชื่อรวม เท่ากับร้อยละ 3.50 และ 3.07 ตามลำดับ แม้ว่าค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจะต่ำกว่าสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ แต่เนื่องจากลักษณะการให้สินเชื่อของกลุ่มบริษัทฯ เป็นการให้สินเชื่อที่มีหลักประกันและอัตราส่วนการปล่อยสินเชื่อต่อหลักประกัน (LTV) ต่ำเพียงร้อยละ 30-70 กลุ่มบริษัทฯ ได้พิจารณาแล้วเห็นว่าค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเพียงพอและเหมาะสมกับลักษณะการประกอบธุรกิจ

หากพิจารณาในด้านของหนี้สูญในช่วงปี 2556-2558 พบว่ากลุ่มบริษัทฯ มีหนี้สูญเพียง 82.77, 95.76 และ 85.94 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นอัตราส่วนหนี้สูญต่อสินเชื่อรวมเพียงร้อยละ 0.74 – 1.45 เท่านั้น ซึ่งน้อยกว่าอัตราส่วนค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญต่อสินเชื่อรวมที่อยู่ระหว่างร้อยละ 3.07 – 3.50 หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งกลุ่มบริษัทฯ มีค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญที่ครอบคลุมหนี้สูญ

หน่วย: ล้านบาท	31 ธ.ค. 2556	31 ธ.ค. 2557	31 ธ.ค. 2558
สินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) ¹	211.35	323.09	406.02
สินเชื่อรวม ²	5,721.82	7,816.19	11,568.14
% อัตราส่วน NPL ต่อสินเชื่อรวม	3.69	4.13	3.51
ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	182.72	273.12	355.29



% อัตราส่วนค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญต่อสินเชื่อ	3.19	3.50	3.07
รวม			
หนี้สูญ	82.77	95.76	85.94
% อัตราส่วนหนี้สูญต่อสินเชื่อรวม	1.45	1.22	0.74
ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญต่อหนี้สูญ (เท่า)	2.21	2.85	4.13

หมายเหตุ ¹สินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ หมายถึง สินเชื่อที่กลุ่มบริษัทฯ หยุดรับรู้รายได้ ตามนโยบายการรับรู้รายได้

²สินเชื่อรวม หมายถึง ยอดหนี้ตามสัญญาเงินกู้ และสัญญาเช่าซื้อหักดอกเบี้ยที่ยังไม่ถึงเป็นรายได้

3.2.2 ความเสี่ยงจากสัญญาและหลักประกันสูญหายหรือได้รับความเสียหายจากอัคคีภัย

สัญญาสินเชื่อและหลักฐานแสดงกรรมสิทธิ์ในหลักประกันถือเป็นสินทรัพย์หลักในการดำเนินธุรกิจบริการสินเชื่อ เนื่องจากในกรณีที่ลูกค้าค้างชำระค่างวดเกินกำหนด กลุ่มบริษัทฯ จำเป็นต้องใช้หลักฐานดังกล่าวในการดำเนินคดีทางกฎหมาย หากในกรณีที่หลักฐานการให้สินเชื่อสูญหายหรือได้รับความเสียหายจากอัคคีภัยอาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจและผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ

กลุ่มบริษัทฯ เล็งเห็นถึงความเสี่ยงจากเหตุดังกล่าว และมีมาตรการในการลดความเสี่ยงโดยจัดให้มีห้องเก็บเอกสารสำคัญ เพื่อความสะดวกและรวดเร็วในการดำเนินธุรกิจเนื่องจากเป็นสินเชื่อที่มีระยะเวลาการให้สินเชื่อที่สั้น และวงเงินสินเชื่อที่ต่ำ โดยห้องเก็บเอกสารสำคัญมีการควบคุมการเข้าออกที่รัดกุมและมีการทำประกันอัคคีภัยโดยเจ้าของสถานที่ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังมีนโยบายการเก็บเอกสารทั้งหมดในรูปแบบข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ และมีการสำรองข้อมูลทั้งหมดเป็นประจำทุกวันไว้ในอีกสถานที่หนึ่ง เพื่อป้องกันการสูญหายหรือการได้รับความเสียหายจากภัยต่างๆ

3.2.3 ความเสี่ยงจากการไม่สามารถติดตามหลักประกันได้

เนื่องจากหลักประกันสินเชื่อโดยส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทฯ เป็นสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ รถยนต์ รถจักรยานยนต์ ซึ่งมีความยากในการติดตามหลักประกันหากลูกค้าค้างชำระค่างวด มากกว่าหลักประกันประเภทสังหาริมทรัพย์อื่นๆ เช่น บ้าน ที่ดิน เป็นต้น หากกลุ่มบริษัทฯ ไม่สามารถติดตามหลักประกันเพื่อนำมาขายและชำระหนี้ได้ ก็จะส่งผลกระทบต่อธุรกิจฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ โดยตรง

เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว กลุ่มบริษัทฯ จึงมีนโยบายการปล่อยสินเชื่อให้กับบุคคล และ/หรือหลักประกัน และ/หรือผู้ค้ำประกันที่มีที่อยู่หรือภูมิลำเนาในพื้นที่/เขตที่สาขาของกลุ่มบริษัทฯ ตั้งอยู่และยังกำหนดให้พนักงานสาขาที่ประจำในเขตตรวจสอบข้อมูล ณ สถานที่จริงเพื่อยืนยันที่อยู่ของหลักประกันว่าตรงกับที่ลูกค้าแจ้งหรือไม่ ในกรณีที่ลูกค้าค้างชำระค่างวด กลุ่มบริษัทฯ กำหนดให้เจ้าหน้าที่ประจำสาขาออกสำรวจและติดตามหลักประกันโดยไม่ชักช้าเพื่อลดโอกาสที่ลูกค้าจะนำหลักประกันออกนอกพื้นที่ อีกทั้งการมีเครือข่ายสาขาจำนวนมากถึง 1,600 สาขา ครอบคลุมทุกภูมิภาค ทำให้สามารถช่วยติดตามหลักประกันได้อีกทางหนึ่ง

3.2.4 ความเสี่ยงจากการไม่สามารถจำหน่ายทรัพย์สินรอการขาย



สำหรับธุรกิจสินเชื่อทะเบียนรถและสินเชื่อเช่าซื้อ เมื่อลูกค้าค้างชำระค่างวดตั้งแต่ 3 งวดติดต่อกัน กลุ่มบริษัทฯ จะดำเนินการส่งหนังสือแจ้งยกเลิกสัญญาหากลูกค้าไม่มาเจรจาชำระหนี้ภายใน 30 วัน ในกรณีที่เป็นการสัญญาเช่าซื้อ หรือ ภายใน 7 วัน ในกรณีที่สัญญากู้เงิน กลุ่มบริษัทฯ สามารถยึดหลักประกันได้ทันที หลังจากนั้น กลุ่มบริษัทฯ จะส่งหนังสือแจ้งให้ลูกค้ามาไถ่ถอนหลักประกันภายใน 30 วัน ทั้งในกรณีที่สัญญาเช่าซื้อและสัญญากู้เงิน หากพ้นช่วงเวลาดังกล่าว และลูกค้าไม่มาติดต่อไถ่ถอน กลุ่มบริษัทฯ สามารถจำหน่ายหลักประกันได้ทันที โดยปัจจุบันกลุ่มบริษัทฯ จำหน่ายทรัพย์สินรถการขายผ่านช่องทางต่างๆ เช่น สาขาสำหรับรถจักรยานยนต์ หรือโกดังจอดรอยึด สำหรับรถประเภทอื่นๆ รวมทั้งการว่าจ้างบริษัทผู้ประมูลภายนอกทำการเปิดประมูลแก่บุคคลทั่วไปสำหรับรถจักรยานยนต์ใหม่ เพื่อนำเงินที่ได้รับมาชำระหนี้คงค้างของลูกค้า ในกรณีที่ไม่สามารถจำหน่ายหลักประกันที่ยึดมาได้ก็จะส่งผลกระทบต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ

