

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เมืองไทย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย (“บริษัทฯ”) ก่อตั้งโดย นายชูชาติ เพ็ชรอำไพ และนางดาวณา เพ็ชรอำไพ ตั้งแต่วันที่ 22 พฤษภาคม 2535 ปัจจุบัน บริษัทฯ จัดเป็นผู้ให้บริการทางการเงินที่มีใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทยแก่ลูกค้ารายย่อย (Microfinance) เป็นหลัก ซึ่งยานพาหนะที่สามารถนำมาใช้เป็นประกันได้นั้น ประกอบด้วย รถจักรยานยนต์ รถยนต์ รถกระบะ และรถเพื่อการเกษตร ที่จดทะเบียนกับกรมขนส่งทางบก และบริษัทฯ ยังขยายการให้บริการสินเชื่อครอบคลุมไปยังสินเชื่อที่ใช้ที่ดินเพื่อการเกษตรเป็นประกัน และสินเชื่อนาโนไฟแนนซ์ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการสินเชื่อของลูกค้าได้อย่างทั่วถึงมากยิ่งขึ้น

อย่างไรก็ตาม ในปี 2562 นี้ บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงศักยภาพของธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ใหม่ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่โดดเด่นสำหรับกลุ่มลูกค้าสินเชื่อทะเบียนรถจักรยานยนต์เดิมของบริษัทฯ ซึ่งมีจำนวนลูกค้ากว่า 1.7 ล้านราย ณ สิ้นปี 2562 คณะกรรมการบริษัทฯ จึงมีมติจัดตั้งบริษัทย่อย คือ บริษัท เมืองไทย ลิสซิ่ง จำกัด เมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2562 ด้วยทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว จำนวน 20 ล้านบาท

บริษัท เมืองไทย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของบริษัทย่อยโดยตรง จำนวน 2 บริษัท คือ บริษัท เมืองไทยลิสซิ่ง อินชัวร์نس โบรกเกอร์ มีลักษณะการประกอบธุรกิจเป็นนายหน้าประกันภัย และ บริษัท เมืองไทย ลิสซิ่ง จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจเช่าซื้อ

ปรัชญาหลักในการดำเนินธุรกิจของผู้ก่อตั้งบริษัท คือ คุณชูชาติ เพ็ชรอำไพ และคุณดาวณา เพ็ชรอำไพ คือการเป็นผู้ให้บริการสินเชื่อไมโครไฟแนนซ์ ที่ช่วยให้ประชาชนที่ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินกู้จากสถาบันการเงิน สามารถเข้าถึงแหล่งเงินกู้ได้ด้วยต้นทุนทางการเงินที่เป็นธรรมและโปร่งใส หลักปรัชญาดังกล่าวจึงได้กลายมาเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจบนบรรทัดฐานของหลักธรรมาภิบาล การบริหารจัดการความเสี่ยงที่เหมาะสม รวมถึงยุทธศาสตร์เพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืนของบริษัทฯ เพื่อเป็น “ผู้ให้บริการสินเชื่อไมโครไฟแนนซ์ที่รับผิดชอบต่อ” อันหมายถึงการสร้างผลิตภัณฑ์สินเชื่อไมโครไฟแนนซ์ที่สามารถตอบสนองต่อการเข้าถึงบริการทางการเงิน (Financial Inclusion) ของประเทศด้วยความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายของธนาคารแห่งประเทศไทย

ปัจจุบัน บริษัทฯ มุ่งเน้นการเติบโตด้วยการขยายฐานลูกค้าผ่านการขยายสาขาเพื่อให้ครอบคลุมทั่วทุกพื้นที่ในประเทศ โดยมีเป้าหมายเพื่อช่วยพัฒนาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของประชาชนให้ง่ายและสะดวกยิ่งขึ้น ทั้งนี้บริษัทฯ เชื่อมั่นว่าการกระจายการเข้าถึงทางการเงินให้แก่ประชาชน เป็นการช่วยลดความเหลื่อมล้ำทางการเงินในประเทศ ซึ่งเป็นรากฐานสำคัญของระบบเศรษฐกิจอย่างยั่งยืน อย่างไรก็ตาม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562



บริษัทฯ มีสาขาจำนวน 4,107 สาขา กระจายอยู่ทั่วประเทศ (ยกเว้น จังหวัดนราธิวาส จังหวัดปัตตานี และจังหวัดยะลา)

ทั้งนี้ กลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ เป็นลูกค้ารายย่อยทั้งที่มีรายได้ประจำ และไม่ประจำ และเป็นผู้มีส่วนได้เสียที่สำคัญยิ่งของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีอย่างยั่งยืนกับลูกค้า โดยยึดหลักปฏิบัติในการให้บริการที่เป็นเลิศแก่ลูกค้า (Service Excellence Policy) ดังสโลแกนของบริษัทฯ “บริการใกล้ชิด ดุจดามมิตรที่รู้ใจ” นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมุ่งมั่นพัฒนาและยกระดับการให้บริการอย่างเป็นธรรม (Market Conduct) แก่ลูกค้าของทั้งอุตสาหกรรมให้เกิดความเป็นธรรมและโปร่งใสอย่างแท้จริง ด้วยเหตุนี้ บริษัทฯ จึงได้รับความไว้วางใจจากลูกค้ามาใช้บริการสินเชื่อของบริษัทฯ และเติบโตอย่างขึ้นอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบัน บริษัทฯ มีลูกค้าจำนวนกว่า 1.7 ล้านราย จากหลากหลายกลุ่มอาชีพ

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ และเป้าหมายการประกอบธุรกิจ

วิสัยทัศน์ (Vision)

เราจะดำรงความเป็นผู้นำอันดับ 1 ในธุรกิจไมโครไฟแนนซ์

พันธกิจ (Mission)

1. บริษัทฯ จะขยายพื้นที่การให้บริการลูกค้าให้ครอบคลุมทุกภูมิภาคของประเทศ โดยเปิดดำเนินการในรูปแบบสาขาใหญ่ สาขาย่อย และศูนย์บริการภายในปี 2563 จะต้องมียอดสาขา 4,500 สาขา
2. บริษัทฯ จะต้องมีส่วนแบ่งการตลาดมากเป็นอันดับ 1 ในแต่ละพื้นที่ที่เปิดดำเนินการ และฐานลูกค้าของบริษัทฯ จะต้องเพิ่มขึ้นทุกปีอย่างน้อยปีละ 30 เปอร์เซ็นต์
3. บริษัทฯ จะต้องมียอดปล่อยสินเชื่อเฉลี่ยต่อจำนวนพนักงานสูงที่สุดในธุรกิจเดียวกัน
4. บริษัทฯ จะให้ความสำคัญกับการกำกับดูแลและการบริหารหนี้ โดยใช้ MTC Model เป็นเครื่องมือในการดำเนินงาน
5. บริษัทฯ จะให้บริการที่เป็นเลิศ และสร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ ในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ปี 2535
▪ เริ่มประกอบธุรกิจเข้าซื้อรถจักรยานยนต์ใหม่และมือสองในนาม “บริษัท ดี.เอส. ลิซซิ่ง จำกัด”
ปี 2539
▪ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 13 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 2 ล้านบาท เป็น 15 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 130,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อนำเงินไปใช้ในการขยายสินเชื่อ
▪ ขยายการให้บริการสินเชื่อไปยังภาคกลาง โดยเริ่มจากการเปิดสาขาที่จังหวัดลพบุรีเป็นจังหวัดแรก



ปี 2541
▪ เริ่มให้บริการสินเชื่อจำนำทะเบียนรถจักรยานยนต์
ปี 2544
▪ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 35 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 15 ล้านบาท เป็น 50 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 350,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อนำเงินไปใช้ในการขยายสินเชื่อ
▪ เริ่มให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถเพื่อการเกษตร
▪ เปลี่ยนชื่อบริษัทจาก “บริษัท ดี.เอส. ลิสซิ่ง จำกัด” เป็น “บริษัท เมืองไทย ลิสซิ่ง จำกัด”
▪ ยกเลิกการประกอบธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์
ปี 2546
▪ เริ่มให้บริการสินเชื่อจำนำทะเบียนรถยนต์
ปี 2547
▪ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 50 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 50 ล้านบาท เป็น 100 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อนำเงินไปใช้ในการขยายสินเชื่อ
▪ ขยายการให้บริการสินเชื่อไปยังภาคตะวันออก โดยเริ่มจากการเปิดสาขาที่จังหวัดชลบุรีเป็นจังหวัดแรก
ปี 2549
▪ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 100 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 100 ล้านบาท เป็น 200 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 1,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อนำเงินไปใช้ในการขยายสินเชื่อ
▪ เริ่มประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทย โดยได้รับอนุญาตจากกระทรวงการคลังเมื่อวันที่ 31 สิงหาคม 2549
ปี 2550
▪ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 50 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 200 ล้านบาท เป็น 250 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อนำเงินไปใช้ในการขยายสินเชื่อ
ปี 2551
▪ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 100 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 250 ล้านบาท เป็น 350 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 1,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อนำเงินไปใช้ในการขยายสินเชื่อ
▪ ขยายการให้บริการสินเชื่อไปยังภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยเริ่มจากการเปิดสาขาที่จังหวัดขอนแก่นเป็นจังหวัดแรก



▪ ย้ายสำนักงานใหญ่จากอาคารเลขที่ 13 ซอยเจริญสุขนิทวงศ์ แขวงบางอ้อ เขตบางพลัด กรุงเทพมหานคร มาอยู่ ณ อาคารเลขที่ 32/1 ถนนเจริญสุขนิทวงศ์ แขวงบางอ้อ เขตบางพลัด กรุงเทพมหานคร
ปี 2552
▪ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 100 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 350 ล้านบาท เป็น 450 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 1,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อนำเงินไปใช้ในการขยายสินเชื่อ
ปี 2553
▪ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 150 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 450 ล้านบาท เป็น 600 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 1,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อนำเงินไปใช้ในการขยายสินเชื่อ
ปี 2554
▪ บริษัทฯ ได้เข้าลงทุนซื้อหุ้นของบริษัท เมืองไทยลิซซิง อินชัวร์นซ์ โบรกเกอร์ จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยจากผู้ถือหุ้นเดิม จำนวน 19,998 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้บริการเสริมแก่ลูกค้าที่มาใช้บริการสินเชื่อของบริษัทฯ ▪ เดือนกรกฎาคม 2554 เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 470 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 600 ล้านบาท เป็น 1,070 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 4,700,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อนำเงินไปใช้ในการขยายสินเชื่อ ▪ เดือนพฤศจิกายน 2554 เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 30 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียน 1,070 ล้านบาท เป็น 1,100 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 300,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อนำเงินไปใช้ในการขยายสินเชื่อ ▪ บริษัทฯ ซื้อและรับโอนลูกหนี้เงินให้สินเชื่อจากผู้ถือหุ้นใหญ่มูลค่า 537.82 ล้านบาท ในราคาตามมูลค่าคงเหลือของลูกหนี้
ปี 2555
▪ เพิ่มทุนจดทะเบียน 160 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 1,100 ล้านบาท เป็น 1,260 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 1,600,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อนำเงินไปใช้ในการขยายสินเชื่อ ▪ เปิดดำเนินการศูนย์ประมวลผลแห่งแรกและแห่งที่ 2 ที่จังหวัดพิษณุโลก และจังหวัดอยุธยา เพื่อเป็นศูนย์กลางในการจัดประมวลผลที่สาขาต่างๆ ในเขตภาคเหนือ ภาคกลาง และภาคตะวันตก
ปี 2556
▪ เพิ่มทุนจดทะเบียน 315 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 1,260 ล้านบาท เป็น 1,575 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 3,150,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อนำเงินไปใช้ในการขยายสินเชื่อ



ปี 2557
▪ เปิดดำเนินการศูนย์ประมวลผลแห่งที่ 3 ที่จังหวัดชลบุรี เพื่อเป็นศูนย์กลางในการจัดประมวลผลที่สาขาต่างๆ ในเขตภาคกลางและภาคตะวันออก โดยเริ่มการประมวลครั้งแรกเมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2557 ▪ เปิดดำเนินการศูนย์ประมวลผลแห่งที่ 4 ที่จังหวัดขอนแก่น เพื่อเป็นศูนย์กลางในการจัดประมวลผลที่สาขาต่างๆ ในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยเริ่มการประมวลครั้งแรกเมื่อวันที่ 20 มีนาคม 2557 ▪ ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2557 เมื่อวันที่ 28 เมษายน 2557 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ดำเนินการดังนี้ - แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด - เปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากหุ้นละ 100 บาท เป็น 1 บาท - เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 545 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 1,575 ล้านบาท เป็น 2,120 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 545 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ซึ่งมีรายละเอียดการจัดสรรดังนี้ (1) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 502.50 ล้านหุ้น เสนอขายให้แก่ประชาชน (2) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 42.50 ล้านหุ้น เสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย (3) วันที่ 26 พฤศจิกายน 2557 หุ้นของบริษัทฯได้ทำการซื้อขายเป็นครั้งแรกในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ มีจำนวนสาขาทั้งสิ้น 506 สาขา
ปี 2558
▪ เริ่มให้บริการสินเชื่อโฉนดที่ดิน ▪ เริ่มให้บริการสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทย หรือสินเชื่อ nano finance โดยได้รับอนุญาตจากกระทรวงการคลังเมื่อวันที่ 26 พฤษภาคม 2558 ▪ ขยายการให้บริการสินเชื่อไปยังภาคใต้ โดยเริ่มจากการเปิดสาขาที่จังหวัดสุราษฎร์ธานีเป็นจังหวัดแรก
ปี 2559
▪ เปิดสาขาเพื่อเพิ่มพื้นที่การให้บริการในแต่ละภาค ดังนี้ ภาคเหนือสาขาเพิ่มขึ้น 87 สาขา ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ สาขาเพิ่มขึ้น 282 สาขา ภาคกลางสาขาเพิ่มขึ้น 282 สาขา ภาคใต้สาขาเพิ่มขึ้น 73 สาขา รวมเปิดสาขาทั้งสิ้น 724 สาขา ▪ เพิ่มช่องทางการจ่ายชำระเงิน โดยลูกค้าสามารถชำระผ่านเคาน์เตอร์เซอร์วิส