อนึ่ง กลุ่มบริษัทฯ กำหนดนโยบายการปล่อยสินเชื่อโดยพิจารณาจากรถที่อยู่ในความนิยมของตลาด หรือที่ดินที่ตั้งอยู่ในเมืองใหญ่ เพื่อลดผลกระทบจากการขาดสภาพคล่องในการจำหน่ายหลักประกัน ทั้งนี้ เมื่อยึดหลักประกันแล้วเจ้าหน้าที่จะจัดเก็บและดำเนินการจำหน่ายหลักประกันที่สาขาหรือโกดังของบริษัทฯ

สำหรับราคาขายหลักประกัน กลุ่มบริษัทฯ กำหนดโดยอ้างอิงจากมูลหนี้คงค้างซึ่งโดยปกติจะต่ำกว่าราคาตลาดโดยทั่วไป ดังนั้นราคาจำหน่ายหลักประกันที่ยึดมาจึงมีราคาต่ำกว่าราคาตลาดทำให้มีสภาพคล่องในการจำหน่ายเพิ่มมากขึ้น

ทรัพย์สินรถการขาย จำแนกตามประเภท หลักประกัน	31 ธันวาคม 2556			31 ธันวาคม 2557			31 ธันวาคม 2558		
	มูลค่า (ล้านบาท)	จำนวน (คัน)	มูลค่าเฉลี่ย (บาทต่อคัน)	มูลค่า (ล้านบาท)	จำนวน (คัน)	มูลค่าเฉลี่ย (บาทต่อคัน)	มูลค่า (ล้านบาท)	จำนวน (คัน)	มูลค่าเฉลี่ย (บาทต่อคัน)
รถจักรยานยนต์เก่า	21.24	1,609	13,201	30.80	2,517	12,236	19.05	1,516	12,566
รถจักรยานยนต์ใหม่	29.73	694	42,839	32.24	802	40,200	10.92	296	36,892
รถยนต์สี่ล้อ	50.4	450	112,000	137.87	1,142	120,727	44.43	384	115,703
รถเชิงพาณิชย์	2.19	14	156,429	8.68	32	271,250	12.75	52	245,192
รถใช้งานเพื่อการเกษตร	1.36	1	1,360,000	1.04	3	346,667	2.03	5	406,000
บ้านและที่ดิน				11.05	9	1,227,778	9.37	6	1,561,667
รวม	104.92	2,768	37,905	221.68	4,505	49,208	98.55	2,259	43,643

หากพิจารณาสัดส่วนทรัพย์สินรถการขายตามมูลค่า พบว่าส่วนใหญ่เป็นรถยนต์สี่ล้อ โดยมีมูลค่าเฉลี่ยต่อคันประมาณ 115,000 บาท

3.2.5 ความเสี่ยงจากการจำหน่ายทรัพย์สินรถการขายไม่คุ้มมูลหนี้



กลุ่มบริษัท จะทำการยึดหลักประกันเมื่อลูกค้าค้างชำระค่างวดตามสัญญาที่ตกลงกันไว้และจะนำหลักประกันมาขายทอดตลาดโดยผ่านสาขา โกดัง หรือ ว่าจ้างบริษัทผู้จัดการประมูลภายนอก เปิดประมูลให้แก่บุคคลทั่วไป สำหรับรถจักรยานยนต์ใหม่ หากบริษัท สามารถจำหน่ายหลักประกันได้มากกว่ายอดหนี้คงค้าง เฉพาะกรณีที่ เป็นสัญญาเช่าซื้อ บริษัท จะคืนเงินส่วนที่เหลือหลังจากหักหนี้คงค้างและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องให้กับลูกค้า หากยอดหนี้คงค้างของลูกค้าสูงกว่ามูลค่าของหลักประกันที่จำหน่ายได้ ซึ่งอาจจะเป็นผลมาจากอายุของหลักประกันของบริษัทที่มีอายุเฉลี่ย 2-14 ปี และไม่สามารถเรียกร้องส่วนต่างจากลูกค้าหรือผู้ค้ำประกันได้ บริษัท ก็จะมีผลขาดทุนจากการจำหน่ายหลักประกันซึ่งจะส่งผลกระทบในทางลบต่อผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว ในการพิจารณาและอนุมัติวงเงินสินเชื่อทะเบียนรถและที่ดิน กลุ่มบริษัท จะตรวจสอบและประเมินมูลค่าหลักประกันอย่างระมัดระวัง และกำหนดวงเงินสินเชื่อที่มีส่วนลดจากราคาตลาดของหลักประกันประมาณ 30-70% ขึ้นกับประเภท รุ่น ความนิยมของหลักประกัน จึงทำให้ยอดหนี้คงค้างมีมูลค่าน้อยกว่าราคาขายทอดตลาดหลักประกัน ผลขาดทุนจากการขายหลักประกันของ FM นั้นเกิดจากนโยบายของกลุ่มบริษัท ที่ต้องการจำหน่ายรถจักรยานยนต์ใหม่ที่ยึดมาให้เร็วที่สุด เพื่อลดความเสี่ยงจากการที่ราคาจักรยานยนต์ใหม่ปรับตัวลงอย่างรวดเร็ว อย่างไรก็ตามกลุ่มบริษัท กำหนดนโยบายตั้งค่าเผื่อการด้อยค่าของทรัพย์สินรอการขายสำหรับสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ใหม่ ในอัตราร้อยละ 35 ของยอดมูลหนี้ ณ วันที่ยึดหลักประกัน ซึ่งเป็นอัตราที่ฝ่ายบริหารประเมินโดยอ้างอิงจากข้อมูลในอดีต

กำไร (ขาดทุน) จากการขายสินทรัพย์ (ล้านบาท)	31 ธันวาคม 2556	31 ธันวาคม 2557	31 ธันวาคม 2558
SAWAD	3.37	0.66	(7.96)
FM	(20.53)	(11.62)	(10.71)
รวม	(17.16)	(10.96)	(18.67)

ณ 31 ธันวาคม 2558 ทรัพย์สินรอการขายส่วนใหญ่กว่าร้อยละ 75 มีอายุไม่เกิน 1 ปี นับจากระยะเวลาตั้งแต่วันยึดหลักประกัน อย่างไรก็ตามสำหรับทรัพย์สินรอการขายที่มีอายุมากกว่า 1 ปี จำนวน 24.87 ล้านบาท นั้น โดยส่วนใหญ่เป็นรถจักรยานยนต์ใหม่ ซึ่งกลุ่มบริษัท มีการตั้งค่าเผื่อการด้อยค่าอย่างสม่ำเสมอ

ราคาทุนทรัพย์สินรอการขายจำแนกตามระยะเวลาตั้งแต่วันยึดหลักประกัน	31 ธันวาคม 2556		31 ธันวาคม 2557		31 ธันวาคม 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
น้อยกว่า 1 เดือน	22.40	21.35	26.72	12.05	33.94	34.44
1 – 3 เดือน	27.27	25.99	63.85	28.80	24.83	25.20
4 – 6 เดือน	25.40	24.21	42.67	19.25	7.40	7.51



7 – 12 เดือน	17.07	16.27	58.70	26.48	7.50	7.61
มากกว่า 12 เดือน	12.78	12.18	29.74	13.42	24.87	25.24
รวม	104.92	100.00	221.68	100.00	98.54	100.00
หัก ค่าเผื่อการด้อยค่าของทรัพย์สินรอการขาย	(10.40)	(9.91)	(13.89)	(6.27)	(6.52)	(6.62)
ทรัพย์สินรอการขาย-สุทธิ	94.52	90.09	207.79	93.73	92.02	93.38