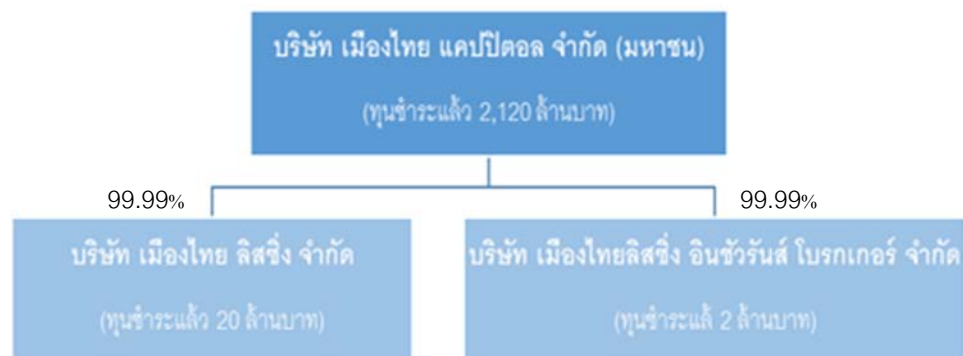
ปี 2560
■ เปิดสาขาเพื่อเพิ่มพื้นที่การให้บริการในแต่ละภาค ดังนี้ ภาคเหนือสาขาเพิ่มขึ้น 66 สาขา ภาคตะวันออกเฉียงเหนือสาขาเพิ่มขึ้น 226 สาขา ภาคกลางสาขาเพิ่มขึ้น 389 สาขา ภาคใต้สาขาเพิ่มขึ้น 79 สาขา รวมเปิดสาขาทั้งสิ้น 760 สาขา ■ เพิ่มช่องทางการจ่ายชำระหนี้โดยลูกค้าสามารถชำระผ่านบิกซี เทสโก้ โลตัส และแอร์พอร์ต ■ เปิดดำเนินการศูนย์ประมวลผลแห่งที่ 5 ที่จังหวัดนครราชสีมา เพื่อเป็นศูนย์กลางในการจัดประมวลผลที่สาขาต่างๆ ในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยเริ่มการประมวลครั้งแรกเมื่อวันที่ 27 กรกฎาคม 2560
ปี 2561
■ เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2561 บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนชื่อบริษัทจาก บริษัท เมืองไทย ลิซซิ่ง จำกัด (มหาชน) เป็น บริษัท เมืองไทย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2561 เมื่อวันที่ 20 เมษายน 2561 ■ เปิดสาขาเพื่อเพิ่มพื้นที่การให้บริการในแต่ละภาค ดังนี้ ภาคเหนือสาขาเพิ่มขึ้น 81 สาขา ภาคตะวันออกเฉียงเหนือสาขาเพิ่มขึ้น 231 สาขา ภาคกลางสาขาเพิ่มขึ้น 456 สาขา ภาคใต้สาขาเพิ่มขึ้น 87 สาขา รวมเปิดสาขาทั้งสิ้น 855 สาขา ■ เพิ่มช่องทางการเช็คค่างวดโดยลูกค้าสามารถเช็คผ่านระบบแอปพลิเคชันเมืองไทย 4.0 เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้ามากขึ้น ■ เปิดดำเนินการศูนย์ประมวลผลแห่งที่ 6 ที่จังหวัดราชบุรี เพื่อเป็นศูนย์กลางในการจัดประมวลผลที่สาขาต่างๆ ในเขตภาคกลางและภาคใต้ โดยเริ่มการประมวลครั้งแรกเมื่อวันที่ 27 เมษายน 2561 ■ บริษัทฯ ได้รับการประเมินโดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) ในการประเมิน Corporate Governance Report of Thai Listed Companies (CGR) โดยได้รับคะแนนระดับ “ดีเยี่ยม” เป็นปีแรก
ปี 2562
■ บริษัทฯ ขออนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อจำนำทะเบียนรถยนต์ภายใต้ใบอนุญาตสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับจากธนาคารแห่งประเทศไทย ซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2562 เป็นต้นไป ■ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2562 เมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2562 มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ จัดตั้งบริษัทย่อย คือ บริษัท เมืองไทย ลิซซิ่ง จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วจำนวน 20 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 200,000 หุ้น ราคาหุ้นละ 100 บาท และบริษัทฯ มีสัดส่วนในการถือหุ้นในบริษัท เมืองไทย ลิซซิ่ง จำกัด จำนวนร้อยละ 99.99 ทั้งนี้วัตถุประสงค์ในการจัดตั้งบริษัทย่อยดังกล่าว เพื่อขยายธุรกิจการปล่อยสินเชื่อ ■ เปิดสาขาเพื่อเพิ่มพื้นที่การให้บริการในแต่ละภาค ดังนี้ ภาคเหนือสาขาเพิ่มขึ้น 68 สาขา ภาคตะวันออกเฉียงเหนือสาขาเพิ่มขึ้น 228 สาขา ภาคกลางสาขาเพิ่มขึ้น 434 สาขา ภาคใต้สาขาเพิ่มขึ้น 98 สาขา รวมเปิดสาขาทั้งสิ้น 828 สาขา



- เพิ่มช่องทางการชำระค่างวดโดยลูกค้าสามารถชำระค่างวดผ่านแอปพลิเคชัน K-Plus ของธนาคารกรุงไทย โดยไม่มีค่าธรรมเนียมในการทำรายการเพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้ามากขึ้น
- ได้รับการรับรองเข้าร่วมเป็นสมาชิกโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (Thailand's Private Sector Collective Action Coalition Against Corruption: CAC)
- ได้รับรางวัล Board of the Year Awards ประจำปี 2561 ซึ่งจัดโดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) ซึ่งมอบให้แก่คณะกรรมการบริษัทจดทะเบียนที่มีการกำกับดูแลกิจการที่ดี
- ได้รับการคัดเลือกให้เป็น “หุ้นยั่งยืน” ประจำปี 2562 จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และได้รับการเข้าร่วมคำนวณในดัชนีหุ้นยั่งยืน SETTHSI
- บริษัทฯ ได้รับการประเมินโดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) ในการประเมิน Corporate Governance Report of Thai Listed Companies (CGR) โดยได้รับคะแนนระดับ “ดีเยี่ยม” เป็นปีที่ 2 ติดต่อกัน

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 เป็นดังต่อไปนี้



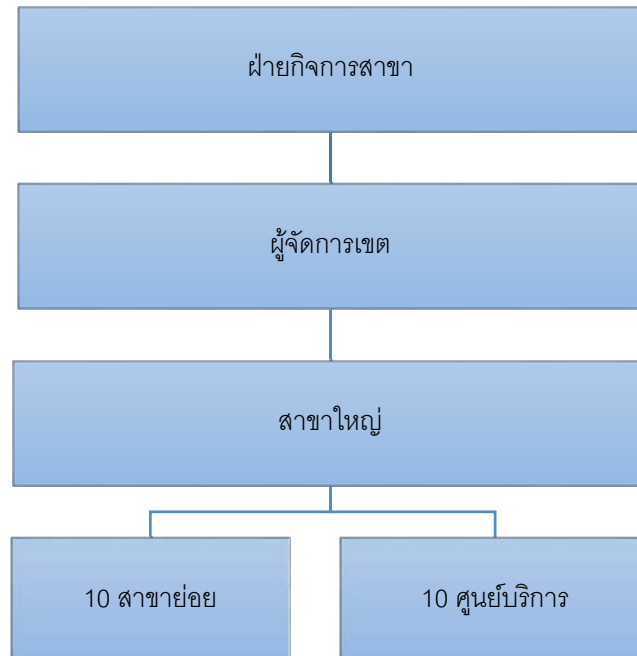
นโยบายการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

1. บริษัท เมืองไทย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (“MTC”)

MTC ดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถด้วยใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทยแก่ลูกค้ารายย่อย (Microfinance) เป็นหลัก นอกจากนี้ ยังให้บริการสินเชื่อโดยมีโฉนดที่ดินเป็นประกัน และสินเชื่อนาโนไฟแนนซ์ให้แก่ลูกค้ารายย่อยที่เป็นบุคคลธรรมดาทั่วไปผ่านสาขาของ MTC ที่กระจายอยู่ทั่วทุกภูมิภาคของประเทศ ด้วยการบริหารแบบการกระจายอำนาจ (decentralization) สู่สาขาซึ่งแบ่งเป็น สาขาใหญ่ สาขาย่อย และศูนย์บริการ โดยสาขาใหญ่จะอยู่ภายใต้

การดูแลของผู้จัดการเขต ซึ่งจะขึ้นตรงกับฝ่ายกิจการสาขา โดยแต่ละสาขาใหญ่มีหน้าที่บริหาร 10 สาขาย่อย และ 10 ศูนย์บริการ

การบริหารจัดการสาขาแบบกระจายอำนาจของ MTC



เนื่องจากธุรกิจการให้บริการทางการเงินแก่ลูกค้ารายย่อยของบริษัทฯ ยังคงเน้นการใช้มนุษยสัมพันธ์ (Human Relations) เป็นสำคัญ จึงสะท้อนมายังโครงสร้างการบริหารแบบการกระจายอำนาจ (Decentralization) เพื่อการเข้าถึงและรักษาสถานลูกค้ารายย่อย

MTC จึงมุ่งเน้นกลยุทธ์ด้านการบริหารดังต่อไปนี้

- การพัฒนาทรัพยากรบุคคลและวัฒนธรรมองค์กรให้แข็งแกร่ง เพื่อให้ผู้บริหารระดับกลาง สามารถดูแลพนักงานได้บังคับบัญชาให้ปฏิบัติงานได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ เพื่อบรรลุเป้าหมายของบริษัท และเพื่อรักษาระดับความสามารถทางการแข่งขัน
- การเสริมสร้างระบบตรวจสอบภายในให้มีประสิทธิภาพ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้เสียอื่น
- การเสริมสร้างความมั่นคงและความปลอดภัยโดยเฉพาะด้านการบริหารการเงิน และการจัดการข้อมูลด้วยการใช้เทคโนโลยีและระบบสารสนเทศ

2. บริษัท เมืองไทยลิซซิง อินชัวร์นซ์ โบรกเกอร์ จำกัด ("MTLI")

MTLI จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2554 โดยมีทุนที่ออกและเรียกชำระแล้วจำนวน 2 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 20,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ปัจจุบัน บริษัทฯ ถือหุ้นใน MTLI จำนวน 19,998 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด



MTLI ประกอบธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย ได้แก่ พรบ. รถจักรยานยนต์และรถยนต์ และประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล โดยได้รับใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยตามพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535 จากสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) เมื่อวันที่ 4 พฤษภาคม 2554

3. บริษัท เมืองไทย ลิซซิ่ง จำกัด ("MTLS")

MTLS จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2562 โดยมีทุนที่ออกและเรียกชำระแล้วจำนวน 20 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 200,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ปัจจุบัน บริษัทฯ ถือหุ้นใน MTLS จำนวน 199,997 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด

MTLS ประกอบธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ผ่านสาขาของ MTC ซึ่งเริ่มดำเนินธุรกิจตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2562



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

2.1 โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัทฯ

ประเภทของรายได้	ปี 2562		ปี 2561		ปี 2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้ดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมในการให้บริการสินเชื่อ						
- สินเชื่อทะเบียนรถและที่ดิน	9,603.50	75.69	8,096.29	77.73	6,116.56	81.87
- สินเชื่อส่วนบุคคล	2,270.96	17.90	1,448.02	13.90	678.36	9.08
- สินเชื่อเช่าซื้อ	5.23	0.04	-	-	-	-
รวมรายได้ดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมในการให้บริการสินเชื่อ	11,879.69	93.63	9,544.31	91.63	6,794.92	90.95
รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ ¹⁾	723.22	5.70	796.38	7.64	642.03	8.59
รายได้ ^{อื่น} ²⁾	85.02	0.67	75.77	0.73	34.04	0.46
รวมรายได้ทั้งหมด	12,687.93	100.00	10,416.46	100.00	7,470.99	100.00

หมายเหตุ : 1) รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ ประกอบด้วย ค่าปรับและค่าติดตามทวงถาม ค่านายหน้าจากการขายประกันของ MTLI

2) รายได้อื่น ประกอบด้วย รายได้ค่าบริการข้อมูลแก่บริษัทประกัน, กำไรจากการขายทรัพย์สิน, ค่าเสียหายจากการยึดรถ เป็นต้น

2.2 ลักษณะและบริการของบริษัทฯ

ในปี 2562 เมืองไทยแคมปีดอลได้ขยายผลิตภัณฑ์สินเชื่อใหม่ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าเดิมของบริษัทฯ ไปสู่ผลิตภัณฑ์สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ใหม่ ซึ่งคาดว่าผลิตภัณฑ์สินเชื่อนี้ใหม่ดังกล่าวจะเป็นปัจจัยสนับสนุนการขยายตัวและเติบโตของสินเชื่อคงค้างของบริษัทฯ ในอนาคต ดังนั้น ผลิตภัณฑ์ทางการเงินสำหรับลูกค้ารายย่อยในปัจจุบันของบริษัทฯ สามารถแบ่งออกเป็น 5 ผลิตภัณฑ์สินเชื่อหลัก และ 1 บริการเสริม ดังต่อไปนี้

2.2.1 ธุรกิจให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถ

บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถแก่ลูกค้ารายย่อยทั่วไป ด้วยใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทย ซึ่งใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลดังกล่าวอนุญาตให้สามารถเรียกเก็บดอกเบี้ยได้ไม่เกินอัตราร้อยละ 28 ต่อปี โดยมียานพาหนะประเภทต่างๆ เป็นประกัน ประกอบด้วยรถจักรยานยนต์ รถยนต์ รถกระบะ และรถเพื่อการเกษตร ที่จดทะเบียนกับกรมขนส่งทางบกและเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ขอสินเชื่อมาไม่น้อยกว่าระยะเวลาที่บริษัทฯ กำหนด ทั้งนี้ ลูกค้าที่มาขอสินเชื่อจะต้องส่งมอบสมุดคู่มือจดทะเบียนรถตัวจริงให้แก่บริษัทฯ เพื่อเป็นประกัน โดยไม่ต้องจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ในสมุดคู่มือจดทะเบียนรถให้แก่บริษัทฯ รวมทั้งลงนามในแบบคำขอโอนและรับโอน แบบบันทึกข้อตกลงให้บริษัทฯ ดำเนินการจัดการทรัพย์สินที่เป็นประกัน และหนังสือมอบอำนาจของกรมขนส่งทางบก ทั้งนี้ ลูกค้าจะยังคงเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในรถที่นำมาเป็นหลักประกันในการขอสินเชื่อ และสามารถนำรถกลับไปใช้งานได้ตามปกติ

ในกรณีที่ลูกค้าผิดนัดชำระหนี้แก่บริษัทฯ บริษัทฯ จะสงวนสิทธิ์ในการยึดหลักประกัน โดยบริษัทฯ จะส่งหนังสือบอกเลิกสัญญาเป็นจดหมายลงทะเบียนตอบรับไปยังผู้กู้และผู้ค้ำประกัน หากผู้กู้หรือผู้ค้ำประกันไม่มาติดต่อขอซื้อรถคืนภายในระยะเวลาที่กำหนด บริษัทฯ สามารถดำเนินการขายรถที่เป็นหลักประกันผ่านศูนย์ประมูลรถของบริษัทฯ

2.2.2 ธุรกิจให้บริการสินเชื่อที่มีโฉนดที่ดินและอาคารชุดเป็นหลักประกัน

บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อที่มีโฉนดที่ดินและอาคารชุดเป็นหลักประกัน ลูกค้าที่มาขอสินเชื่อจะต้องส่งมอบโฉนดที่ดินตัวจริงให้แก่บริษัทฯ เพื่อใช้เป็นประกัน ทั้งนี้ บริษัทฯ เพิ่มทางเลือกให้แก่ลูกค้า ในการจดจำนองที่ดินหากลูกค้าต้องการวงเงินสินเชื่อสูง ทั้งนี้ อัตราดอกเบี้ยของสินเชื่อที่มีโฉนดที่ดินเป็นหลักประกันมีอัตราดอกเบี้ยไม่เกินร้อยละ 15 ต่อปี

2.2.3 ธุรกิจให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคล

บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลแบบไม่มีหลักประกันด้วยใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทย ตั้งแต่วันที่ 31 สิงหาคม 2549 แก่ลูกค้าที่มีประวัติการผ่อนชำระสินเชื่อทะเบียนรถกับบริษัทฯ มาก่อน และมีประวัติการผ่อนชำระที่ดีเท่านั้น เนื่องจากเป็นการให้สินเชื่อโดยไม่มีหลักประกัน ซึ่งใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลดังกล่าวอนุญาตให้สามารถเรียกเก็บดอกเบี้ยได้ไม่เกินอัตราร้อยละ 28 ต่อปี

2.2.4 ธุรกิจให้บริการสินเชื่อนาโนไฟแนนซ์

บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อนาโนไฟแนนซ์ (Nano Finance) ด้วยใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทยตั้งแต่วันที่ 26 พฤษภาคม 2558 ซึ่งใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพดังกล่าวอนุญาตให้สามารถเรียกเก็บดอกเบี้ยได้ไม่เกินอัตราร้อยละ 36 ต่อปี และเป็นสินเชื่อแบบไม่มีหลักประกัน โดยมีวัตถุประสงค์การให้สินเชื่อเพื่อการประกอบอาชีพให้แก่ลูกค้าที่มีประวัติการผ่อนชำระสินเชื่อทะเบียนรถกับบริษัทฯ มาก่อน และมีประวัติการผ่อนชำระที่ดีเท่านั้น

2.2.5 ธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ภายใต้บริษัท เมืองไทยลิซซิ่ง จำกัด (“MTLS”) ซึ่งจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทจำกัดเมื่อวันที่ 20 เมษายน 2562 โดยมีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 20 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 200,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ปัจจุบัน บริษัทฯ ถือหุ้นใน MTLS จำนวน 199,997 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด MTLS ประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ใหม่แก่ลูกค้าสินเชื่อทะเบียนรถของบริษัทฯ ที่มีประวัติการชำระที่ดีและมีความต้องการจะซื้อรถจักรยานยนต์ใหม่ด้วยการเช่าซื้อผ่านสาขาของบริษัทฯ



ยอดลูกหนี้คงเหลือแยกตามประเภทของการให้สินเชื่อ

ประเภทการให้สินเชื่อ	31 ธันวาคม 2562		31 ธันวาคม 2561		31 ธันวาคม 2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สินเชื่อทะเบียนรถ	42,946.45	71.17	34,275.77	71.34	26,844.14	75.36
สินเชื่ออื่นๆ	17,306.45	28.69	13,771.70	28.66	8,778.43	24.64
สินเชื่อเช่าซื้อ	84.79	0.14	-	-	-	-
รวม	60,337.69	100.00	48,047.47	100.00	35,622.57	100.00
ลูกหนี้คงเหลือเฉลี่ยต่อสาขา	14.69		14.65		14.69	

2.2.6 ธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยภายใต้บริษัท เมืองไทยลิซซิง อินชัวรันส์ โบรคเกอร์ จำกัด (“MTLI”) ซึ่งจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทจำกัดเมื่อวันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2554 โดยมีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 2 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 20,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ปัจจุบัน บริษัทฯ ถือหุ้นใน MTLI จำนวน 19,998 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด

MTLI ประกอบธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย ได้แก่ พ.ร.บ. รถจักรยานยนต์ และรถยนต์ (Compulsory Third Party Insurance: CTP) และประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล โดยได้รับใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกันวินาศภัย ตามพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ.2535 จากสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ตั้งแต่วันที่ 4 พฤษภาคม 2554 ปัจจุบันกรมธรรม์ประกันวินาศภัยที่ MTLI เป็นนายหน้าในการจำหน่าย ได้แก่ กรมธรรม์ประกันภัยคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถสำหรับรถจักรยานยนต์ (พ.ร.บ. รถจักรยานยนต์) กรมธรรม์คุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถสำหรับรถยนต์ (พ.ร.บ. รถยนต์) กรมธรรม์ประกันภัยรถยนต์ และกรมธรรม์ประกันภัยอุบัติเหตุส่วนบุคคล ซึ่งในการขายประกันนั้น MTLI จะดำเนินการผ่านสาขาและศูนย์บริการของบริษัทฯ เท่านั้น โดยบริษัทฯ มีนโยบายให้พนักงานตำแหน่งที่กำหนด ซึ่งปัจจุบันประกอบด้วย หัวหน้าหน่วยบัญชี หัวหน้าหน่วยวิเคราะห์ และหัวหน้าหน่วยเร่งรัดหนี้สิน ต้องผ่านการทดสอบการเป็นนายหน้าประกันภัย โดยในแต่ละสาขาจะสามารถให้บริการขายและออกกรมธรรม์ พ.ร.บ. รถจักรยานยนต์ พ.ร.บ. รถยนต์ และกรมธรรม์ประกันภัยอุบัติเหตุส่วนบุคคล ให้แก่ลูกค้าผู้ขอสินเชื่อของแต่ละสาขา เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า

MTLI ได้รับค่าตอบแทนเป็นค่านายหน้าและค่าบริการจากบริษัทประกันวินาศภัยตามอัตราที่กำหนด

กลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ

กลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทฯ เป็นประชาชนที่ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนหรือแหล่งเงินกู้จากธนาคารพาณิชย์ทั่วไป อันเนื่องมาจากไม่มีข้อมูลหรือหลักฐานแสดงฐานะการเงินหรือรายได้ ซึ่งเป็นประชาชนส่วนใหญ่ของประเทศ ดังนั้น หลักการพิจารณาการปล่อยสินเชื่อไมโครไฟแนนซ์ของบริษัทฯ

จึงมิได้คำนึงถึงหลักฐานแสดงรายได้ หรือข้อมูลแสดงฐานะทางเครดิตของลูกค้าเป็นสำคัญ แต่พิจารณาถึงทรัพย์สินที่เป็นประกันแทน ทั้งนี้ กลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ เป็นกลุ่มที่มีความอ่อนไหวต่อเศรษฐกิจมหภาค นโยบายการสนับสนุนจากภาครัฐ และภัยธรรมชาติ

จากการดำเนินธุรกิจมาเกือบ 3 ทศวรรษ ส่งผลให้บริษัทฯ มีความเข้าใจในความต้องการใช้เงิน วัตถุประสงค์ของการใช้เงิน พฤติกรรมการใช้และการชำระเงิน รวมถึงปัจจัยซึ่งส่งผลต่อความพึงพอใจของลูกค้าเป็นอย่างดี บริษัทฯ จึงมีแนวทางการปฏิบัติต่อลูกค้า “ดุจญาติมิตรที่รู้ใจ” โดยมีลูกค้าเป็นศูนย์กลาง และมุ่งเน้นการให้บริการที่เป็นเลิศอย่างทั่วถึงและเท่าเทียม

นโยบายด้านราคา

บริษัทฯ มีนโยบายในการกำหนดอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมต่างๆ โดยพิจารณาจากแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยของตลาดเงินและภาวะการแข่งขันของตลาด โดยจะต้องไม่เกินกว่าอัตราที่กฎหมายกำหนดนอกจากนี้ บริษัทฯ ยังคำนึงถึงต้นทุนเงินทุนและต้นทุนดำเนินงานด้วย ทั้งนี้ บริษัทฯ จะกำหนดอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมต่างๆ ไม่ให้ต่ำกว่าต้นทุนเงินทุนและต้นทุนการดำเนินงานของบริษัทฯ และเน้นการดำเนินธุรกิจแบบยั่งยืน

เครือข่ายการให้บริการ

บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อไมโครไฟแนนซ์แก่ลูกค้ารายย่อยผ่านสาขาของบริษัทฯ ซึ่งกระจายอยู่ทั่วประเทศ โดยมีรูปแบบสาขา 3 แบบคือ สาขาใหญ่ (Full Branch) สาขาย่อย (Sub Branch) และศูนย์บริการ (Service Center)



สามารถดูรายชื่อและสถานที่ตั้งสาขาการให้บริการได้ที่เว็บไซต์ของบริษัทฯ <http://www.muangthaicap.com> และ แอปพลิเคชัน เมืองไทย แคปปิตอล 4.0 ทั้งสำหรับระบบปฏิบัติการ iOS และ Android ในส่วนของ “ค้นหาสาขา” หรือ “ติดต่อเรา”



การรับชำระค่างวดจากลูกค้า

ปัจจุบัน บริษัทฯ เปิดช่องทางให้ลูกค้าสามารถชำระค่างวดได้สะดวก ง่ายตายยิ่งขึ้น ถึง 5 ช่องทาง ประกอบด้วย

1. ชำระค่างวดผ่านสำนักงานใหญ่ และสาขาของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีจำนวนสาขา 4,107 สาขา กระจายอยู่ทั่วทุกภูมิภาคของประเทศไทย ซึ่งลูกค้าสามารถเข้าไปชำระค่างวดเป็นเงินสดได้ที่สาขาที่ลูกค้าขอสินเชื่อ หรือต่างสาขาได้

2. ชำระโดยการส่งธนาคติ

ลูกค้าสามารถชำระค่างวดทางธนาคติทางธนาคาร หรือที่ทำการไปรษณีย์สาขาใดก็ได้

3. ชำระโดยการโอนเงินเข้าบัญชีของบริษัทฯ

ลูกค้าสามารถชำระค่างวดโดยโอนเงินเข้าบัญชีของบริษัทฯ โดยลูกค้าจะต้องโอนเงินเข้าบัญชีของสาขาใหญ่หรือสำนักงานใหญ่เท่านั้น และเมื่อทำการโอนเงินเรียบร้อยแล้ว ลูกค้าจะต้องโทรศัพท์แจ้งให้พนักงานประจำสาขาทราบเพื่อยืนยันการชำระค่างวด

4. ชำระผ่านตัวแทนรับชำระเงิน

เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าที่ไม่สามารถชำระเงินในช่วงเวลาทำการของบริษัทฯ ได้ทัน บริษัทฯ จึงได้เพิ่มช่องทางการชำระเงินผ่านเคาน์เตอร์เซอร์วิส ซึ่งมีอยู่ทั่วไป รวมถึงสาขาของร้านสะดวกซื้อ 7-11, บิ๊กซี, เทสโก้ โลตัส และแอโรเพย์

5. ชำระผ่านระบบ K-Plus ของธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)

2.3 การตลาดและการแข่งขัน

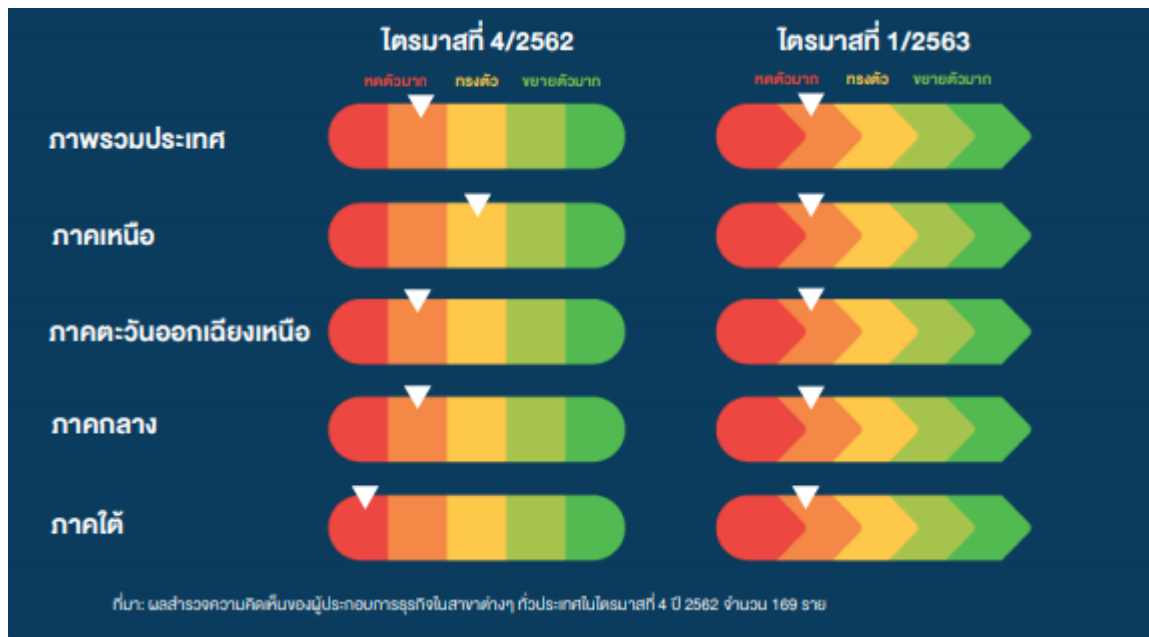
2.3.1. อุตสาหกรรมสินเชื่อทะเบียนรถและสินเชื่อส่วนบุคคล

สินเชื่อจำนำทะเบียนรถซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ นั้น จัดเป็นสินเชื่อในกลุ่มสินเชื่อภาคครัวเรือนที่มีอัตราการเติบโตเฉลี่ยในช่วงปี 2558-2561 เท่ากับร้อยละ 4.77 ต่อปี สูงกว่าอัตราการเติบโตเฉลี่ยของรายจ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภคขั้นสุดท้ายของเอกชน ในช่วงปี 2558-2561 ซึ่งเท่ากับร้อยละ 4.28 ต่อปี โดยมีปัจจัยสนับสนุนหลัก คือ การเติบโตของการอุปโภคบริโภคภาคครัวเรือน ซึ่งเพิ่มขึ้นจากจำนวน 7,012 พันล้านบาท ในปี 2558 เป็นจำนวน 7,952 พันล้านบาท ในปี 2561 อย่างไรก็ตาม ยอดคงค้างหนี้ครัวเรือนคงทยอยปรับเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยและสินเชื่อเพื่ออุปโภคและบริโภค โดยมีธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินเฉพาะกิจเป็นเสาหลักในการปล่อยสินเชื่อภาคครัวเรือน

(หน่วย : ล้านบาท)	2561	2560	2559	2558
สินเชื่อภาคครัวเรือน	12,829,199	12,101,463	11,583,911	11,154,430
อัตราการเติบโตเฉลี่ย	4.77%			
รายจ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภคขั้นสุดท้ายของเอกชน	7,952,384	7,592,366	7,251,011	7,011,869
อัตราการเติบโตเฉลี่ย	4.28%			

ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย

ภาพรวมธุรกิจและแนวโน้มจากมุมมองของผู้ประกอบการ



เรื่องเด่นในแต่ละภูมิภาคไตรมาสที่ 4 ปี 2562

ภาคเหนือ

ภาคการท่องเที่ยวชะลอตัวจากนักท่องเที่ยวต่างชาติโดยเฉพาะชาวจีน ส่วนนักท่องเที่ยวไทยลดลง ขณะที่มาตรการกระตุ้นการท่องเที่ยวในช่วงปลายปีมีผลค่อนข้างน้อย และตลาดประชุมสัมมนาของภาครัฐชะลอตัว

ภาวะธุรกิจภาคเหนือในไตรมาสที่ 4 ปี 2562 ทรงตัวจากระยะเดียวกันปีก่อน โดยธุรกิจในการค้าปลีกตามยอดขาย สินค้าอุปโภคบริโภคที่ขยายตัวจากมาตรการ ชิมช้อปใช้ เป็นสำคัญ ขณะที่ยอดขายกลุ่มยานยนต์หดตัวจากกำลังซื้อที่ยังไม่เข้มแข็ง สำหรับธุรกิจการผลิตภาคอุตสาหกรรมทรงตัว จากภาวะเศรษฐกิจโลกที่ชะลอตัว มาตรการกีดกันทางการค้า ระหว่างสหรัฐฯ และจีน และเงินบาทที่แข็งค่า ขณะที่ธุรกิจในภาคการท่องเที่ยวขยายตัวชะลอตัวจากไตรมาสก่อนตาม การชะลอตัวของนักท่องเที่ยวต่างชาติโดยเฉพาะชาวจีน สำหรับธุรกิจในภาคอสังหาริมทรัพย์ยังคงหดตัวต่อเนื่อง

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ภาคการค้าปลีกขยายตัวจากยอดขายสินค้าในชีวิตประจำวันที่ยังขยายตัว จากมาตรการของรัฐ ขณะที่ยอดขายยานยนต์หดตัวจากกำลังซื้อที่ลดลงและ สถาบันการเงินเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ

ภาวะธุรกิจภาคตะวันออกเฉียงเหนือในไตรมาสที่ 4 ปี 2562 หดตัวเล็กน้อยจากระยะเดียวกันปีก่อน ตามการผลิตเพื่อส่งออกและการบริโภคในประเทศจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว ต่อเนื่อง และภาคอสังหาริมทรัพย์จากกำลังซื้อที่ลดลงและ มาตรการ LTV สำหรับภาคการค้าปลีก โดยสินค้าอุปโภค บริโภคขยายตัวเล็กน้อย ขณะที่ธุรกิจจำหน่ายยานยนต์หดตัว สำหรับภาคบริการทรงตัวตามธุรกิจโรงแรมเป็นสำคัญ

ภาคกลาง

ผลประกอบการและความเชื่อมั่นที่ลดลงสร้างแรงกดดันต่อการลงทุนและการจ้างงาน โดยภาคธุรกิจไม่ค่อยมีการลงทุนขนาดใหญ่ แต่การลงทุนใน Automation มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ขณะที่รูปแบบการจ้างงานเริ่มเปลี่ยนไปเป็น แบบชั่วคราวมากขึ้น

ภาวะธุรกิจภาคกลางในไตรมาสที่ 4 ปี 2562 หดตัวเล็กน้อย เทียบกับระยะเดียวกันปีก่อน จากกิจกรรมในภาคการผลิต ภาคอสังหาริมทรัพย์ และก่อสร้างที่หดตัว ขณะที่ภาคการค้า การท่องเที่ยวและบริการขยายตัวชะลอลง ทั้งนี้ ผลประกอบการที่แย่ลงและความเชื่อมั่นที่อยู่ในระดับต่ำ ได้สร้างแรงกดดันต่อการลงทุนรวมถึงการจ้างงานด้วย โดยหลายธุรกิจมีนโยบายไม่เพิ่มการจ้างงาน และเปลี่ยนไป จ้างงานแบบชั่วคราวมากขึ้น เนื่องจากช่วยลดต้นทุนและ เพิ่มความยืดหยุ่นในการบริหารจำนวนพนักงาน

ภาคใต้

แม้นักท่องเที่ยวจีนเริ่มกลับมาขยายตัว จากการเปิดเส้นทางบินใหม่มาอย่างถูกต้อง แต่ภาพรวมการท่องเที่ยวยังคงหดตัว

ภาวะธุรกิจภาคใต้ในไตรมาสที่ 4 ปี 2562 หดตัวจากระยะเดียวกันปีก่อนตามการหดตัวที่เพิ่มขึ้นในภาคการผลิตซึ่งได้รับผลกระทบจากเศรษฐกิจคู่ค้าที่ชะลอตัว ภาคการท่องเที่ยวยังคงหดตัว จากจำนวนนักท่องเที่ยวมาเลเซียที่ลดลงจากฐานสูงปีก่อน เช่นเดียวกับภาคอสังหาริมทรัพย์หดตัวเล็กน้อยจากภาระหนี้ที่เพิ่มขึ้นและความระมัดระวังในการพิจารณาสินเชื่อในตลาดที่อยู่อาศัยระดับกลาง-ล่าง อย่างไรก็ตาม ภาคการค้ายังคงขยายตัวได้บ้างจากมาตรการภาครัฐเป็นหลัก