นอกจากนั้น กลุ่มบริษัท ได้นำมูลค่าของทรัพย์สินรอการขายที่จำหน่ายได้จริงไปเป็นส่วนหนึ่งในการพิจารณากำหนดวงเงินสินเชื่อใหม่อยู่เสมอ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 กลุ่มบริษัท มีมูลค่าทรัพย์สินรอการขายตามราคาต้นทุนจำนวน 98.54 ล้านบาท มีค่าเผื่อการด้อยค่าจำนวน 6.52 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 6.62 ของราคาต้นทุน

3.3 ความเสี่ยงด้านกฎหมาย

3.3.1 ความเสี่ยงจากการโดนลูกค้าฟ้องร้องดำเนินคดี

ธุรกิจให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถ และสินเชื่อเช่าซื้อ ไม่อยู่ภายใต้กฎหมายเฉพาะของหน่วยงานใด กฎหมายที่เกี่ยวข้องคือกฎหมายแพ่งพาณิชย์ และกฎหมายคุ้มครองผู้บริโภค เรื่องประกาศให้ธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์และรถจักรยานยนต์เป็นธุรกิจที่ควบคุมสัญญา ซึ่งกลุ่มบริษัท ได้ให้ความสำคัญและทำตามกฎหมายดังกล่าวอย่างเคร่งครัดโดยใช้สัญญาเช่าซื้อ สัญญากู้เงิน ตามแบบมาตรฐานที่กฎหมายกำหนด

สำหรับกิจการสินเชื่อส่วนบุคคล และสินเชื่อเพื่อการประกอบอาชีพ กลุ่มบริษัท ดำเนินการโดยยึดถือปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับของทางราชการเสมอมาโดยเฉพาะอย่างยิ่งประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย เรื่องการกำหนด หลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขในการประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ สำหรับผู้ประกอบการที่มีใช้สถาบันการเงิน และ เรื่องการกำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขในการประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับสำหรับผู้ประกอบธุรกิจที่มีใช้สถาบันการเงินซึ่งกำหนดให้บริษัทเรียกเก็บดอกเบี้ยจากลูกค้าได้ในอัตราสูงสุดไม่เกินร้อยละ 15 ต่อปีและดอกเบี้ยค่าบริการค่าปรับตลอดจนค่าธรรมเนียมอื่นๆรวมทั้งหมดจะต้องไม่เกินร้อยละ 28 ต่อปีสำหรับสินเชื่อส่วนบุคคล และ ดอกเบี้ย ค่าปรับ ค่าบริการต่างๆ รวมแล้วไม่เกินอัตราร้อยละ 36 ต่อปีสำหรับสินเชื่อนานาไฟแนนซ์

อย่างไรก็ตามแม้ว่ากลุ่มบริษัทจะได้ปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับกิจการของบริษัทอย่างถูกต้องมาโดยตลอดและที่ผ่านมาไม่เคยมีกรณีฟ้องร้องดำเนินคดีจากกลุ่มลูกหนี้ที่ปล่อยสินเชื่อ กลุ่มบริษัท ก็ยังคงตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากกรณีลูกค้าร้องเรียนหรือฟ้องร้อง ซึ่งหากเกิดกรณีดังกล่าว ก็จะส่งผลกระทบต่อธุรกิจและการดำเนินงาน ดังนั้น กลุ่มบริษัท จึงเน้นทำการสื่อสารข้อมูลเพื่อให้เกิดความเข้าใจที่ถูกต้องกับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงให้ความสำคัญตั้งแต่การประเมินความสามารถชำระหนี้ของลูกค้าและผู้ค้าประกันเพื่อลดโอกาสการผิดนัดชำระหนี้ซึ่งจะนำไปสู่การยึดหลักประกันหรือฟ้องร้อง ในกรณีที่มีการค้างชำระ บริษัทฯ ก็มีนโยบายติดตามหนี้



ที่ชัดเจนเป็นธรรม และเป็นไปตามขั้นตอนของกฎหมาย บริษัทฯ จึงเชื่อว่าโอกาสที่กลุ่มบริษัทฯ จะถูกร้องเรียนหรือฟ้องร้องดำเนินคดีจากลูกค้ามีน้อยมาก

3.3.2 ความเสี่ยงจากการเข้ามาควบคุมธุรกิจสินเชื่อบริษัทและสินเชื่อเช่าซื้อของภาครัฐ

ปัจจุบัน ธุรกิจให้สินเชื่อทะเบียนรถ บ้านและโฉนดที่ดิน รวมถึงสินเชื่อเช่าซื้อ ไม่มีข้อจำกัดจากหน่วยงานใดๆ ของภาครัฐ หรือ ธนาคารแห่งประเทศไทย เว้นแต่สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (“สคบ.”) ซึ่งเข้ามากำกับดูแลสัญญาเช่าซื้อ เพื่อให้เกิดความเป็นธรรมต่อผู้บริโภคอย่างไรก็ตาม หากในอนาคตภาครัฐพิจารณาเข้ามากำกับดูแลผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อทะเบียนรถและสินเชื่อเช่าซื้อ เพื่อควบคุมให้การดำเนินงานเป็นมาตรฐานเดียวกัน อาจส่งผลกระทบในทางลบต่อทุกบริษัทที่อยู่ในธุรกิจดังกล่าว

อนึ่ง บริษัทฯ เชื่อมั่นว่าการเข้ามากำกับดูแลภาครัฐในอนาคตจะไม่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้หากภาครัฐ หรือธนาคารแห่งประเทศไทยเข้ามาควบคุมเรื่องอัตราดอกเบี้ยสำหรับสัญญาเงินกู้ บริษัทฯ จะต้องหาแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนที่ต่ำ เพื่อรักษาสัดส่วนดอกเบี้ยให้อยู่ระดับที่เหมาะสม หรือหากในอนาคตภาครัฐเข้ามาควบคุมกิจการประเภทเช่าซื้อมากขึ้น จะเป็นการกดดันต่อผู้ประกอบการรายเล็กๆ ที่ยังไม่มีระบบการทำงานที่เป็นมาตรฐานและเป็นการสร้างกำแพงป้องกันมิให้ผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาในธุรกิจประเภทนี้ได้ง่ายเหมือนเช่นในอดีต

3.3.3 ความเสี่ยงจากการเข้ามาควบคุมธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลของภาครัฐ

สำหรับธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคล อยู่ภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทย ดังนั้นหากมีการออกกฎหมายหรือข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ อาจส่งผลให้กลุ่มบริษัทฯ จำเป็นต้องปรับเปลี่ยนวิธีการปฏิบัติงานบางอย่างเพื่อให้สอดคล้องกับข้อกำหนดซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจและผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ

กลุ่มบริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวจึงได้มีการติดตามข่าวสาร การเปลี่ยนแปลงกฎเกณฑ์ต่างๆ ประเมินผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงนั้นๆ และรายงานต่อคณะกรรมการเพื่อกำหนดมาตรการให้สอดคล้องกับกฎเกณฑ์ได้อย่างเหมาะสมและทันกาล

3.4 ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.4.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