แนวโน้มในไตรมาสที่ 1 ปี 2563

ภาคเหนือ

แนวโน้มภาวะธุรกิจในไตรมาสที่ 1 ปี 2563 คาดว่าหดตัวเล็กน้อย จากระยะเดียวกันปีก่อน โดยธุรกิจในภาคการค้าคาดว่า จะหดตัวหลังจากมาตรการกระตุ้นการใช้จ่ายต่าง ๆ ของภาครัฐสิ้นสุดลง ประกอบกับยอดขายกลุ่มยานยนต์มีทิศทางหดตัว ต่อเนื่องตามกำลังซื้อของประชาชนที่ลดลง สำหรับธุรกิจผลิตเพื่อส่งออกคาดว่าหดตัวเล็กน้อยจากภาวะเศรษฐกิจคู่ค้าชะลอตัว ส่วนธุรกิจผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปมีปัจจัยเสี่ยงจาก ภัยแล้งที่คาดว่าจะทวีความรุนแรงขึ้น อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์บางแห่งเริ่มเห็นสัญญาณดีขึ้นจากยอดคำสั่งผลิตสินค้าตัวอย่างสำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่ สำหรับธุรกิจ ท่องเที่ยวคาดว่าจะชะงัก จากนักท่องเที่ยวชาวจีนที่งดเดินทาง จากผลกระทบใช้หวั่นโควิด-19 อย่างไรก็ตาม ธุรกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ยังคงหดตัวต่อเนื่องจากกำลังซื้อที่ชะงัก

ภาคตะวันออกเชิงเหนือ

แนวโน้มในไตรมาสที่ 1 ปี 2563 คาดว่าหดตัวเล็กน้อย โดย ธุรกิจจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคแผ่วลงจากกำลังซื้อ ที่ไม่เข้มแข็ง ทั้งกำลังซื้อภาคเกษตรที่ได้รับผลกระทบจากภัยธรรมชาติอย่างต่อเนื่องในหลายฤดูการเพาะปลูก และรายได้การจ้างงานที่ปรับลดลงโดยเฉพาะในภาคการผลิต แม้ว่าจะมีมาตรการของรัฐที่ช่วยพยุงยอดขายได้บ้าง สำหรับ ตลาดรถจักรยานยนต์และรถยนต์ คาดว่าหดตัวต่อเนื่อง จากสถาบันการเงินยังมีความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ เพราะภาระหนี้ที่อยู่ในระดับสูง แนวโน้มการผลิตชะลอตัวตามการ ผลิตเพื่อการส่งออก จากการชะลอตัวเศรษฐกิจประเทศคู่ค้า ผลกระทบจากสงครามการค้า และผลผลิตเกษตรที่เป็น วัตถุดิบสำคัญลดลง ขณะที่

การผลิตเครื่องที่มีความเสี่ยง จากความไม่เพียงพอของน้ำที่ใช้ในการผลิตหากปัญหาภัยแล้งรุนแรงกว่าที่คาด ภาคอสังหาริมทรัพย์ คาดว่าหดตัว ต่อเนื่องตามกำลังซื้อที่ลดลง สถาบันการเงินเข้มงวดสินเชื่อ และมาตรการ LTV ภาคบริการท่องเที่ยวตามการทวงตัวของ ธุรกิจโรงแรม ด้านการลงทุนภาคก่อสร้าง คาดว่ายังคงชะลอ ตัวต่อเนื่องจากปัญหาความล่าช้าของ พ.ร.บ.งบประมาณ พ.ศ. 2563 ที่เลื่อนการพิจารณาออกไป

ภาคกลาง

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ประเมินว่าในไตรมาสที่ 1 ปี 2563 ธุรกิจมีแนวโน้มหดตัวเล็กน้อยจากระยะเดียวกันปีก่อน จากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวต่อเนื่อง และความเชื่อมั่นที่ยังอยู่ในระดับต่ำ ซึ่งคาดว่าจะส่งผลกระทบไปสู่การลงทุน ในอนาคตด้วย โดยปัจจัยที่ควรติดตามในระยะต่อไป ได้แก่ นโยบายต่างๆ ของภาครัฐที่จะเข้ามาช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจ และทิศทางของค่าเงินบาทที่มีผลต่อธุรกิจส่งออกและ การท่องเที่ยว รวมถึงความล่าช้าของกระบวนการ งบประมาณประจำปี 2563 ที่มีนัยต่อบรรยากาศการลงทุน ภาคเอกชน ตลอดจนแนวโน้มการจ้างงานที่มีรูปแบบ เปลี่ยนไปเป็นแบบชั่วคราวมากขึ้น และได้รับแรงกดดันจาก การนำ Automation เข้ามาทดแทนแรงงานคนในหลายอุตสาหกรรมมากขึ้น ซึ่งจะส่งผลกระทบโดยตรงต่อการบริโภคผ่านความเปราะบางของกำลังซื้อและความมั่นคง ทางการเงิน

ภาคใต้

แนวโน้มภาวะธุรกิจในไตรมาสที่ 1 ปี 2563 หดตัวเล็กน้อย จากระยะเดียวกันปีก่อน จากภาคการผลิตที่คาดว่าจะยังคงหดตัวตามภาวะเศรษฐกิจคู่ค้าที่ชะลอตัว เช่นเดียวกับ ภาคอสังหาริมทรัพย์มีทิศทางหดตัวเล็กน้อยจากกำลังซื้อ ที่ยังคงลดลงตามภาวะหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง ขณะที่ ภาคการท่องเที่ยวคาดว่าจะทรงตัวใกล้เคียงกับปีก่อน จากการขยายตัวของนักท่องเที่ยวรัสเซีย และยุโรป ส่วนนักท่องเที่ยวจีนมีแนวโน้มหดตัวเล็กน้อยจาก การประกาศห้ามเดินทางออกนอกประเทศของทางการเงิน เพื่อป้องกันการระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา ด้านจำนวน นักท่องเที่ยวมาเลเซียลดลงเล็กน้อยจากฐานสูงในปีก่อน อย่างไรก็ตาม ภาคการค้ามีปัจจัยบวกจากการส่งมอบรถยนต์ รุ่นใหม่ ทั้งนี้ ผู้ประกอบการมีความเชื่อมั่นลดลงจาก การแข่งขันรุนแรงขึ้น และมองว่ามาตรการภาครัฐเป็นเพียงการช่วยเหลือระยะสั้นสำหรับใช้จ่ายในชีวิตประจำวันและ ชำระหนี้เท่านั้น ขณะที่กำลังซื้อโดยรวมยังคงซบเซา

นอกเหนือจากที่กล่าวข้างต้นแล้ว ปัจจัยหลักที่สนับสนุนการเติบโตของธุรกิจการให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถของบริษัทฯ คือ การเติบโตของอุตสาหกรรมรถจักรยานยนต์และรถยนต์ ทั้งนี้ จากสถิติของกรมการขนส่งทางบกตามตารางด้านล่าง แสดงให้เห็นว่ารถที่จดทะเบียนสะสมทั่วประเทศในช่วงปี 2558 - 2562 มีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจาก 36.73 ล้านคัน ในปี 2558 เป็น 40.71 ล้านคัน ในปี 2562 คิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 2.61 ต่อปี ซึ่งเป็นผลมาจากยานพาหนะถือเป็นสิ่งจำเป็นพื้นฐานในชีวิตประจำวันที่มีความสำคัญมากขึ้นมาโดยตลอด หากพิจารณาประเภทที่จดทะเบียนจะเห็นได้ว่าประเภทที่มีการจดทะเบียนมากที่สุด คือ รถจักรยานยนต์ มีสัดส่วนการจดทะเบียนมากกว่าร้อยละ 50 ของจำนวนรถที่จดทะเบียนสะสมในแต่ละปี ในขณะที่รถยนต์มีสัดส่วนการจดทะเบียนคิดเป็นประมาณร้อยละ 40 ของจำนวนรถที่จดทะเบียนสะสมในแต่ละปี สำหรับปี

2562 มีรถที่จดทะเบียนสะสมทั่วประเทศเพิ่มขึ้นจากช่วงเวลาเดียวกันของปี ก่อนจำนวน 1.16 ล้านคัน คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 2.93 โดยประเภทรถที่มีการจดทะเบียนสูงสุดยังคงเป็นรถจักรยานยนต์ที่มีสัดส่วนร้อยละ 52.57 ของจำนวนรถที่จดทะเบียนสะสม รองลงมาเป็นรถยนต์ที่มีสัดส่วนการจดทะเบียนคิดเป็นร้อยละ 42.45 ของจำนวนรถที่จดทะเบียนสะสมจากจำนวนรถจดทะเบียนสะสมทั่วประเทศที่มีแนวโน้มการเติบโตที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องดังกล่าว สะท้อนให้เห็นว่าจำนวนกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่จะสามารถนำทะเบียนรถจักรยานยนต์ รวมถึงทะเบียนรถยนต์ มาใช้เป็นหลักประกันในการขอสินเชื่อกับบริษัทฯ มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี ดังนั้น ผู้บริหารจึงเชื่อว่าการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ จะสามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่องในอนาคต

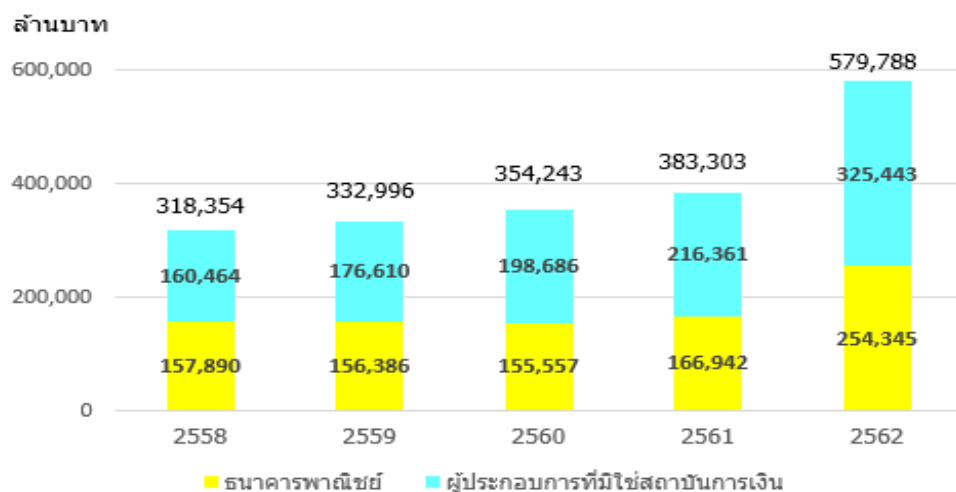
ตารางแสดงจำนวนรถจดทะเบียนสะสมทั่วประเทศ ในช่วงปี 2558-2562

(หน่วย:คัน)	2558	2559	2560	2561	2562
รถจักรยานยนต์	20,497,563	20,475,269	20,695,832	21,077,937	21,403,678
รถยนต์	14,421,267	15,003,774	15,697,443	16,498,485	17,281,445
รถบรรทุกโดยสาธารณะ	1,184,503	1,213,516	1,249,518	1,285,685	1,315,303
รถเพื่อการเกษตร	589,784	606,262	625,545	648,294	669,392
รถประเภทอื่นๆ	37,906	39,318	40,425	41,388	42,230
รวมจำนวนรถที่จดทะเบียน	36,731,023	37,338,139	38,308,763	39,551,789	40,712,048

ที่มา: กลุ่มสถิติการขนส่ง กองแผนงาน กรมขนส่งทางบก

ในส่วนของผู้ประกอบการสินเชื่อส่วนบุคคลนั้นก็มีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2558 - 2562 มูลค่าสินเชื่อส่วนบุคคลรวมทั้งระบบของธนาคารพาณิชย์และผู้ประกอบการที่มีใช้ธนาคารพาณิชย์เพิ่มขึ้นจากจำนวน 318,354 ล้านบาท ในปี 2557 เป็นจำนวน 579,788 ล้านบาท ในปี 2562 คิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 16 ต่อปี การเติบโตดังกล่าวเป็นผลมาจากนโยบายด้านสินเชื่อของกลุ่มธนาคารพาณิชย์ที่พยายามผลักดันสินเชื่อประเภทนี้เนื่องจากเป็นสินเชื่อที่ให้ผลตอบแทนสูง จึงมีการแข่งขันกันมากขึ้นด้วยการออกแคมเปญต่างๆ เพื่อกระตุ้นการเบิกใช้สินเชื่อส่วนบุคคลลูกค้าทั้งรายเดิมและรายใหม่ที่มีศักยภาพ

กราฟแสดงมูลค่าสินเชื่อส่วนบุคคลทั้งระบบ ในช่วงปี 2558 - 2562



ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย

2.3.2 อุตสาหกรรมเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ใหม่

การดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อสำหรับเช่าซื้อรถจักรยานยนต์เป็นธุรกิจที่ควบคุมสัญญา โดยสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (สคบ.) ได้ออกประกาศคณะกรรมการว่าด้วยสัญญา เรื่อง ให้ธุรกิจให้เช่าซื้อรถยนต์และรถจักรยานยนต์เป็นธุรกิจที่ควบคุมสัญญา พ.ศ. 2561 ซึ่งมีผลบังคับใช้แล้วตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2561 ด้วยวัตถุประสงค์หลักคือเพื่อคุ้มครองผู้บริโภคที่เช่าซื้อรถ ให้ได้รับความเป็นธรรมมากขึ้น อย่างไรก็ตามธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์และรถจักรยานยนต์มิได้ถูกกำหนดให้เป็นธุรกิจที่ต้องมีใบอนุญาตประกอบธุรกิจ

การเติบโตของของอุตสาหกรรมสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์นั้น สอดคล้องกับสถานะเศรษฐกิจของประเทศ ดังจะกล่าวได้ว่า เมื่อครัวเรือนมีรายได้เพิ่มขึ้น รถจักรยานยนต์นับเป็นสินค้าอุปโภคที่เป็นที่นิยมโดยเฉพาะในต่างจังหวัด ซึ่งรถจักรยานยนต์ที่เป็นที่นิยมในตลาด จะมีราคาเฉลี่ยประมาณ 50,000 บาท และส่วนใหญ่เป็นการเช่าซื้อ

2.3.3 การแข่งขันในอุตสาหกรรม

เนื่องจากบริษัทฯ เป็นบริษัทที่มีใช้สถาบันการเงิน (Nano Finance) ประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถและสินเชื่อรายย่อย คู่แข่งในอุตสาหกรรมส่วนใหญ่จึงเป็นผู้ประกอบการสินเชื่อทะเบียนรถที่มีใบอนุญาตในการประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ ใบอนุญาตในการประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับ จากธนาคารแห่งประเทศไทย หรือใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อยระดับจังหวัดภายใต้การกำกับ (Pico Finance) จากกระทรวงการคลัง ซึ่งใบอนุญาตดังกล่าว นับเป็นอุปสรรคในการเข้าสู่อุตสาหกรรม (Barrier to entry) ที่สำคัญประเภทหนึ่ง ซึ่งผู้ประกอบการที่มีความสนใจเข้าสู่การแข่งขันในอุตสาหกรรม หรือผู้ประกอบการที่ได้รับใบอนุญาตในการประกอบธุรกิจสินเชื่อแล้วนั้น จะต้องมีความสามารถในการรักษาและดำรงไว้ซึ่งมาตรฐานด้านต่างๆ เพื่อให้สอดคล้องกับกฎเกณฑ์กำกับ

ณ สิ้นเดือนธันวาคม พ.ศ. 2562 สำหรับผู้ประกอบการที่มีใช้สถาบันการเงิน รายงานยอดสินเชื่อคงค้าง สินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ (ไม่รวมที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน) รวมทั้งสิ้น 235,009 ล้านบาท เทียบกับยอดสินเชื่อคงค้างประเภทเดียวกัน ของบริษัทฯ จำนวน 6,104 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 2.59 ของสัดส่วนการตลาด ยอดสินเชื่อคงค้างสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับประเภทสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน รวมทั้งสิ้น 90,434 ล้านบาท เทียบกับยอดสินเชื่อคงค้างประเภทเดียวกันของบริษัทฯ จำนวน 42,946 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 47.48 ของสัดส่วนการตลาด สินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับ มีมูลค่ารวม 5,852 ล้านบาท เทียบกับยอดสินเชื่อคงค้างประเภทเดียวกันของบริษัทฯ จำนวน 19,318 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 30.29 ของสัดส่วนการตลาด