กลุ่มบริษัทฯ มีรายได้หลักได้แก่ รายได้ดอกเบี้ยรับจากการให้บริการสินเชื่อ ซึ่งเป็นอัตราคงที่ตลอดระยะเวลาที่กำหนดในสัญญา ในขณะที่มีค่าใช้จ่ายสำคัญได้แก่ต้นทุนเงินกู้ยืมสถาบันการเงิน ซึ่งกำหนดเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัว หากมีการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย ก็จะส่งผลกระทบต่อส่วนต่างอัตราดอกเบี้ยรับและดอกเบี้ยจ่าย โดยเฉพาะในกรณีที่อัตราดอกเบี้ยเพิ่มสูงขึ้นจะส่งผลต่อต้นทุนเงินกู้ยืมที่สูงขึ้น ทำให้ส่วนต่างอัตราดอกเบี้ยลดลง ย่อมจะมีผลกระทบโดยตรงกับผลการดำเนินงานและความสามารถในการทำกำไรของกลุ่มบริษัทฯ



อย่างไรก็ดี ปัจจุบัน อัตราดอกเบี้ยรับและจ่ายของกลุ่มบริษัทฯ ยังมีส่วนต่างอยู่พอสมควร หากอัตราดอกเบี้ยปรับเพิ่มขึ้น บริษัทฯ เชื่อว่ารายได้ของกลุ่มก็ยังคงเพียงพอและครอบคลุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายอื่นๆ อีกทั้ง บริษัทฯ ยังลดความเสี่ยงได้จากสัญญาให้สินเชื่อใหม่ ซึ่งสามารถกำหนดอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมให้สอดคล้องกับต้นทุนการเงินของกลุ่มบริษัทฯ ได้ นอกจากนี้ อัตราดอกเบี้ยมีแนวโน้มที่จะลดลงในระยะเวลาสั้นถึงปานกลาง ประกอบกับภายหลังจากบริษัทฯ ได้รับอนุญาตให้เสนอขายหุ้นต่อประชาชนและนำหุ้นเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์ฯ”) ก็จะมีเงินทุนจากการระดมทุนเพิ่มเติมและสามารถหาแหล่งเงินทุนอื่นๆ ที่ต้นทุนถูกกว่าเพื่อลดต้นทุนค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยลงได้

3.4.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงแหล่งเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน

จากลักษณะการประกอบธุรกิจให้สินเชื่อของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อให้การดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ผู้ให้สินเชื่อจะต้องมีแหล่งเงินทุนที่เพียงพอรองรับการดำเนินการ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 แหล่งที่มาของเงินทุนในการปล่อยสินเชื่อของกลุ่มบริษัทฯ ได้แก่ 1) เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน 6 แห่ง 2) ตัวแลกเงิน 3) ส่วนของผู้ถือหุ้น และ 4) หุ้นกู้ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มียอดเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินทั้ง 6 แห่งคงเหลือ 2,310.04 ล้านบาท หากพิจารณาสัดส่วนเงินกู้ยืมแยกตามสถาบันการเงินพบว่า กลุ่มบริษัทฯ พึ่งพิงสัดส่วนเงินกู้จากแต่ละสถาบันการเงิน สัดส่วนร้อยละ 0.71, 1.03, 0.00, 3.31, 9.94 และร้อยละ 4.14 ของแหล่งที่มาของเงินทุนรวม หากกลุ่มบริษัทฯ ไม่ได้รับเงินกู้จากสถาบันการเงินดังกล่าว ย่อมส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องทางการเงินและผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ

แม้ว่าบริษัทฯ จะกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินเป็นหลัก แต่ที่ผ่านมา กลุ่มบริษัทฯ มีการดำเนินงานและประวัติการชำระคืนเงินกู้ที่ดีมาโดยตลอด และไม่เคยถูกธนาคารเรียกชำระเงินกู้คืนก่อนกำหนด อนึ่ง เพื่อลดการพึ่งพิงแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงิน บริษัทฯ ได้จัดหาแหล่งเงินทุนเพิ่มเติมโดยการออกและเสนอขายตั๋วเงินระยะสั้นให้แก่ผู้ลงทุนสถาบันหรือผู้ลงทุนรายใหญ่ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ได้เสนอขายตั๋วเงินรวมจำนวน 600 ล้านบาท รวมทั้งการออกหุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิและไม่มียกเว้นประกัน รวม 4 ครั้ง จำนวนเงินรวม 4,400 ล้านบาท เพื่อลดการพึ่งพิงดังกล่าวลงได้ระดับหนึ่ง

3.4.3 ความเสี่ยงจากความไม่สอดคล้องของระยะเวลาการให้สินเชื่อกับสินเชื่อที่ได้รับจากเจ้าหนี้

เนื่องจากงวดการผ่อนชำระของสินเชื่อสำหรับรถจักรยานยนต์ (คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 17 ของมูลค่าลูกหนี้สินเชื่อรวม ณ 31 ธันวาคม 2558) มีระยะเวลาให้สินเชื่อเฉลี่ยไม่เกิน 18 งวด และสินเชื่อสำหรับรถ 4 ล้อ (สัดส่วนร้อยละ 52 ของมูลค่าลูกหนี้สินเชื่อรวม ณ 31 ธันวาคม 2558) มีระยะเวลาให้สินเชื่อเฉลี่ยไม่เกิน 24 งวด ในขณะที่แหล่งเงินทุนของกลุ่มบริษัทฯ เป็นเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 กลุ่มบริษัทฯ มีเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินและตัวแลกเงินรวม 1,510.04 ล้านบาท เงินกู้ระยะยาวจากสถาบันการเงินจำนวน 1,000 ล้านบาท และเงินกู้ยืมระยะยาวจากกิจการที่เกี่ยวข้องกัน 400 ล้านบาท และหุ้นกู้ระยะยาว 4,400 ล้านบาทจึงทำให้มีความ



เสี่ยงจากเหตุการณ์ไม่ต่ออายุสัญญาเงินกู้ หรือเจ้าหนี้เรียกคืนเงินกู้ยืมระยะสั้นดังกล่าวคืนทันที หรือ อาจจะไม่มียอดเงินจ่ายคืนเงินกู้และหุ้นกู้เมื่อครบกำหนดระยะเวลา

รายการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละเทียบกับสินทรัพย์รวม
ลูกหนี้ที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี – สุทธิ	8,341.19	61.14
ลูกหนี้ที่ถึงกำหนดชำระเกิน 1ปี – สุทธิ	2,871.66	21.05
สินทรัพย์รวม	13,643.28	100.00
หนี้สินระยะสั้นที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	2,545.23	18.66

อย่างไรก็ดี กลุ่มบริษัทฯ เป็นลูกค้าที่ดีของสถาบันการเงิน และไม่เคยมีปัญหาด้านการเงินหรือการผิดนัดชำระหนี้ นอกจากนี้ เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในการจ่ายชำระคืนเงินกู้ระยะสั้น บริษัทฯ ได้เตรียมความพร้อมในการหาแหล่งเงินกู้อื่น รวมถึงการระดมทุนจากประชาชนในครั้งนี เพื่อเพิ่มสภาพคล่องและบริหารแหล่งเงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดทำประมาณการกระแสเงินสดครอบคลุมการคาดการณ์อัตราการเติบโตของสินเชื่อในอนาคต เพื่อวิเคราะห์ ประเมินสภาพคล่องและวางแผนจัดหาเงินทุนให้รองรับและสอดคล้องกับเงื่อนไขสินเชื่อดังกล่าว และทำให้การดำเนินธุรกิจดำเนินไปได้อย่างต่อเนื่อง

3.5 ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ

3.5.1 ความเสี่ยงที่จะเกิดความเสียหายจากการทุจริตของพนักงานสาขา

กลุ่มบริษัทฯ ประกอบธุรกิจให้สินเชื่อทะเบียนรถ สินเชื่อเช่าซื้อ และสินเชื่อส่วนบุคคลแบบไม่มีหลักประกัน ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ กระจายอำนาจอนุมัติวงเงินให้ผู้จัดการสาขาสมาารถอนุมัติและจ่ายเงินให้แก่ลูกค้าได้ทันทีในกรณีที่ไม่เกินอำนาจอนุมัติ และในกรณีที่ลูกค้ามาผ่อนชำระค่างวดที่สาขา เจ้าหน้าที่การเงินประจำแต่ละสาขาจะเป็นผู้รับเงินสดจากลูกค้า จากลักษณะดังกล่าวกลุ่มบริษัทฯ จึงอาจเผชิญความเสี่ยงจากการทุจริตของพนักงานระดับปฏิบัติการ

กลุ่มบริษัทฯ ตระหนักถึงโอกาสในการเกิดเหตุการณ์ดังกล่าว จึงได้วางระบบควบคุมภายในเพื่อตรวจสอบสาขาโดยการนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาช่วยสนับสนุน โดยมีเจ้าหน้าที่จากส่วนกลางสอบทานการปล่อยสินเชื่อกับลูกค้าทุกครั้งที่ได้รับสินเชื่อจากกลุ่มบริษัทฯ เพื่อยืนยันว่าลูกค้าได้รับเงินครบตามสัญญา และในทุกครั้งที่ลูกค้ามาผ่อนชำระค่างวดที่สาขา เจ้าหน้าที่จะต้องออกไปเสิร์ฟรับเงินจากระบบข้อมูลกลางให้กับลูกค้า อีกทั้งทางสำนักงานใหญ่มีระบบการเฝ้าระวัง หากสาขามียอดรับชำระเงินจากลูกค้ารวมเกินระดับที่บริษัทฯ กำหนด ทางสำนักงานใหญ่จะแจ้งให้สาขานำฝากเงินเข้าธนาคาร นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังมีหน่วยงานตรวจสอบสาขาทำหน้าที่ออกปฏิบัติงานสุ่มตรวจสอบการปล่อยสินเชื่อและการรับ-จ่ายเงินของสาขาเป็นประจำ โดยมาตรการต่างๆ และระบบงานที่บริษัทฯ วางไว้จะช่วยจำกัดความเสียหายที่จะเกิดขึ้นไว้ในระดับที่ไม่เป็นสาระสำคัญต่อผลประกอบการ อีกทั้งบริษัทฯ มีมาตรการให้พนักงานที่สามารถรับเงินจากลูกค้าหรือจ่ายเงินให้แก่ลูกค้า ต้องมีเงินประกันหรือบุคคลค้ำประกันการทำงาน ทั้งนี้ ตั้งแต่ปี 2553



เป็นต้นมา มีการทุจริตของพนักงานเกิดขึ้นทั้งหมด 8 ครั้ง กลุ่มบริษัทฯ ได้ประเมินความเสียหายเบื้องต้นอันเกิดจากการทุจริตของพนักงานคาดว่าจะมีความเสียหายไม่เกินจำนวน 880,000 บาท

3.6 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

3.6.1 ความเสี่ยงจากการที่กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นมากกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 10 มีนาคม 2559 กลุ่มแก้วบุตตาซึ่งประกอบด้วย นางสาวธิดา แก้วบุตตา นางสาวดวงใจ แก้วบุตตา นายฉัตรชัย แก้วบุตตา และนางจริยา แก้วบุตตา เป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ถือหุ้นรวมกันร้อยละ 52.11 ของทุนชำระแล้ว ซึ่งสัดส่วนการถือหุ้นดังกล่าว ส่งผลให้กลุ่มแก้วบุตตามีอำนาจในการควบคุม และมีอิทธิพลในการตัดสินใจ และสามารถควบคุมเสียงข้างมากในที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้ ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงในการรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลและตรวจสอบเรื่องที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอในที่ประชุมได้

อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาจากโครงสร้างบริษัทฯ พบว่าโครงสร้างบริษัทฯ มีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการชุดต่างๆ ไว้อย่างชัดเจน และโปร่งใส และมีการกำหนดมาตรการการทำการรายการที่เกี่ยวข้องกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นใหญ่ ผู้บริหาร รวมถึงบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ซึ่งบุคคลดังกล่าวไม่มีสิทธิออกเสียงในการอนุมัติรายการนั้นๆ รวมทั้งการจัดให้มีคณะกรรมการตรวจสอบที่มีความอิสระเข้าร่วมพิจารณาและตัดสินใจ เพื่อความโปร่งใสและเพื่อสร้างความมั่นใจให้ผู้ถือหุ้นว่าโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ มีการถ่วงดุลอำนาจและการบริหารงานที่มีประสิทธิภาพ

3.6.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ปัจจุบัน กลุ่มบริษัทฯ ได้รับความช่วยเหลือทางการเงินในรูปของการค้ำประกันเงินกู้จากผู้ถือหุ้นใหญ่ โดย ณ 10 มีนาคม 2559 กลุ่มแก้วบุตตาซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ รวม 52.11 ของทุนชำระแล้ว ค้ำประกันเงินกู้จำนวน 500 ล้านบาท เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจ (รายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2 ข้อ 11.1 รายละเอียดรายการระหว่างกัน) จึงอาจพิจารณาได้ว่าบริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงกลุ่มแก้วบุตตา และหากบริษัทฯ ไม่ได้ได้รับความช่วยเหลือทางการเงินดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

อนึ่ง การค้ำประกันดังกล่าวเป็นไปตามเงื่อนไขที่สถาบันการเงินเป็นผู้กำหนด ซึ่งทางกลุ่มบริษัทฯ กำลังเจรจากับสถาบันการเงินให้ดำเนินการถอนค้ำประกัน



4.ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์ถาวรหลัก

4.1.1 ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ – สหุทธิ

ณ 31 ธันวาคม 2558 กลุ่มบริษัท มีที่ดิน อาคารและอุปกรณ์สุทธิ จำนวน 390.90 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

ประเภทสินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ	มูลค่าสุทธิ (บาท)	ภาระผูกพัน
ที่ดิน	เป็นเจ้าของ	2,354,300	ไม่มี
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	เป็นเจ้าของ	77,412,503	ไม่มี
เครื่องตกแต่งสำนักงาน	เป็นเจ้าของ	75,772,565	ไม่มี
อุปกรณ์สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	73,084,006	ไม่มี
ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	162,274,642	มี
รวม		390,898,016	

หมายเหตุ กลุ่มบริษัท มีหนี้สินภายใต้สัญญาเช่าซื้อยานพาหนะ จำนวนทั้งสิ้น 45,932,576 บาท

4.2 ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ ลูกหนี้ตามสัญญาให้กู้เงิน

ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ ลูกหนี้ตามสัญญาให้กู้เงิน แสดงตามมูลค่าสุทธิที่จะได้รับ โดยแสดงจำนวนหนี้ตามสัญญาหักด้วยดอกเบี้ยที่ยังไม่ถึงเป็นรายได้ และค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญโดยจำแนกตามอายุหนี้ค้างชำระได้ดังนี้

ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ	31 ธันวาคม 2556		31 ธันวาคม 2557		31 ธันวาคม 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ไม่ค้างชำระหรือค้างชำระไม่เกิน 1 เดือน	1,134.23	62.93	1,540.68	62.59	1,804.24	60.31
ค้างชำระมากกว่า 1 เดือนถึง 3 เดือน	543.05	30.13	678.40	27.58	894.02	29.88
ค้างชำระมากกว่า 3 เดือน ถึง 6 เดือน	87.08	4.83	135.54	5.51	148.62	4.97
ค้างชำระมากกว่า 6 เดือน ถึง 12 เดือน	27.73	1.54	57.36	2.33	68.34	2.29
ค้างชำระมากกว่า 12 เดือน	10.17	0.56	49.58	2.01	76.40	2.55
รวม	1,802.26	100.00	2,461.56	100.00	2,991.62	100.00
หัก ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ	(66.74)	(3.70)	(137.71)	(5.59)	(169.43)	(5.66)
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ-สุทธิ	1,735.37	96.29	2,323.85	94.41	2,822.19	94.34