อย่างไรก็ดี ในปี พ.ศ. 2562 นี้ สืบเนื่องจากการที่กระทรวงการคลังได้กำหนดให้ธุรกิจสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกันเป็นธุรกิจที่ต้องดำเนินการภายใต้ใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทย ตามประกาศกระทรวงการคลัง เรื่อง กิจการที่ต้องขออนุญาตตามข้อ 5 แห่งประกาศของคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 58 (เรื่อง สินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ) (ฉบับที่ 3) และมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2562 เป็นต้นมา ส่งผลให้มี

ผู้ประกอบการให้บริการสินเชื่อทั้งรายเก่า และรายใหม่ แสดงความสนใจในการเข้าสู่การแข่งขันในอุตสาหกรรมมากขึ้น ซึ่งผู้ประกอบการเหล่านี้ ได้รวมตัวกันในนามสมาคมการค้าผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อทะเบียนรถเพื่อร่วมปรึกษาหารือแนวทางในการดำเนินธุรกิจเพื่อประโยชน์ของผู้มีส่วนได้เสียร่วมกันทุกภาคฝ่าย

นอกจากนี้ กระทรวงการคลังได้ออกใบอนุญาตประกอบธุรกิจภายใต้ใบอนุญาตสินเชื่อรายย่อยระดับจังหวัดภายใต้การกำกับ ให้แก่ผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อจำนำทะเบียนรถรายเล็กที่อยู่ในรูปแบบบริษัท ซึ่งเป็นการเพิ่มช่องทางการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของประชาชนทั่วไป (Financial Inclusion) และก่อให้เกิดความชัดเจนและโปร่งใสในการดำเนินธุรกิจภายใต้การกำกับ จึงทำให้มีผู้ประกอบการเดิมทั้งผู้ประกอบการที่เป็นสถาบันการเงิน และมีใช้สถาบันการเงิน และผู้ประกอบการรายใหม่ รวมทั้งผู้ประกอบการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ บริษัทประกันภัย และผู้ประกอบการบริการด้านการสื่อสาร และธุรกิจขายสินค้าอุปโภคบริโภคอื่นๆ หันมาให้ความสนใจที่จะเข้าสู่การแข่งขันในอุตสาหกรรมสินเชื่อทะเบียนรถและสินเชื่อรายย่อยมากยิ่งขึ้น

อย่างไรก็ตาม ในปี พ.ศ. 2562 นี้ ผู้ประกอบการได้เริ่มมีการพัฒนากลยุทธ์ในการแข่งขัน ซึ่งสามารถแจกแจงได้ดังต่อไปนี้

1. การแข่งขันด้วยการนำเสนอผลิตภัณฑ์สินเชื่อที่แตกต่าง

เนื่องจากการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น ผู้ประกอบการให้บริการสินเชื่อรายย่อย จึงพยายามสร้างความแตกต่างด้วยการนำเสนอผลิตภัณฑ์สินเชื่อใหม่ หรือผลิตภัณฑ์สินเชื่อเดิมที่แต่ละผู้ประกอบการมีความชำนาญเป็นพิเศษ เพื่อรักษาสฐานลูกค้าและครอบครองกลุ่มลูกค้าใหม่ อาทิ การขยายขยายจากผลิตภัณฑ์สินเชื่อจำนำทะเบียนรถไปยังสินเชื่อสำหรับธุรกิจขนาดเล็ก สินเชื่อจำนำโฉนดที่ดิน สินเชื่อแบบกลุ่ม หรือการปล่อยสินเชื่อส่วนบุคคลให้แก่พนักงานเอกชนที่รับเงินเดือนผ่านธนาคารของตนเอง เป็นต้น

2. การแข่งขันด้วยเทคโนโลยี

ผู้ประกอบการรายใหม่ ทั้งที่เป็นสถาบันการเงิน และมีใช้สถาบันการเงิน ซึ่งไม่มีศักยภาพเพียงพอในการขยายจำนวนสาขา หรือมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่าง อาจเน้นการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าด้วยการใช้เทคโนโลยี และข้อมูล (Data Analytics) เป็นกลยุทธ์หลักในการแข่งขัน อาทิ การปล่อยสินเชื่อผ่านแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์ หรือการควบรวมกับธุรกิจที่ให้บริการด้านเทคโนโลยีและการสื่อสาร เพื่อให้ได้มาซึ่งข้อมูลของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เป็นต้น อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ก็ได้ได้พิจารณาต่อการแข่งขันด้วยเทคโนโลยี หากแต่ได้เริ่มดำเนินการในการนำเทคโนโลยีมาใช้เพื่อปรับปรุงประสบการณ์การใช้บริการของกลุ่มลูกค้า (Customer Experience Management) เพื่อให้ได้รับความสะดวก และความโปร่งใสในการให้บริการมากยิ่งขึ้น ด้วยการนำเสนอแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือ “เมืองไทย แคปปิตอล 4.0” ให้ลูกค้าสามารถดาวน์โหลดไปใช้งานในการเช็คยอดคงค้าง และบริการอื่นๆ ได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ กำลังอยู่ในระหว่างการดำเนินการเพื่อพัฒนาต่อยอดแอปพลิเคชันดังกล่าวให้สร้างมูลค่ายิ่งขึ้น เพื่อรองรับการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นในอุตสาหกรรม

3. การแข่งขันด้วยราคาและการให้บริการ

ณ ปัจจุบัน การแข่งขันในอุตสาหกรรมยังมิได้เข้าสู่การแข่งขันด้านราคา แม้ว่าในระหว่างปี 2562 ที่ผ่านมา อาจมีผู้ประกอบการบางรายมีการปรับลด หรือเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ย บริษัทฯ มองว่า เป็นเพียงการปรับปรุงการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับกฎเกณฑ์ที่เข้ามากำกับผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมมากกว่า ดังนั้น ลักษณะการแข่งขันในอุตสาหกรรมในช่วงปีนี้ ยังคงจะเป็นการแข่งขันด้านการให้บริการเป็นหลัก ทั้งนี้ เมื่อการแข่งขันเริ่มเข้าสู่การแข่งขันด้านราคา บริษัทฯ เล็งเห็นว่า ผู้ประกอบการรายใหญ่มีความได้เปรียบทางการแข่งขันเนื่องจาก มีต้นทุนที่ต่ำกว่า มีฐานลูกค้าใหญ่กว่า และอาจมีการจัดการความเสี่ยงภายในที่มีประสิทธิภาพมากกว่าในการรักษาคุณภาพหนี้ จึงทำให้สามารถลดอัตราดอกเบี้ยลงเพื่อแข่งขันได้ อย่างไรก็ตาม ปัจจุบัน บริษัทฯ ได้เรียกเก็บอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรมอยู่แล้ว

2.3.4 กลยุทธ์ในการแข่งขันของบริษัทฯ

กลยุทธ์ในการแข่งขันของบริษัทฯ เป็นไปเพื่อสอดคล้องกับสโลแกน “บริการใกล้ชิด คุณวุฒิ มิตรที่รู้ใจ” ซึ่งประกอบด้วย กลยุทธ์ดังต่อไปนี้

1. การให้บริการที่สะดวกและรวดเร็ว

กลยุทธ์การแข่งขันที่สำคัญของการสินเชื่อรายย่อย คือ ความรวดเร็วในการให้บริการแก่ลูกค้า เพื่อตอบสนองความต้องการใช้เงินของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและทันเวลา บริษัทฯ จึงมีขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อที่กระชับ ทำให้ลูกค้าสามารถทราบผลการอนุมัติและรับเงินได้ภายใน 20 นาที โดยที่บริษัทฯ ยังคงให้ความสำคัญกับขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อที่รัดกุม

2. การบริการลูกค้าด้วยความใส่ใจและเป็นมิตร

คุณภาพของการให้บริการถือเป็นหัวใจสำคัญในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ดังนั้น บริษัทฯ จึงมุ่งเน้นและให้ความสำคัญกับการให้บริการที่ดีแก่ลูกค้า โดยพนักงานของบริษัทฯ ทุกคนจะได้รับการฝึกอบรมด้านการให้บริการอย่างสม่ำเสมอ ทำให้นักงงานสามารถให้บริการแก่ลูกค้าด้วยความสุภาพอ่อนน้อมและเป็นมิตรกับลูกค้า ดังสโลแกนของบริษัทฯ ว่า “บริการใกล้ชิด คุณวุฒิ มิตรที่รู้ใจ” จากเหตุผลดังกล่าวทำให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการกับบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง รวมถึงแนะนำบุคคลอื่นๆ ให้มาใช้บริการกับบริษัทฯ อีกด้วย นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังเน้นการปลูกฝังค่านิยม 5 ประการ แก่พนักงาน ได้แก่ ซื่อสัตย์สุจริต ทุ่มเทเพื่องาน ทัศนคติดี สามัคคีรวมใจ และระเบียบวินัยเคร่งครัด

3. การติดตามหนี้ที่มีประสิทธิภาพและเคารพต่อสิทธิมนุษยชนของลูกค้า

ด้วยประสบการณ์การดำเนินธุรกิจการให้สินเชื่อทะเบียนรถและสินเชื่อส่วนบุคคลของผู้บริหารของบริษัทฯ ทำให้เข้าใจพฤติกรรมและลักษณะนิสัยของลูกค้าเป็นอย่างดี สามารถกำหนดกระบวนการอนุมัติสินเชื่อ วงเงินสินเชื่อ รวมถึงกระบวนการติดตามทวงหนี้ที่มีประสิทธิภาพและเหมาะสมกับลักษณะของลูกค้าโดยบริษัทฯ กำหนดนโยบายการบริหารลูกหนี้ที่เรียกว่า “MTC Model” ซึ่งเป็นการบริหารหนี้รอบด้านทั้งคุณภาพลูกหนี้ ความสามารถในการเก็บหนี้ และความสามารถในการบริหารหนี้ โดย MTC Model ถือเป็นเครื่องมือสำคัญที่ทำให้บริษัทฯ สามารถควบคุมลูกหนี้ให้อยู่ในเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนดได้



4.การมีช่องทางการให้บริการครอบคลุมพื้นที่ส่วนใหญ่ของประเทศ

บริษัทฯ มีสาขาให้บริการแก่ลูกค้าได้ครอบคลุมพื้นที่ส่วนใหญ่ของประเทศ ได้แก่ ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคตะวันออก ภาคตะวันตก ภาคกลาง ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีสาขาทั้งสิ้น 4,107 สาขา ลูกค้าสามารถติดต่อขอใช้บริการและชำระค่างวดได้ที่ทุกสาขาของบริษัทฯ ทำให้ลูกค้าเกิดความสะดวกในการมาใช้บริการของบริษัทฯ และส่งผลทำให้บริษัทฯ สามารถขยายฐานลูกค้าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

แหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุน

เนื่องจากธุรกิจของบริษัทฯ คือการให้บริการสินเชื่อ แหล่งที่มาของเงินทุนจึงนับเป็นห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ที่สำคัญในห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain) ของบริษัทฯ การจัดหาแหล่งเงินทุน และการบริหารสัดส่วนเงินทุนของบริษัทฯ ต้องกระทำด้วยความระมัดระวัง เพื่อควบคุมมิให้บริษัทฯ มีภาระค่าใช้จ่ายต้นทุนทางการเงินที่สูงเกินไป ขณะเดียวกันก็รักษาเสถียรภาพของสภาพคล่องของ บริษัทฯ ให้เหมาะสมอีกด้วย

แหล่งที่มาของเงินทุนที่สำคัญของบริษัทฯ คือเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน และการออกเสนอขายหุ้นกู้ต่อสถาบันการเงินและนักลงทุนรายใหญ่ อย่างไรก็ตาม ในปี 2562 ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ทำการออกเสนอขายหุ้นกู้ต่อประชาชนทั่วไป (PO: Public Offering) เป็นครั้งแรกในเดือนกุมภาพันธ์ เพื่อขยายฐานเงินทุนของบริษัทฯ ให้มีความแข็งแกร่งมากยิ่งขึ้นเพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจในอนาคต

นอกจากนั้น ในปี 2562 บริษัทฯ ได้รับการปรับอันดับเครดิตเรตติ้ง สำหรับการออกตราสารหนี้ ไม่ด้อยสิทธิและไม่มีหลักประกัน โดย บริษัท ทริสเรตติ้ง จำกัด จาก BBB เป็น BBB+ ส่งผลกระทบเชิงบวกในการระดมทุนของบริษัทฯ ผ่านตลาดตราสารหนี้ ทั้งต่อต้นทุนการเสนอขายหุ้นกู้ และขนาดของตลาดที่รองรับเงินกู้ยืมระยะยาวและหุ้นกู้มีระยะเวลาชำระคืนเงินกู้ระหว่าง 18-48 เดือน อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีความเห็นว่าสัดส่วนระยะเวลาเงินกู้ยืมเฉลี่ยดังกล่าวมีความเหมาะสมต่อการบริหารความเสี่ยงด้านสภาพคล่องของบริษัทฯ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 แหล่งที่มาของเงินทุนประกอบด้วย เงินกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์ และหุ้นกู้ โดยบริษัทมียอดเงินกู้คงค้างและหุ้นกู้ทั้งสิ้น 44,136 ล้านบาท และมีวงเงินสินเชื่อคงเหลือ (Available Credit Line) ที่ได้รับอนุมัติจากธนาคารพาณิชย์จำนวนทั้งสิ้น 8,670 ล้านบาท

เงินกู้ยืม	ปี 2562		ปี 2561		ปี 2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
เงินกู้ยืมระยะสั้น	1,897.23	4.30	4,775.28	13.47	6,721.41	24.84
เงินกู้ยืมระยะยาว-ธนาคารพาณิชย์	7,031.66	15.93	7,694.73	21.70	5,927.43	21.91
เงินกู้ยืมระยะยาว-หุ้นกู้	35,207.35	79.77	22,989.54	64.83	14,409.06	53.25
รวม	44,136.24	100.00	35,459.55	100.00	27,057.90	100.00

3. การบริหารจัดการความเสี่ยงและปัจจัยความเสี่ยง

3.1 นโยบายและกรอบการบริหารจัดการความเสี่ยง

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการจัดการบริหารความเสี่ยงอย่างยั่งยืน ด้วยการกำหนดนโยบายการบริหารจัดการความเสี่ยง และกำหนดกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจของบริษัทโดยพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงต่างๆ รวมถึงการสร้างการจัดการบริหารความเสี่ยงให้เป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมองค์กรด้วย ทั้งนี้เพื่อให้ธุรกิจสามารถเติบโต สร้างผลตอบแทน และก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดอย่างยั่งยืนให้แก่ผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย โดยบริษัทฯ ได้จัดการให้มีโครงสร้างการบริหารความเสี่ยงให้เป็นที่ยอมรับความหลักสากล ซึ่งมีการกำหนดหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหารจัดการความเสี่ยง ตลอดจนหน่วยงานบริหารความเสี่ยงที่ทำหน้าที่อย่างเป็นอิสระไว้อย่างชัดเจน

บริษัทฯ ยึดถือกรอบการบริหารความเสี่ยง (Risk Management Framework) ตามมาตรฐานสากลของหลักการบริหารความเสี่ยง COSOERM ซึ่งประกอบด้วยแนวทางปฏิบัติครอบคลุมองค์ประกอบทั้งหมด 8 รายการ ดังต่อไปนี้

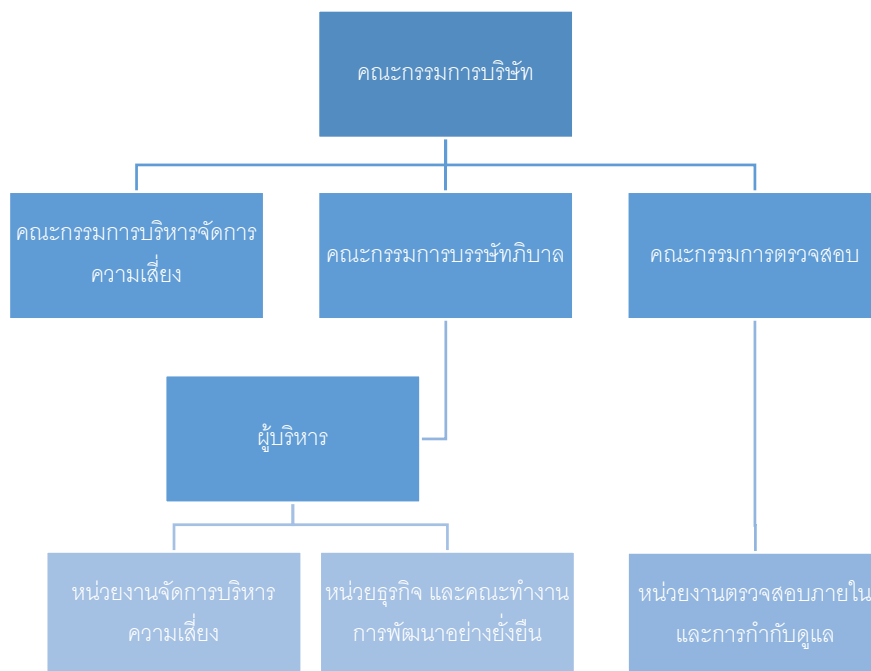
- 1) สภาพแวดล้อมภายในเพื่อปลูกฝังสภาพแวดล้อมการควบคุมภายในที่ดี บริษัทได้ดำเนินการติดตามดังนี้
 - คณะกรรมการได้อนุมัติให้จัดตั้งฝ่ายบริหารความเสี่ยงและกฎหมาย พร้อมทั้งมอบหมายให้ดูแลให้ความเสี่ยงอยู่ภายใต้การควบคุมและอยู่ในระดับที่ยอมรับได้
 - คณะกรรมการได้กำหนดและปรับปรุงคู่มือการบริหารความเสี่ยง นโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี และจรรยาบรรณของบริษัท จริยธรรมทางธุรกิจ นโยบายอื่นๆของบริษัทฯ รวมถึงขั้นตอนการปฏิบัติงาน เพื่อให้เป็นกรอบในการบริหารธุรกิจ และบริหารความเสี่ยงในองค์กร และจะต้องสื่อสารไปยังผู้บริหาร พนักงาน และผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องได้รับทราบและสามารถปฏิบัติตามนโยบายได้
- 2) การกำหนดวัตถุประสงค์
 - วัตถุประสงค์ทางธุรกิจที่ชัดเจนจะถูกกำหนดไว้เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจ พร้อมกับกลยุทธ์ในการบริหารความเสี่ยงเพื่อลดโอกาสที่จะล้มเหลว
 - ในการกำหนดวัตถุประสงค์นั้น ทั้งคณะกรรมการ ผู้บริหาร รวมถึงพนักงานจะต้องมีความเข้าใจตรงกันในเรื่องของเป้าหมายที่บริษัทคาดหวังในระยะยาว กลยุทธ์ที่จะไปถึงยังเป้าหมาย รวมถึงเป้าหมายในระยะสั้น และเป้าหมายในการปฏิบัติงานอันจะส่งผลไปยังเป้าหมายระยะยาว อัตราความเสี่ยงที่บริษัทจะยอมรับได้จะต้องอธิบายได้ มีความชัดเจน และได้รับการสื่อสารไปยังทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องภายในบริษัทฯ
- 3) การระบุความเสี่ยง
 - ฝ่ายการบริหารจัดการความเสี่ยงและกฎหมายมีหน้าที่รับผิดชอบในการตระหนักรู้ และสามารถระบุความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจได้ บริษัทฯ ใช้เครื่องมือหลากหลายในขั้นตอนการระบุความ

เสี่ยงนี้ เช่น การระดมสมองในระหว่างการประชุมภายในระหว่างฝ่ายต่างๆ การวิเคราะห์ SWOT การวิเคราะห์สมมติฐาน การประชุมเชิงปฏิบัติการ การเปรียบเทียบกับอุตสาหกรรม รวมถึงการรับฟังจากผู้มีส่วนได้เสีย

- ความเสี่ยงจะได้รับการกำหนดว่าเป็นความเสี่ยงประเภทที่เป็นภัยคุกคาม เป็นความเสี่ยงที่เป็นโอกาส หรือเป็นเพียงความเสี่ยงที่เป็นความไม่แน่นอนของบริษัทฯ ทั้งผลกระทบ บริษัทจะต้องประมาณการผลกระทบหรือขนาดของความเสี่ยงในขั้นตอนการประเมินความเสี่ยงต่อไป
- 4) การประเมินความเสี่ยง
- การจัดอันดับความสำคัญของแต่ละความเสี่ยงนั้น จะขึ้นอยู่กับความน่าจะเป็น และขนาดของผลกระทบของแต่ละความเสี่ยง ความเสี่ยงที่ได้รับการจัดอันดับว่าเป็นความเสี่ยงระดับ “สูง” และ “สูงมาก” จะได้รับการติดตามอย่างใกล้ชิดโดยฝ่ายการบริหารจัดการความเสี่ยงและกฎหมาย และคณะกรรมการบริหารจัดการความเสี่ยง
 - ผลจากการประเมินความเสี่ยงที่สำคัญจะได้รับการบันทึกไว้เป็นข้อมูลเพื่อการสื่อสารทั้งภายในและภายนอกองค์กรข้อมูลที่เพียงพอ และเหมาะสมจะเป็นประโยชน์ต่อการตัดสินใจของผู้บริหาร และคณะกรรมการในการแนะนำแนวทางในการจำกัด ลด หรือกำจัดความเสี่ยงได้
 - บริษัทจะทำการทบทวนการประเมินความเสี่ยงเป็นระยะเพื่อสะท้อนถึงความเสี่ยงใหม่ๆ และขั้นตอนใหม่ๆ ในการลดความเสี่ยง
- 5) การตอบสนองต่อความเสี่ยง
- ภายใต้อัตราความเสี่ยงที่บริษัทยอมรับได้นั้น การปฏิบัติต่อการตอบสนองความเสี่ยงสามารถแบ่งได้ดังต่อไปนี้
- การหลีกเลี่ยงความเสี่ยง : เพื่อกำจัดเหตุการณ์ซึ่งนำมาซึ่งความเสี่ยง
 - การลดความเสี่ยง : ปฏิบัติการควบคุมให้ความเสี่ยงลดไปอยู่ภายใต้อัตราความเสี่ยงที่บริษัทยอมรับได้
 - การแบ่งปันความเสี่ยง : ผู้มีส่วนได้เสียมากกว่าหนึ่งกลุ่มได้รับการแบ่งปันทั้งความเสี่ยงและผลตอบแทนผ่านวิธีการต่างๆ
 - การยอมรับความเสี่ยง : ผู้บริหารตัดสินใจที่จะยอมรับความสูญเสีย หรือการผิดไปจากเป้าหมายจากผลกระทบจากความเสี่ยง
- 6) กิจกรรมการควบคุมความเสี่ยง
- บริษัทใช้กลยุทธ์ในการควบคุมเพื่อการป้องกันความเสี่ยง และการค้นพบข้อผิดพลาดที่เกิดขึ้นแล้วเพื่อหลีกเลี่ยงและลดความเสี่ยง
- กิจกรรมการป้องกันความเสี่ยง : คือการยับยั้งการเกิดเหตุการณ์ไม่ถึงประสพการณ์ที่จะเกิดขึ้น และใช้การควบคุมภายในเพื่อหลีกเลี่ยงเหตุการณ์เหล่านั้น

- กิจกรรมการค้นพบความเสี่ยง : คือการระบุเหตุการณ์ที่ไม่พึงประสงค์ที่เกิดขึ้นและแจ้งเตือนการจัดการเกี่ยวกับสิ่งที่เกิดขึ้น ซึ่งจะช่วยให้ฝ่ายบริหารสามารถดำเนินการแก้ไขได้ทันเวลาที่
- 7) การสื่อสารและการปลูกฝังวัฒนธรรมความเสี่ยงในองค์กร
- ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศถือเป็นหนึ่งในเครื่องมือสำคัญและทรงพลังที่สุดที่ทำให้การสื่อสารเรื่องความเสี่ยงทั้งต่อภายในและภายนอกองค์กรประสบความสำเร็จ อย่างสมบูรณ์ ถูกต้อง ทันเวลาที่ และเพียงพอสำหรับคณะกรรมการบริษัทและผู้บริหารได้ใช้ในการตัดสินใจ และเพื่อให้พนักงานตระหนักและปฏิบัติตามได้ บริษัทฯจึงให้ความสำคัญต่อระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและความปลอดภัยเป็นอย่างยิ่ง โดยได้กำหนดนโยบายการรักษาข้อมูลและความมั่นคงปลอดภัยสารสนเทศแล้ว บริษัทฯได้ลงทุนในการติดตั้งระบบ SAP และระบบปฏิบัติการอื่นๆเพื่อในการจัดการข้อมูลภายในองค์กร นอกจากนี้ บริษัทฯยังให้ผู้ตรวจสอบระบบสารสนเทศระดับโลกเป็นผู้ปฏิบัติการตรวจสอบระบบสารสนเทศและความปลอดภัยของบริษัทฯ เป็นประจำทุกปีและรายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริษัทอีกด้วย
- 8) การติดตามความเสี่ยง
- การประชุมระหว่างคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และฝ่ายบริหารความเสี่ยงและกฎหมายถูกจัดขึ้นเป็นประจำอย่างน้อยไตรมาสละครั้ง เพื่อให้มั่นใจว่าการบริหารความเสี่ยงและระบบการควบคุมความเสี่ยงมีความเพียงพอ เหมาะสม และดำเนินการอย่างมีประสิทธิภาพ

โครงสร้างการบริหารจัดการความเสี่ยง



คณะกรรมการบริษัท/คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง/คณะกรรมการบรรษัทภิบาล/
คณะกรรมการตรวจสอบ

- คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง คณะกรรมการตรวจสอบ และ
คณะกรรมการบรรษัทภิบาล ร่วมกันกำหนด ทบทวน และอนุมัติเป้าหมายและนโยบายด้านการ
จัดการบริหารความเสี่ยงและขอบเขตความเสี่ยงที่ยอมรับได้ (Risk Appetite) และการพัฒนาการ
อย่างยั่งยืนให้ครอบคลุมทั้ง 3 ด้าน คือ ผลกระทบด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม (ESG)
และแนวทางการดำเนินงาน รับฟังความคิดเห็นจากผู้มีส่วนได้เสีย เพื่อจัดทำประเด็นด้านการ
พัฒนาอย่างยั่งยืน (Materiality) พร้อมทั้งกำหนดกรอบการบริหารและจัดการความเสี่ยง รวมถึง
ความเสี่ยง Megaforce และกำหนดโครงสร้างและผู้รับผิดชอบในการบริหารความเสี่ยง รวมถึง
การดูแลให้เกิดการติดตามงานด้านการกำกับดูแล
หน่วยงานด้านการจัดการบริหารความเสี่ยง
- หน่วยงานด้านการจัดการบริหารความเสี่ยงมีหน้าที่และความรับผิดชอบในการรวบรวม ประเมิน
ให้เห็น ติดตามผล และรายงานความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจให้แก่หน่วยงานที่
เกี่ยวข้อง ผู้บริหาร และคณะกรรมการบริษัททราบ เพื่อวางแผนกลยุทธ์และหาแนวทางในการ
ควบคุมความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้
หน่วยงานการกำกับดูแล และหน่วยงานตรวจสอบภายใน
- หน่วยงานการกำกับดูแล และหน่วยงานตรวจสอบภายในมีหน้าที่ปฏิบัติงานด้วยความเป็นอิสระ
รายงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ และรายงานต่อผู้บริหาร มีความรับผิดชอบในการ
ประเมิน และปรับปรุงประสิทธิภาพและประสิทธิผลของกระบวนการบริหารความเสี่ยง การตรวจ
คุมภายใน และการกำกับดูแลกิจการ
หน่วยธุรกิจ ร่วมกับคณะกรรมการพัฒนาอย่างยั่งยืน
- คณะทำงานการพัฒนาอย่างยั่งยืน ซึ่งประกอบด้วยตัวแทนจากหลายหน่วยธุรกิจที่มีความ
เกี่ยวข้องกับผู้มีส่วนได้เสียของบริษัททุกกลุ่ม อาทิ ตัวแทนฝ่ายทรัพยากรบุคคล ฝ่ายนักลงทุน
สัมพันธ์ ฝ่ายเลขานุการบริษัท ฝ่ายการตลาดและลูกค้าสัมพันธ์ (ธุรกิจ) ฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายการเงิน
และฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ มีหน้าที่รับผิดชอบในการจัดทำกลยุทธ์เพื่อการบริหารจัดการความ
เสี่ยง และปฏิบัติงานให้สอดคล้องกับเป้าหมายการพัฒนาอย่างยั่งยืนของบริษัท

3.2 ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติการ

3.2.1 ความเสี่ยงจากการทุจริตของพนักงาน

เนื่องจากการให้บริการสินเชื่อของบริษัทฯ เป็นการให้บริการสินเชื่อแก่ลูกค้ารายย่อย ซึ่งมี
วงเงินการให้สินเชื่อเฉลี่ยต่อสัญญาที่ต่ำ โดยยอดการให้สินเชื่อเฉลี่ยต่อสัญญาของบริษัทฯ อยู่ที่
ประมาณ 20,000 บาทต่อสัญญา นอกจากนั้นบริษัทฯ ยังมีนโยบายกำกับลูกหนี้รายใหญ่ (Single
Lending Limit) ให้วงเงินไม่เกิน 400,000 บาทต่อสัญญา และให้วงเงินไม่เกิน 510,000 บาทต่อราย

ลูกค้า ประกอบกับนโยบายการบริหารแบบกระจายอำนาจ (decentralization) ไปยังสาขาที่กระจายอยู่ทั่วประเทศกว่า 4,107 สาขา เพื่อให้สามารถปฏิบัติงานได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ และสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ตระหนักถึงความเป็นไปได้ในการทุจริตของพนักงาน บริษัทฯ จึงได้วางมาตรการป้องกันความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นจากการทุจริตของพนักงานอย่างเข้มงวด ไม่ว่าจะเป็นการกำหนดระบบการควบคุมภายใน หรือการนำระบบปฏิบัติการ SAP มาใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานและลดความเสี่ยงด้านการทุจริต นอกจากนี้ ในปี 2561 บริษัทฯ ได้จัดให้มีช่องทางการร้องเรียนการทุจริต (whistleblower) เพิ่มขึ้น เพื่อให้พนักงานและผู้มีส่วนได้เสียอื่นของบริษัทฯ ได้มีส่วนร่วมและสามารถรายงานหากมีเหตุให้สงสัยว่ามีการทุจริต ซึ่งหากพบว่าพนักงานทุจริต บริษัทฯ จะดำเนินการให้พนักงานดังกล่าวรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้น และมีคำสั่งไล่ออกทันที นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีมาตรการให้ดำเนินคดีต่อพนักงานที่ทำการทุจริตอย่างถึงที่สุดทั้งคดีแพ่งและคดีอาญา

กระบวนการบริหารความเสี่ยงจากการทุจริตของพนักงาน

บริษัทฯ กำหนดให้มีแนวทางการติดตามประเมินความเสี่ยง และแนวทางการปฏิบัติ ตามหลักการป้องกันการเกิดการทุจริตและคอร์รัปชันดังนี้

1. ฝ่ายตรวจสอบภายในสอบทานกระบวนการบริหารจัดการความเสี่ยงและการควบคุมภายในว่าเพียงพอเหมาะสม มีประสิทธิภาพ สร้างความเชื่อมั่น และมีความโปร่งใสในการดำเนินธุรกิจเสนอต่อคณะกรรมการตรวจสอบ และนำไปเป็นแนวทางให้ผู้ปฏิบัติงานนำไปดำเนินการ กระบวนการดังกล่าวเป็นการควบคุมความเสี่ยงเพื่อป้องกัน (Preventive Control)
2. บริษัทฯ ได้นำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ อาทิ ระบบปฏิบัติการ SAP และการติดตั้งกล้องวงจรปิดเข้ามาใช้ ซึ่งเทคโนโลยีดังกล่าวถูกใช้เป็นมาตรการควบคุมความเสี่ยงเพื่อให้ตรวจพบ (Detective Control)
3. ฝ่ายตรวจสอบภายใน ตรวจสอบการปฏิบัติตามระบบ (compliance) การสุ่มตรวจ และการติดต่อลูกค้า ติดตาม ประเมินผล และนำเสนอแนวทางป้องกันการทุจริตต่อฝ่ายบริหารของบริษัทฯ และรายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบตามรอบการรายงาน
4. จัดให้มีการตรวจสอบสัญญา เอกสารประกอบการขอสินเชื่อ และการตรวจนับเงินสดแบบข้ามสาขาโดยสม่ำเสมอ และแจ้งเหตุอันพึงสงสัยต่อผู้บังคับบัญชาตามลำดับ
5. เปิดโอกาสให้พนักงานและผู้มีส่วนได้เสียแจ้งเหตุอันพึงสงสัยที่ส่อไปในทางทุจริตผ่านช่องทาง whistleblower ของบริษัทฯ ดังที่เปิดเผยไว้ในเว็บไซต์ของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ รับรองว่าผู้แจ้งเบาะแสจะได้รับการคุ้มครองตามนโยบายการรับเรื่องร้องเรียนของบริษัทฯ
6. เมื่อตรวจพบเหตุที่อาจทำให้เชื่อได้ว่าเกิดการทุจริต ฝ่ายกิจการสาขาต้องสืบสวนให้ถึงที่สุดและรายงานต่อฝ่ายบริหารเพื่อกำหนดมาตรการลงโทษตามข้อเท็จจริงที่พบ