ลูกหนี้ตามสัญญาให้กู้เงิน	31 ธันวาคม 2556		31 ธันวาคม 2557		31 ธันวาคม 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ไม่ค้างชำระหรือค้างชำระไม่เกิน 1 เดือน	2,922.76	74.57	4,210.47	78.63	7,010.72	81.74
ค้างชำระมากกว่า 1 เดือนถึง 3 เดือน	808.14	20.62	940.19	17.56	1,297.49	15.13
ค้างชำระมากกว่า 3 เดือน ถึง 6 เดือน	110.55	2.82	116.01	2.17	142.68	1.67
ค้างชำระมากกว่า 6 เดือน ถึง 12 เดือน	45.27	1.15	43.56	0.81	55.79	0.65
ค้างชำระมากกว่า 12 เดือน	32.99	0.84	44.40	0.83	69.83	0.81
รวม	3,919.71	100.00	5,354.63	100.00	8,576.51	100.00
หัก ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ	(115.98)	(2.96)	(135.41)	(2.53)	(185.86)	(2.17)
ลูกหนี้ตามสัญญาให้กู้เงิน-สุทธิ	3,803.73	97.04	5,219.22	97.47	8,390.65	97.83

นโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

กลุ่มบริษัท มีนโยบายตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญตามระยะเวลาการค้างชำระของลูกหนี้คงเหลือหักด้วยดอกเบี้ยที่ยังไม่ถึงเป็นรายได้และมูลค่าหลักประกันซึ่งหลักประกันคำนวณในอัตราร้อยละ 0-75 ของจำนวนลูกหนี้คงเหลือหักด้วยดอกเบี้ยที่ยังไม่ถึงเป็นรายได้ โดยพิจารณาเปรียบเทียบถึงโอกาสในการรับชำระคืนจากลูกหนี้และจากการขายหลักประกัน หลักเกณฑ์การตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญในแต่ละงวดมีดังนี้

ระยะเวลาค้างชำระ	สัญญาเช่าซื้อและเงินให้กู้ยืมรถจักรยานยนต์		สัญญาเช่าซื้อและเงินให้กู้ยืมหลักประกันประเภทอื่น		เงินให้กู้ยืมส่วนบุคคล
	อัตราร้อยละของค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ	มูลค่าหลักประกัน (ร้อยละ)	อัตราร้อยละของค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ	มูลค่าหลักประกัน (ร้อยละ)	อัตราร้อยละของค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	1	75	1	75	1
ค้างชำระไม่เกิน 1 เดือน	2	75	2	75	1
ค้างชำระมากกว่า 1 เดือนถึง 3 เดือน	2	55-65	2	55-65	2
ค้างชำระมากกว่า 3 เดือน ถึง 6 เดือน	100	0	20	25-45	100
ค้างชำระมากกว่า 6 เดือน ถึง 12 เดือน	100	0	100	15	100
ค้างชำระมากกว่า 12 เดือน	100	0	100	0	100

หมายเหตุค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ = อัตราร้อยละของค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ X (ลูกหนี้คงเหลือตามสัญญา-ดอกเบี้ยที่ยังไม่ถึงเป็นรายได้-มูลค่าหลักประกันที่คำนวณในอัตราตามตารางข้างต้น)



นโยบายการตัดหนี้สูญ

กลุ่มบริษัทฯ กำหนดแนวทางการพิจารณาตัดหนี้สูญตามกฎหมายกระทรวงฉบับที่ 186 (พ.ศ. 2534) ออกตามความในประมวลรัษฎากรว่าด้วยการจำหน่ายหนี้สูญจากบัญชีลูกหนี้ดังนี้ หากหนี้ของลูกหนี้รายใดมีมูลหนี้ไม่เกิน 100,000 บาท มีการค้างชำระตั้งแต่ 3-4 งวดขึ้นไป และมีการดำเนินการติดตามทวงถามและ/หรือมีการทำหนังสือบอกเลิกสัญญา หากไม่ได้รับการติดต่อจากลูกหนี้ ทางกลุ่มบริษัทฯ จะพิจารณาตัดหนี้สูญได้ทันที สำหรับกรณีที่ลูกหนี้มีมูลหนี้ตั้งแต่ 100,000-500,000 บาท นอกจากมีลักษณะการติดตามทวงถามเหมือนกลุ่มลูกหนี้ข้างต้น แล้วกลุ่มบริษัทฯ จะต้องให้ศาลมีคำสั่งรับคำฟ้องหรือศาลได้มีคำสั่งรับคำขอเฉลี่ยหนี้แล้ว บริษัทฯ จึงจะสามารถตัดหนี้ดังกล่าวเป็นหนี้สูญได้ ส่วนกรณีที่ลูกหนี้มีมูลหนี้ตั้งแต่ 500,000 เป็นต้นไป จะต้องมีการฟ้องร้องลูกหนี้ในคดีล้มละลายและศาลได้มีคำสั่งรับคำฟ้องหรือ ศาลได้มีคำสั่งรับคำขอชำระหนี้แล้ว จึงจะสามารถตัดเป็นหนี้สูญได้

4.3 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

ณ 31 ธันวาคม 2558 กลุ่มบริษัทฯ มีสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนจำนวนรวม 7.83 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

ประเภทสินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่า(บาท)	ภาระผูกพัน
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	เป็นเจ้าของ	7,831,530	ไม่มี

4.4 เครื่องหมายการค้าและลิขสิทธิ์

ณ 31 ธันวาคม 2558 กลุ่มบริษัทฯ มีเครื่องหมายการค้า จำนวน 2 เครื่องหมาย โดยมีรายละเอียดดังนี้

เครื่องหมายการค้า/บริการ	ประเภท	สำหรับ	สถานะ	ออกให้	สิ้นสุด	เลขที่
	บริการ	บริการให้กู้ยืม รับจำนอง รับจำนำ	อนุญาติ	29 ม.ค. 56	10 พ.ย. 64	บ56313
	บริการ	บริการให้กู้ยืม รับจำนอง รับจำนำ	อนุญาติ	4 เม.ย.54	17 ก.พ. 63	บ49642

4.5 นโยบายการลงทุน

4.5.1 นโยบายการลงทุนและการควบคุมบริษัทย่อย

ณ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ ลงทุนในบริษัทย่อย 3 บริษัท คือ บริษัท เงินสดทันใจ จำกัด, บริษัทบริหารสินทรัพย์ เอสดับบลิวพี จำกัด และ บริษัท ศรีสวัสดิ์ อินเตอร์เนชั่นแนล โฮลดิ้ง จำกัด ในสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 99.99, 94.99 และ 90.00 โดยมูลค่าเงินลงทุนในบริษัทย่อยทั้ง 3 บริษัท ตามวิธีราคาทุนมีมูลค่ารวมเท่ากับ 153.99 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 1.22 ของสินทรัพย์รวมตามงบการเงินเฉพาะกิจการ



ทั้งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในธุรกิจที่เป็นประโยชน์หรือสนับสนุนธุรกิจหลักของบริษัทฯ เพื่อเสริมสร้างรายได้
กำไร และศักยภาพการเจริญเติบโตให้กับกลุ่มบริษัทฯ โดยนโยบายการบริหารงานของบริษัทฯ จะเป็นไปตาม
นโยบายของบริษัทฯ อีกทั้งการลงทุนต้องเป็นการดำรงสัดส่วนการถือหุ้นเพื่อให้บริษัทฯ สามารถบริหารและควบคุม
บริษัทฯ หรือมีส่วนกำหนดทิศทางการบริหารและควบคุมบริษัทร่วมได้ นอกจากนี้ การลงทุนจะเป็นไปได้ทั้งใน
รูปแบบการลงทุนเอง การร่วมทุน หรือการลงทุนบางส่วน อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ไม่มีนโยบายที่จะลงทุนในบริษัทที่ไม่
สามารถส่งตัวแทนไปเป็นกรรมการได้

4.5.2 นโยบายการลงทุนในหลักทรัพย์

บริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการลงทุนในหลักทรัพย์ นอกจากการลงทุนอันเกี่ยวเนื่องกับการดำเนินงานหลักของบริษัทฯ

4.6 สรุปสาระสำคัญของสัญญาที่สำคัญในการดำเนินงาน

4.6.1 สัญญาเงินกู้ยืมเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 กลุ่มบริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญาเพื่อขอสินเชื่อกับสถาบันการเงิน 6 แห่ง ดังรายละเอียด
ต่อไปนี้

สถาบันการเงินแห่งที่ 1

ผู้กู้	กลุ่มบริษัทฯ
ประเภทวงเงิน	วงเงินกู้ระยะสั้น
วงเงิน	2,100 ล้านบาท
หลักประกันและผู้ค้ำประกัน	ไม่มี
ภาระหนี้ ณ 31 ธ.ค. 2558	123.85 ล้านบาท
เงื่อนไขอื่นๆ	- กลุ่มบริษัทฯ สามารถเบิกเงินกู้ได้โดยอิงสัดส่วนจากจำนวนเงินที่กลุ่มบริษัทฯ ให้ สินเชื่อกับผู้เช่าซื้อ หรือผู้กู้ - ห้ามกลุ่มบริษัทฯ ให้กรรมการกู้ยืมเงินก่อนชำระหนี้ธนาคารเสร็จสิ้นทุกวงเงิน - กลุ่มบริษัทฯ ตกลงไม่ชำระเงินกู้ยืมเงินกรรมการก่อนชำระหนี้ธนาคารเสร็จสิ้นทุก วงเงินและเงินกู้ยืมกรรมการต้องไม่ติดดอกเบี้ยที่สูงกว่าอัตราเงินกู้ของธนาคาร - หากมีเหตุการณ์ใดที่ทำให้สถาบันการเงินเชื่อโดยเหตุอันสมควรว่าเหตุการณ์นั้น กระทบต่อฐานะทางการเงินของบริษัทฯ ถึงขนาดเป็นเหตุให้ความสามารถในการ ชำระหนี้ของบริษัทฯ ลดลงหรือระงับลง สถาบันการเงินมีสิทธิยกเลิกเงื่อนไขตาม สัญญาเงินกู้ได้ทันที



ผู้กู้	กลุ่มบริษัทฯ
ประเภทวงเงิน	วงเงินกู้เบิกเกินบัญชี
วงเงิน	30 ล้านบาท
หลักประกันและผู้ค้ำประกัน	ไม่มี
ภาระหนี้ ณ 31 ธ.ค. 2558	- ล้านบาท
เงื่อนไขอื่นๆ	- กลุ่มบริษัทฯ ตกลงไม่ชำระเงินกู้ยืมเงินกรรมการก่อนชำระหนี้ธนาคารเสร็จสิ้นทุกวงเงินและเงินกู้ยืมกรรมการต้องไม่คิดดอกเบี้ยที่สูงกว่าอัตราเงินกู้ของธนาคาร - ดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E Ratio) ไม่เกิน 3 เท่า (ไม่รวมเงินกู้ยืมกรรมการ) โดยพิจารณาจากงบการเงินรายปี

สถาบันการเงินแห่งที่ 2

ผู้กู้	กลุ่มบริษัทฯ
ประเภทวงเงิน	วงเงินกู้ระยะสั้น
วงเงิน	2,230 ล้านบาท
หลักประกันและผู้ค้ำประกัน	ไม่มี
ภาระหนี้ ณ 31 ธ.ค. 2558	86.19 ล้านบาท
เงื่อนไขอื่นๆ	- กลุ่มบริษัทฯ สามารถเบิกเงินกู้ได้โดยอิงสัดส่วนจากจำนวนเงินที่กลุ่มบริษัทฯ ให้สินเชื่อกับผู้เช่าซื้อ หรือผู้กู้ - สำหรับวงเงินกู้ 1,000 ล้านบาท มีเงื่อนไขให้บริษัทฯ ดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E Ratio) ไม่เกิน 3 เท่า - หากกลุ่มบริษัทฯ ผิดนัดหนี้หรือข้อผูกพันใดๆ ที่ทำกับสถาบันการเงิน สถาบันการเงินมีสิทธิเรียกร้องให้ผู้ค้ำประกัน ชำระคืนเงินต้นทั้งจำนวน พร้อมทั้งดอกเบี้ย ค่าสินไหมทดแทนและภาระติดพันอื่นๆ

ผู้กู้	กลุ่มบริษัทฯ
ประเภทวงเงิน	วงเงินกู้เบิกเกินบัญชี
วงเงิน	30 ล้านบาท
หลักประกันและผู้ค้ำประกัน	ไม่มี



ประกัน	
ภาระหนี้ ณ 31 ธ.ค. 2558	- ล้านบาท
เงื่อนไขอื่นๆ	หากผู้เบิกเงินเกินบัญชี ผู้ค้ำประกัน หรือผู้มีเงินฝากเป็นประกัน มีหนี้สินค้ำประกัน หรือเจรจาขอประนอมหนี้กับเจ้าหนี้อื่น หรือถูกฟ้องเป็นคดีต่อศาล ซึ่งธนาคารเห็นว่าก่อให้เกิดความเสียหายต่อสถานะทางการเงินหรือความมั่นคงของผู้เบิกเงินเกินบัญชี ผู้ค้ำประกัน หรือผู้มีเงินฝากเป็นประกัน ธนาคารมีสิทธิระงับการเบิกเงินเกินบัญชี บอกลีกสัญญาและเรียกหนี้เงินเบิกเกินบัญชีคืนได้ทันที

สถาบันการเงินแห่งที่ 3

ผู้กู้	กลุ่มบริษัทฯ
ประเภทวงเงิน	วงเงินกู้ระยะสั้น
วงเงิน	500 ล้านบาท
หลักประกันและผู้ค้ำประกัน	ค้ำประกันการใช้วงเงินโดยกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่
ภาระหนี้ ณ 31 ธ.ค. 2558	- ล้านบาท
เงื่อนไขอื่นๆ	บริษัทฯ ต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของงบการเงินรวมไม่เกิน 3.0 เท่า (ไม่รวมเงินกู้ยืมกรรมการ)

สถาบันการเงินแห่งที่ 4

ผู้กู้	กลุ่มบริษัทฯ
ประเภทวงเงิน	วงเงินกู้ระยะสั้น
วงเงิน	300 ล้านบาท
หลักประกันและผู้ค้ำประกัน	ไม่มี
ภาระหนี้ ณ 31 ธ.ค. 2558	- ล้านบาท
เงื่อนไขอื่นๆ	- บริษัทฯ ต้องดำเนินการไถ่ถอนหลักประกันกับสถาบันการเงินอื่น ภายใน ไตรมาส 1 ปี 2558 - บริษัทฯ จะไม่ก่อภาระผูกพันกับทรัพย์สินถาวรของบริษัท ยกเว้นการโอนสิทธิในลูกหนี้และทะเบียนรถที่มีสัญญากับสถาบันการเงินที่ได้ลงนามไว้เดิม - บริษัทฯ ต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของงบการเงินรวมไม่เกิน 3.0 เท่า (ไม่รวมเงินกู้ยืมกรรมการ)



	เกิน 4.5 เท่า โดยพิจารณางบการเงินล่าสุด • ตระกูลแก้วบุตตา จะต้องถือหุ้นไม่ต่ำกว่าร้อยละ 51
ผู้กู้	กลุ่มบริษัทฯ
ประเภทวงเงิน	วงเงินกู้ระยะยาว
วงเงิน	1,500 ล้านบาท
หลักประกันและผู้ค้ำประกัน	ไม่มี
ภาระหนี้ ณ 31 ธ.ค. 2558	1,200 ล้านบาท
เงื่อนไขอื่นๆ	• บริษัทฯต้องดำเนินการไถ่ถอนหลักประกันกับสถาบันการเงินอื่น ภายใน ไตรมาส 1 ปี 2558 • บริษัทฯจะไม่ก่อภาระผูกพันกับทรัพย์สินถาวรของบริษัท ยกเว้นการโอนสิทธิในลูกหนี้และทะเบียนรถที่มีสัญญากับสถาบันการเงินที่ได้ลงนามไว้เดิม • บริษัทฯต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของงบการเงินรวมไม่เกิน 4.5 เท่า โดยพิจารณางบการเงินล่าสุด • ตระกูลแก้วบุตตา จะต้องถือหุ้นไม่ต่ำกว่าร้อยละ 51

สถาบันการเงินแห่งที่ 5

ผู้กู้	กลุ่มบริษัทฯ
ประเภทวงเงิน	วงเงินกู้ระยะยาว
วงเงิน	400 ล้านบาท
หลักประกันและผู้ค้ำประกัน	ไม่มี
ภาระหนี้ ณ 31 ธ.ค. 2558	400 ล้านบาท
เงื่อนไขอื่นๆ	• บริษัทฯจะไม่ก่อภาระผูกพันกับทรัพย์สินถาวรของบริษัท ยกเว้นการโอนสิทธิในลูกหนี้และทะเบียนรถที่มีสัญญากับสถาบันการเงินที่ได้ลงนามไว้เดิม • บริษัทฯต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของงบการเงินรวมไม่เกิน 4.5 เท่า โดยพิจารณางบการเงินล่าสุด • ตระกูลแก้วบุตตา จะต้องถือหุ้นไม่ต่ำกว่าร้อยละ 51

สถาบันการเงินแห่งที่ 6

ผู้กู้	กลุ่มบริษัทฯ
ประเภทวงเงิน	วงเงินกู้ระยะยาว



วงเงิน	500 ล้านบาท
หลักประกันและผู้ค้ำประกัน	ไม่มี
ภาระหนี้ ณ 31 ธ.ค. 2558	500 ล้านบาท
เงื่อนไขอื่นๆ	• บริษัทจะไม่ก่อภาระผูกพันกับทรัพย์สินถาวรของบริษัท ยกเว้นการโอนสิทธิในลูกหนี้และทะเบียนรถที่มีสัญญากับสถาบันการเงินที่ได้ลงนามไว้เดิม • บริษัทต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของงบการเงินรวมไม่เกิน 4.5 เท่า โดยพิจารณาจากงบการเงินล่าสุด • ตระกูลแก้วบุตตา จะต้องถือหุ้นไม่ต่ำกว่าร้อยละ 51

4.6.2 ตัวแลกเงิน

กลุ่มบริษัทฯ มีตัวแลกเงินระยะสั้นที่ได้รับอนุญาตให้เสนอขายวงเงินรวมทั้งสิ้น 3,000 ล้านบาท อายุไม่เกิน 270 วัน เสนอขายต่อผู้ลงทุนสถาบันหรือผู้ลงทุนรายใหญ่ ณ 31 ธันวาคม 2558 มีตัวแลกเงินที่ออกขายแล้วจำนวน 600 ล้านบาท

4.6.3 สัญญาเช่าสาขา

กลุ่มบริษัทฯ ได้ทำสัญญาเช่าพื้นที่กับบุคคลภายนอก และบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง เพื่อใช้เป็นสาขา โดยมีระยะเวลาตามสัญญาเช่าส่วนใหญ่ไม่เกิน 4 ปี เงื่อนไขการชำระเงินรายเดือน ราย 3 เดือน ราย 6 เดือน และรายปี

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 กลุ่มบริษัทฯ มีภาระผูกพันจากการเช่าสาขารวม 1,590 สาขา (รวมสาขาบางส่วนที่บริษัทได้จ่ายมัดจำค่าเช่าล่วงหน้าก่อนที่จะเริ่มเปิดดำเนินการในปี 2559) คิดเป็นภาระผูกพันตามสัญญาเช่ารวมทั้งสิ้น 386.83 ล้านบาท



5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ไม่มี



6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ข้อมูลบริษัท

ชื่อบริษัท	: บริษัท ศรีสวัสดิ์ พาวเวอร์ 1979 จำกัด (มหาชน)
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 33/4 อาคารเดอะไนน์ แกรนด์ พระราม 9 ทาวเวอร์ บี ชั้น 15 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310
ประเภทธุรกิจ	: ให้บริการสินเชื่อรายย่อยแบบมีหลักประกัน
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107556000400
ทุนจดทะเบียน	: 1,060,000,000 บาท
ทุนชำระแล้ว	: 1,019,997,885 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,019,997,885 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
Website	: www.meebaanmeerod.com
โทรศัพท์	: 0-2693-5555
โทรสาร	: 0-2168-1335
บุคคลอ้างอิง	
นายทะเบียนหลักทรัพย์	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 93 ชั้น 14 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทร. 0-2009-9000 โทรสาร 0-2009-9992
นายทะเบียนหุ้นกู้	: ธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน) เลขที่ 3000 ถนนพหลโยธิน แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900 โทร. 0-2299-1111
ผู้สอบบัญชี	: นายบุญเลิศ กมลชนกกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5339 หรือ นางอโนทัย ลีกิจวัฒน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3442 หรือ น.ส.สกุณา แย้มสกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4906 บริษัท ไพร์วหอเดอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอพีเอส จำกัด ชั้น 15 อาคารบางกอกซิตี้ทาวเวอร์ เลขที่ 179/74-80 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120 โทร. 0-2344-1000 โทรสาร 0-2286-5050



ผู้ตรวจสอบภายใน : บริษัท พีแอนด์แอล อินเทอร์เน็ต จำกัด
73/290-294 เดอะฟิฟท์ อเวนิว อาคารบี ชั้น 2 ถนนกรุงเทพ-นนท์
ตำบลบางเขน อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี 11000

ข้อมูลของนิติบุคคลที่บริษัทฯ ถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

ชื่อบริษัท : บริษัท เงินสดทันใจ จำกัด
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลขที่ 33/4 อาคารเดอะไนน์ แกรนด์ พระราม 9 ทาวเวอร์ บี ชั้น 15
ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310
ประเภทธุรกิจ : ให้บริการเช่าซื้อรถยนต์ไฮบริดใหม่และสินเชื่อส่วนบุคคล
ทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว : 50,000,000 บาท

ชื่อบริษัท : บริษัทบริหารสินทรัพย์ เอสดีบิลิฟี่ จำกัด
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลขที่ 33/4 อาคารเดอะไนน์ แกรนด์ พระราม 9 ทาวเวอร์ บี ชั้น 15
ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310
ประเภทธุรกิจ : ให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้สินและบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ
ทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว : 100,000,000 บาท

ชื่อบริษัท : บริษัท ศรีสวัสดิ์ อินเตอร์เนชั่นแนล โฮลดิ้ง จำกัด
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลขที่ 33/4 อาคารเดอะไนน์ แกรนด์ พระราม 9 ทาวเวอร์ บี ชั้น 15
ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310
ประเภทธุรกิจ : ลงทุนในกิจการอื่น
ทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว : 10,000,000 บาท