7. ให้การฝึกอบรมพนักงานใหม่เกี่ยวกับนโยบายการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน รวมไปถึงบทลงโทษ รวมถึงมีการสื่อสารให้กับพนักงานทุกคนรับทราบ และทบทวนเป็นระยะ ถึงแนวทางการปฏิบัติงานที่บริษัทฯ กำหนดไว้เพื่อป้องกันการทุจริต ผ่านทางช่องทางการสื่อสารต่างๆ ของบริษัท

อย่างไรก็ตาม ในวันที่ 18 ตุลาคม 2562 บริษัทฯ ได้รับการรับรองเข้าเป็นสมาชิกแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (Collective Action Coalition: CAC)

3.2.2 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนทรัพยากรบุคคล

บริษัทฯ มีความท้าทายในด้านการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคลให้เหมาะสมและเพียงพอกับการเติบโตอย่างรวดเร็วและยั่งยืน ท่ามกลางการแข่งขันที่ทวีความรุนแรงในกลุ่มอุตสาหกรรมของบริษัทฯ การจัดหาบุคลากรเพื่อประกอบการในสาขาของบริษัทฯ ที่กระจายอยู่ทั่วประเทศยิ่งทำให้การบริหารจัดการมีความท้าทายมากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านการพัฒนาบุคลากร การบ่มเพาะวัฒนธรรมองค์กร การสร้างวินัย การจัดการการควบคุมภายใน การเข้าสู่สังคมสูงวัย หรือแม้กระทั่งทัศนคติในการทำงานที่แตกต่างกันของบุคลากรต่างวัย อุปสรรคดังกล่าวส่งผลให้พนักงานใหม่มีอัตราการลาออกในช่วงอายุงานไม่เกิน 6 เดือน หรือไม่ผ่านทดลองงานสูง (Turnover Rate) ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการโดยตรง การเติบโต และความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ ดังนั้นการสรรหาบุคลากรที่เหมาะสมและเพียงพอ และการรักษาบุคลากรเหล่านี้ให้มีความเจริญก้าวหน้าไปพร้อมๆ กับการเติบโตขององค์กรอย่างต่อเนื่องยาวนานเป็นสิ่งท้าทายและจำเป็นอย่างยิ่งสำหรับบริษัทฯ

กระบวนการบริหารความเสี่ยงจากการขาดแคลนทรัพยากรบุคคล

บริษัทฯ มีการกำหนดให้มีแนวทางในการติดตามประเมินความเสี่ยง การกำหนดแนวทางการปฏิบัติตามแนวทางในการลดความเสี่ยงจากการขาดแคลนทรัพยากรบุคคลดังนี้

1. บริษัทฯ จัดให้พนักงานได้รับสวัสดิการที่เหมาะสม เป็นธรรม และสอดคล้องกับผลสัมฤทธิ์ของบริษัทฯ ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว
2. ฝ่ายทรัพยากรบุคคลจัดให้มีการสำรวจความพึงพอใจของพนักงาน เพื่อเข้าใจปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความพึงพอใจของพนักงานที่มีต่อองค์กรเป็นประจำ ทั้งนี้ข้อมูลจากการสำรวจจะถูกนำไปใช้ในการปรับปรุงกลยุทธ์ หรือแผนการปฏิบัติงานเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด
3. บริษัทฯ จัดให้มีช่องทางการสื่อสารภายในทั้งแบบออนไลน์ และออฟไลน์ กล่าวคือ พนักงานสามารถสื่อสารกับพนักงานได้โดยตรง นอกจากนี้พนักงานยังสามารถสื่อสารกับผู้บังคับบัญชา หรือผู้บริหาร และผู้บริหาร รวมถึงผู้บังคับบัญชาก็สามารถสื่อสารกับพนักงานได้อย่างทั่วถึงผ่านช่องทางการสื่อสารดังต่อไปนี้:

- แพลตฟอร์มแลกเปลี่ยนการเรียนรู้ (MTC University Digital Learning Platform)

บริษัทฯ นำรูปแบบดิจิทัลแพลตฟอร์มกลางเข้ามาประยุกต์ใช้จัดการเรื่องต่างๆ ภายในองค์กร รวมถึงการเชื่อมโยง และแบ่งปันองค์ความรู้ ข้อมูลของบริษัทฯ ข้อมูลการแข่งขันทางการตลาด ฐานข้อมูลต่างๆ รวมถึงความรู้ในด้านต่างๆ ที่อยู่ในความสนใจของพนักงาน และผู้บริหาร เพื่อทำหน้าที่เสมือนเป็นห้องสมุด (Library) ซึ่งพนักงานทุกคนสามารถเข้าถึงได้ ทั้งนี้วัตถุประสงค์ของดิจิทัลแพลตฟอร์มดังกล่าว คือการสร้างวัฒนธรรมการเรียนรู้ขององค์กร เพื่อพัฒนาบุคลากร และต่อยอดศักยภาพของบุคลากรให้เท่าทันการแข่งขันที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน นอกจากนี้ องค์ความรู้ที่ได้รับการรวบรวมไว้ในดิจิทัลแพลตฟอร์ม ยังเป็นเครื่องมือที่ช่วยส่งต่อองค์ความรู้ไปยังพนักงานใหม่ได้อีกด้วย

- แพลตฟอร์มถามตอบ (MTC Forum Digital Platform)

นอกจากนั้น บริษัทฯ ยังสร้างดิจิทัลแพลตฟอร์มสำหรับถามตอบ เพื่อมุ่งเน้นการสื่อสารสองทาง (two-way Communication) และการเรียนรู้ร่วมกัน (collaboration) ระหว่างพนักงานต่อพนักงาน พนักงานต่อผู้บังคับบัญชา หรือผู้บริหาร และผู้บังคับบัญชาหรือผู้บริหารต่อพนักงาน ซึ่งส่งผลให้การแบ่งปันการเรียนรู้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น แพลตฟอร์มดังกล่าว มีฟังก์ชันสำหรับการค้นหา จึงทำให้การค้นหาคำถามหรือข้อมูลที่เคยถามตอบถูกรวบรวมและแสดงผลได้อย่างรวดเร็วและง่ายดาย

- วารสารรายเดือน “เมืองไทยสัมพันธ์”

บริษัทฯ จัดทำวารสารรายเดือน “เมืองไทยสัมพันธ์” ทั้งในรูปแบบรูปเล่มเพื่อกระจายไปยังสาขาต่างๆ ของบริษัทฯ และในรูปแบบ e-book ที่เก็บไว้ใน MTC University Digital Forum ที่พนักงานทุกคนสามารถเข้าถึงได้ ซึ่งเนื้อหาภายในวารสาร จะเน้นการสื่อสารนโยบายจากผู้บริหาร ข้อความที่ผู้บริหารต้องการสื่อสารไปยังพนักงาน แบ่งปันประสบการณ์การดูแลและติดตามหนี้ของพนักงาน ความรู้ ข่าวสาร รวมถึงการเปลี่ยนแปลงของการแข่งขันทางการตลาดและอุตสาหกรรม

4. บริษัทฯ จัดให้มีการอบรมพัฒนาศักยภาพของพนักงานอย่างทั่วถึงและเพียงพอ เพื่อบรรลุเป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ของบริษัทฯ อย่างยั่งยืน เนื่องจากบริษัทฯ ตระหนักดีว่า การสร้างโอกาสและแรงจูงใจในการทำงานนั้นจะช่วยเพิ่มศักยภาพของพนักงาน ซึ่งท้ายสุดแล้วจะช่วยเพิ่มผลประโยชน์ของบริษัทฯ ในระยะยาว ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีหน้าที่เตรียมความพร้อมให้แก่พนักงาน ให้มีความก้าวหน้าและความมั่นคงในอาชีพของตนเองผ่านโครงการอบรมของบริษัทฯ ดังรายละเอียดต่อไปนี้;

- การปฐมนิเทศพนักงานใหม่ (6 ชั่วโมง)

บริษัทฯ จัดให้พนักงานใหม่ทุกคนเข้ารับการปฐมนิเทศเพื่อแนะนำพนักงานใหม่ให้รู้จักกับสภาพแวดล้อมในการทำงาน วัฒนธรรมองค์กร และการเป็นส่วนหนึ่งขององค์กร

- การอบรมที่ต้องเข้าร่วม

การอบรมการให้บริการที่เป็นเลิศ: สำหรับพนักงานทุกระดับ (6 ชั่วโมง)

โครงการอบรมเพื่อพัฒนาการบริการที่เป็นเลิศจัดขึ้นเพื่อพัฒนาการให้บริการแก่ลูกค้า ซึ่งเป็นหัวใจหลักของผลประกอบการของบริษัท โดยพนักงานจะได้เรียนรู้เกี่ยวกับทฤษฎีและทักษะการแก้ไขปัญหาทั้งในระดับบุคคล และระดับองค์กร

การอบรมเทคนิคการบริหารจัดการ: สำหรับพนักงานระดับผู้บริหาร (6 ชั่วโมง)

เนื่องจากการดำเนินงานของบริษัทเป็นแบบกระจายอำนาจสู่ระดับผู้จัดการเขต และผู้จัดการสาขา ดังนั้นการอบรมเทคนิคการบริหารจัดการเพื่อเพิ่มความเป็นผู้นำของผู้บริหารเป็นสิ่งจำเป็นต่อการทำงานเป็นทีมให้มีประสิทธิภาพและเพิ่มผลกำไรแก่บริษัท

- การอบรมในหัวข้อที่สนใจ (ทางเลือก)

พนักงานแต่ละคนสามารถเข้าร่วมอบรมในหัวข้อที่ตนเองมีความสนใจ หรือมีความเกี่ยวข้องกับเนื้องานเพื่อพัฒนาทักษะและความรู้ของตนเองได้

- ทุนการศึกษา

บริษัทฯ ได้จัดให้มีทุนการศึกษาแก่พนักงานระดับผู้บริหารเพื่อศึกษาต่อในระดับสูง

5. เนื่องจากการทำงานเป็นทีมเป็นวัฒนธรรมองค์กรหลัก ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้นำการประเมินแบบ 360 องศาใช้ในการประเมินความสามารถและศักยภาพของพนักงาน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้เกิดการประเมินที่โปร่งใส เป็นธรรม และเป็นอิสระ นอกจากนั้น ยังจัดให้มีการสัมภาษณ์พนักงานที่ลาออกจากบริษัท (Exit Interview) เพื่อรวบรวมข้อมูลเชิงลึกถึงปัจจัย และสภาพแวดล้อมที่ส่งผลกระทบต่อความคิดเห็นลาออกของพนักงาน

6. บริษัทฯ สนับสนุนให้เกิดความหลากหลายในองค์กร เคารพสิทธิมนุษยชน ไม่มีการกีดกันในทุกกระบวนการแบบ End-to-End

3.2.3 ความเสี่ยงจากการไม่สามารถติดตามยึดหลักประกันได้

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจหลักคือการให้สินเชื่อทะเบียนรถ โดยลูกค้าจะต้องนำรถจักรยานยนต์ รถยนต์ หรือรถเพื่อการเกษตรที่ตนเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์มาเป็นหลักประกันในการขอสินเชื่อโดยไม่ต้องจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ และบริษัทฯ สามารถเข้ายึดรถที่เป็นหลักประกันจากลูกค้าเพื่อนำมาขายทอดตลาดได้โดยผ่านศูนย์ประมูลของบริษัทฯ ในกรณีที่ลูกค้าผิดนัดชำระหนี้ อย่างไรก็ตาม เนื่องจาก

หลักประกันดังกล่าวเป็นทรัพย์สินที่สามารถเคลื่อนย้ายได้ง่าย จึงอาจทำให้ยากต่อการติดตามและยึดหลักประกัน ซึ่งหากบริษัทฯ ไม่สามารถติดตามยึดหลักประกันดังกล่าวได้ ก็จะส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

กระบวนการบริหารความเสี่ยงจากการไม่สามารถติดตามยึดหลักประกันได้

1. เพื่อลดโอกาสที่บริษัทฯ ไม่สามารถติดตามยึดหลักประกันได้ บริษัทฯ จึงกำหนดคุณสมบัติของลูกค้ำที่จะมาขอสินเชื่อของบริษัทฯ โดยจะต้องมีภูมิลำเนา หรือมีสถานที่ทำงานอยู่ในพื้นที่ของสาขาที่ขอใช้บริการ หากมีภูมิลำเนาต่างพื้นที่ จะต้องมีบุคคลที่สามซึ่งเป็นบุคคลที่มีภูมิลำเนาอยู่ในพื้นที่เป็นผู้ค้ำประกัน ทั้งนี้ เพื่อพนักงานสินเชื่อประจำสาขาจะสามารถตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลที่อยู่ของลูกค้ำ และสามารถติดตามดูแลลูกค้ำได้อย่างใกล้ชิดและทั่วถึง
2. การสร้างเครือข่ายสาขานาใหญ่ ผ่านสาขาและพนักงานที่กระจายอยู่ทั่วประเทศ เป็นอีกหนึ่งกลไกที่บริษัทฯ ใช้ในการติดตามหนี้ และยึดสินทรัพย์หลักประกันในกรณีที่มีการเคลื่อนย้ายสินทรัพย์

3.2.4 ความเสี่ยงจากการขายทรัพย์สินที่ยึดมาได้

กระบวนการในการขายสินทรัพย์ที่ยึดมาหลังจากลูกค้ำผิดชำระหนี้ นั้น บริษัทฯ จะนำมาประมูลโดยผ่านศูนย์ประมูลที่อยู่ภายใต้การดูแลและบริหารงานของบริษัทฯ ซึ่งในปัจจุบันมีอยู่ทั้งหมด 6 แห่ง คือ ศูนย์ประมูลพิษณุโลก ศูนย์ประมูลอยุธยา ศูนย์ประมูลชลบุรี ศูนย์ประมูลขอนแก่น ศูนย์ประมูลนครราชสีมา และศูนย์ประมูลราชบุรี อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีความเสี่ยงที่การประเมินสินทรัพย์ อาจเกิดผลขาดทุน หากราคาที่ประมูลขายสินทรัพย์ต่ำกว่ายอดลูกหนี้คงค้าง ซึ่งส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

กระบวนการบริหารความเสี่ยงจากการขายทรัพย์สินที่ยึดมาได้

1. บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการกำหนดวงเงินสินเชื่อ หรือ LTV ให้เหมาะสมและสอดคล้องกับประเภทรถ รุ่นรถ ความนิยม และสภาพของสินทรัพย์ที่นำมาเป็นหลักประกัน โดยจะมีการทบทวนตารางยอดจัดสินเชื่อปีละ 2 ครั้ง หรือเมื่อมีเหตุการณ์ที่ส่งผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญ
2. การปฏิบัติงาน ณ ศูนย์ประมูล เป็นอีกหนึ่งกลไกที่บริษัทฯ ปรับปรุงและพัฒนาเพื่อให้เกิดอุปสงค์เพียงพอและเหมาะสมกับอุปทานหรือสินทรัพย์ที่นำมาประมูล อันมีวัตถุประสงค์เพื่อการขายให้ได้ราคาประมูลของทรัพย์สินและให้ผลประโยชน์สูงสุดต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย ในกรณีที่ศูนย์ประมูลสามารถขายสินทรัพย์ได้มากกว่ามูลหนี้ บริษัทฯ จะคืนส่วนต่างให้กับลูกค้ำ

3.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.3.1 ความเสี่ยงจากการจัดหาเงินทุนไม่เพียงพอและการขาดสภาพคล่อง (Liquidity Risk)

การขยายตัวของธุรกิจอย่างต่อเนื่องเป็นปัจจัยที่ทำให้บริษัทฯ มีความจำเป็นจะต้องจัดหาเงินทุน หรือก่อหนี้เพิ่มขึ้นในอนาคตเพื่อรองรับการขยายตัว ซึ่งก่อให้เกิดความเสี่ยงจากการจัดหาเงินทุนได้ไม่เพียงพอ และขาดสภาพคล่องในอนาคต ดังนั้น นอกจากแหล่งเงินกู้จากธนาคารหรือสถาบันการเงินแล้ว บริษัทฯ ยังคงพยายามจัดหาเงินทุนจากแหล่งอื่นโดยคำนึงถึงโครงสร้างทางการเงิน ประโยชน์ และผลกระทบของผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม

กระบวนการบริหารความเสี่ยงจากการจัดหาเงินทุนไม่เพียงพอและการขาดสภาพคล่อง

1. ในปี 2562 นี้ บริษัทฯ ได้ทำการออกหุ้นกู้ประเภทด้อยสิทธิ และไม่มีหลักประกันให้แก่ประชาชน (Public Offering) เป็นครั้งแรก โดยในรอบแรก บริษัทฯ เสนอขายตราสารหนี้ให้แก่ประชาชนจำนวน 4,000 ล้านบาท ในเดือนกุมภาพันธ์ 2562 และครั้งที่สอง จำนวน 5,000 ล้านบาท ในเดือนกรกฎาคม 2562 ซึ่งการเสนอขายหุ้นกู้ให้แก่ประชาชนนั้น เป็นกระบวนการลดความเสี่ยงจากการจัดหาเงินทุนไม่เพียงพอและการขาดสภาพคล่องของบริษัท และช่วยให้บริษัทฯ เพิ่มช่องทางในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนขนาดใหญ่ที่บริษัทฯ สามารถควบคุมความเสี่ยงได้ในอนาคต
2. บริษัทฯ มีการบริหารจัดการให้ตัวแลกเงิน (ตราสารหนี้ระยะสั้น) ที่ออกโดยบริษัทฯ มีวงเงินคงเหลือจากสถาบันการเงินสำรองเพียงพอที่จะรองรับมูลค่าของตัวแลกเงินได้ หากเกิดกรณีที่ตลาดตัวแลกเงินมีความผันผวน บริษัทฯ ก็จะสามารถหาเงินทุนจากแหล่งอื่นมาทดแทนได้ทันที
3. บริษัทฯ มีการบริหารสัดส่วนหนี้สินระยะยาว (อายุสัญญามากกว่า 1 ปี) และหนี้สินระยะสั้น (อายุสัญญาน้อยกว่า 1 ปี) ให้มีอัตราส่วนหนี้สินระยะยาวสูงกว่าหนี้สินระยะสั้น เพื่อป้องกันการขาดสภาพคล่อง และเพียงพอต่อการรองรับการเติบโตอย่างรวดเร็วของบริษัทฯ

3.3.2 ความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

บริษัทฯ มีรายได้หลักจากดอกเบี้ยรับจากการปล่อยสินเชื่อ โดยเป็นลักษณะการคิดดอกเบี้ยในอัตราคงที่ ในขณะที่ต้นทุนการกู้ยืมของบริษัทฯ อัตราดอกเบี้ยขึ้นอยู่กับความผันผวนของตลาด ณ ขณะที่ยกยืม หากมีความผันผวนมาก จะส่งผลให้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมปรับสูงขึ้น ในขณะที่บริษัทฯ ยังไม่มีการปรับอัตราดอกเบี้ยรับ มีผลกระทบทำให้อัตราส่วนต่างระหว่างอัตราดอกเบี้ยรับและดอกเบี้ยจ่ายลดลง

กระบวนการบริหารความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

1. บริษัทฯ บริหารอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากธนาคาร ด้วยการกระจายเงินกู้ไปยังธนาคารพาณิชย์ทั้งไทย และต่างชาติ ทั้งนี้การกระจายวงเงินกู้ยืมทำให้บริษัทฯ สามารถเลือกกู้ยืมจากธนาคารที่ให้

อัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสม เพื่อรักษาระดับอัตราส่วนต่างระหว่างอัตราดอกเบี้ยรับ และดอกเบี้ยจ่ายให้อยู่ในระดับที่สม่ำเสมอ

2. บริษัทฯ สามารถเข้าทำสัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ย (Interest Swap Contract) เพื่อลดความเสี่ยงของความผันผวนของตลาด

3.4 ความเสี่ยงด้านเครดิตและคุณภาพของสินทรัพย์

กระบวนการพิจารณาเพื่อปล่อยสินเชื่อของบริษัทนั้นขึ้นอยู่กับมูลค่าของสินทรัพย์ที่ผู้กู้นำมาเป็นหลักประกันเป็นสำคัญ

กระบวนการบริหารความเสี่ยงด้านเครดิตและคุณภาพของสินทรัพย์

1. บริษัทฯ จัดให้มีการปรับปรุงฐานข้อมูลมูลค่าตลาดของสินทรัพย์ในระบบปฏิบัติการ SAP ที่สาขาของบริษัทฯ ทั่วประเทศใช้ข้อมูลร่วมกัน ซึ่งข้อมูลมูลค่าตลาดของสินทรัพย์ดังกล่าวได้รวบรวมมาจากผลการประเมินสินทรัพย์ที่ถูกนำมาประเมินผ่านศูนย์ประเมินทั้ง 6 สาขาของบริษัทฯ อย่างน้อยปีละ 2 ครั้ง เพื่อลดโอกาสที่ลูกหนี้จะผิดนัดชำระ (Probability of Default) และรักษาระดับจำนวนเงินที่จะได้รับชำระคืนเมื่อเกิดการผิดนัดชำระหนี้ (Recovery Rate)
2. บริษัทฯ รักษาอัตราส่วนมูลค่าสินเชื่อ เทียบกับมูลค่าหลักประกัน (Loan-To-Value) ให้คงอัตราส่วนที่ประมาณร้อยละ 50 เนื่องจากการให้มูลค่าสินเชื่อ เทียบกับมูลค่าหลักประกันที่สูงเกินไปจะทำให้ผู้กู้เลือกที่จะทิ้งสินทรัพย์ที่เป็นหลักประกัน และก่อให้เกิดหนี้เสียสูงขึ้น
3. บริษัทฯ เน้นการปล่อยสินเชื่อให้แก่ลูกค้ารายย่อย ซึ่งถือเป็นสินเชื่อขนาดเล็ก และกระจายความเสี่ยงของการปล่อยสินเชื่อทั้งในเชิงภูมิศาสตร์ผ่านสาขาที่มีอยู่ทั่วประเทศ ในเชิงผลิตภัณฑ์สินเชื่อ และในเชิงกลุ่มฐานลูกค้าทั้งที่มีรายได้ประจำ ไม่มีรายได้ประจำ กระจายในหลายกลุ่มอุตสาหกรรม ทั้งนี้เพื่อไม่ให้เกิดความเสี่ยงในด้านการกระจุกตัวของการปล่อยสินเชื่อ (Concentration Risk) ที่อาจเป็นเหตุให้ความเสี่ยงด้านเครดิตสูงขึ้น
4. บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะพัฒนาการให้บริการแก่ลูกค้า (Market Conduct) ของทั้งอุตสาหกรรมให้เป็นไปอย่างเป็นธรรมและโปร่งใสภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย บริษัทฯ จึงมีโครงสร้างรายได้ดอกเบี้ยแบบลดต้นลดดอกตาม พรบ. ไม่มีโครงสร้างค่าธรรมเนียมที่ซับซ้อน มีอัตราดอกเบี้ยต่ำเมื่อเทียบกับอุตสาหกรรม และเน้นการสื่อสารกับลูกค้าอย่างโปร่งใส ทั้งนี้กลยุทธ์ดังกล่าวจะกระตุ้นให้ลูกค้ารักษาสภาพเครดิตของตนเองกับบริษัทฯ เพื่อลูกค้าจะสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนที่เป็นธรรมและโปร่งใสได้ง่ายในอนาคต
5. นอกเหนือจากการพิจารณามูลค่าตลาดของสินทรัพย์ที่ผู้กู้นำมาเป็นหลักประกันแล้ว บริษัทฯ ยังพิจารณาพฤติกรรมชำระหนี้จากฐานข้อมูลของบริษัทฯ ความสามารถในการชำระหนี้จากการ



สอบถามเพิ่มเติม (Best Efforts Basis) และผู้ค้าประกันหากมูลค่าสินเชื่อยุติ หรือผู้กู้มิได้มีที่อยู่เดียวกับแหล่งพำนัก เพื่อใช้ประกอบการพิจารณาปล่อยสินเชื่อ

6. บริษัทฯ เป็นผู้ดำเนินการบริหารงานประมุลขายทอดตลาดทรัพย์สินที่ผู้กู้นำมาเป็นหลักประกันสินเชื่อเองผ่านศูนย์ประมุลทั้ง 6 สาขาของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการศูนย์ประมุลให้มีประสิทธิภาพ และการจัดประมุลที่โปร่งใส ซึ่งเป็นการช่วยลดปริมาณหนี้เสียและเป็นเครื่องมือในการรักษาระดับจำนวนเงินที่จะได้รับชำระคืนเมื่อเกิดการผิดนัดชำระหนี้ (Recovery Rate) ของบริษัทฯ ให้เกิดประสิทธิผลสูงสุด
7. บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นการบริหารจัดการสินเชื่อด้วยคุณภาพ และควบคุมความเสี่ยงด้านคุณภาพของสินทรัพย์ด้วยการรักษาอัตราส่วนค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญต่อเงินให้สินเชื่อด้วยคุณภาพ (Coverage Ratio) อย่างต่อเนื่องตามเป้าหมายที่บริษัทฯ วางไว้ ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 อัตราส่วนค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญต่อเงินให้สินเชื่อด้วยคุณภาพของบริษัทฯ เท่ากับร้อยละ 275 ซึ่งถือว่าเพียงพอเมื่อเทียบกับการคำนวณด้วยมาตรฐาน TFRS9 และบริษัทฯ ยังได้จัดทำอัตราการผิดนัดชำระหนี้สะสมเฉพาะของสินเชื่อทั่วไประยะยาวแยกตามปีที่ปล่อยสินเชื่อ (Vintage Analysis) เป็นประจำเพื่อประเมินและติดตามความเสี่ยงด้านเครดิตของบริษัทฯ ที่แท้จริงอย่างใกล้ชิด
8. บริษัทฯ มีการปลูกฝังความรู้ความเข้าใจเรื่องความเสี่ยงให้เป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมองค์กร เช่นเดียวกับระเบียบวินัยของพนักงานในการปฏิบัติงานติดตามหนี้ โดยบริษัทฯ ได้ใช้ดัชนีชี้วัดผลงาน (KPI) ในด้านคุณภาพของสินทรัพย์ หรือสินเชื่อที่พนักงานปล่อยให้ลูกค้ามาเป็นดัชนีชี้วัดผลงานหลัก แทนการปล่อยสินเชื่อเช่นเดียวกับอุตสาหกรรม ซึ่งการใช้ดัชนีชี้วัดดังกล่าว ส่งผลให้ค่าเฉลี่ยอัตราหนี้เสียของบริษัทฯ ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยหนี้เสียของอุตสาหกรรม
9. บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาและปรับปรุงช่องทางการชำระเงินให้ลูกค้าได้รับความสะดวกสบายในการชำระค่างวดได้ง่ายดายและรวดเร็วยิ่งขึ้น โดยปัจจุบัน ลูกค้าของบริษัทฯ สามารถชำระค่างวดได้ตามช่องทางการชำระเงินดังต่อไปนี้
 - ชำระผ่านสาขา กว่า 4,107 สาขาทั่วประเทศ (ฟรีค่าธรรมเนียม)
 - ชำระผ่านเคาน์เตอร์เซอร์วิส ตลอด 24 ชั่วโมง
 - ชำระผ่านเทสโก้ โลตัส ทุกสาขา
 - ชำระผ่านบิ๊กซี และมินิบิ๊กซี ทุกสาขา
 - ชำระผ่าน Airpay เคาน์เตอร์ หรือ Airpay แอปพลิเคชัน
 - ชำระผ่านตู้ ATM ของทุกธนาคาร
 - ชำระผ่าน Mobile Banking Application K-Plus ของธนาคารกรุงไทย

3.4 ความเสี่ยงด้านการตลาด

3.4.1 ภาวะเศรษฐกิจภายในประเทศ

3.4.1.1 ความไม่แน่นอนทางการเมือง

3.4.1.2 สถานการณ์ภัยแล้ง

ในปี 2562 ประเทศไทยได้รับผลกระทบจากปรากฏการณ์เอลนีโญ (El Nino) ก่อให้เกิดความแห้งแล้งในประเทศ และภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ระดับน้ำในเขื่อนทั่วประเทศลดต่ำลงใกล้เคียงกับระดับน้ำในเขื่อนของปี 2558 ซึ่งเป็นช่วงภัยแล้งที่ถือว่ารุนแรงที่สุดในรอบ 20 ปี จากจำนวนเขื่อน 36 แห่งทั่วประเทศ พบว่ามีเขื่อนจำนวน 9 แห่งที่มีระดับน้ำน้อยเข้าขั้นวิกฤต ซึ่งอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคกลาง และภาคเหนือ

สถานการณ์ดังกล่าวส่งผลกระทบโดยตรงต่อกิจกรรมและการผลิตทางการเกษตร และรายได้ของเกษตรกรซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าสำคัญของบริษัทฯ ซึ่งเป็นปัจจัยเชิงลบต่อคุณภาพสินทรัพย์ของบริษัทฯ

3.4.2 ภาวะเศรษฐกิจภายนอกประเทศ

3.4.2.1 สถานการณ์ความไม่แน่นอนในนโยบายทางการค้าของสหรัฐอเมริกาและจีน

จากสงครามการค้าระหว่างสหรัฐอเมริกากับประเทศจีนยังคงยืดเยื้อต่อไปจนเป็นผลให้มีการคาดการณ์ถึงการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศมหาอำนาจทั้งสองจะชะลอลงด้วยในปีหน้า ซึ่งส่งผลมาสู่ระบบเศรษฐกิจไทยที่ไม่อาจหลีกเลี่ยงได้ โดยในปี 2562 เศรษฐกิจไทยเริ่มชะลอลงและมีแนวโน้มขยายตัวต่ำกว่าที่ประเมินไว้และต่ำกว่าระดับศักยภาพจากการส่งออกที่ลดลงอย่างเป็นสาระสำคัญ ทำให้ธนาคารแห่งประเทศไทยมีการปรับลดประมาณการเติบโตทางเศรษฐกิจหลายครั้ง โดยครั้งล่าสุดเมื่อเดือนธันวาคม 2562 ปรับอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจไทยไว้ที่ 2.5% ลดลงจากเมื่อต้นปี 2562 ที่ประมาณการไว้ที่ 3% แต่คาดว่าแนวโน้มเศรษฐกิจโลกจะเริ่มมีเสถียรภาพมากขึ้นในปี 2563 หลังจากสหรัฐอเมริกาและจีนบรรลุข้อตกลงการค้าระยะแรก

3.4.2.2 สถานการณ์ความขัดแย้งด้านการเมืองในฮ่องกงที่ยืดเยื้อ

การประท้วงในฮ่องกงที่ยืดเยื้อ และรุนแรงถึงขั้นต้องปิดสนามบินนานาชาติดังนั้นส่งผลให้ภาวะเศรษฐกิจฮ่องกงในช่วงครึ่งปีหลังชะลอลง ทำให้การเติบโตทั้งปีลดลง ในภาพรวมผลกระทบดังกล่าว ส่งผลกระทบในเชิงลบโดยตรงต่อภาคการส่งออกของไทย เนื่องจากฮ่องกงเป็นคู่ค้าสำคัญอันดับ 5 ของประเทศไทย ซึ่งครองสัดส่วนการส่งออกสูงถึงร้อยละ 4.7 ของมูลค่าการส่งออกทั้งหมด หากสถานการณ์การประท้วงยังรุนแรง และต่อเนื่องจนถึงปลายปี ทำให้การส่งออกไปยังฮ่องกงคาดว่าจะสูญเสียราว 1,000 - 1,400 ล้านบาท

ดอลลาร์สหรัฐ ทำให้การเติบโตการส่งออกทั้งปีหดตัวประมาณร้อยละ 9 - 12 ทั้งนี้สินค้าส่งออกไปยังฮ่องกงส่วนใหญ่เป็นสินค้าอุปโภคบริโภคซึ่งมีฮ่องกงเป็นทางผ่านไปยังประเทศจีน

นอกจากนี้ การประท้วงดังกล่าวยังส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของนักลงทุนต่อค่าเงินหยวนของจีน ส่งผลให้ค่าเงินหยวนอ่อนตัวลงเมื่อเทียบกับเงินบาทของไทย ซึ่งอาจเป็นปัจจัยลบต่อการส่งออกไปจีนเพิ่มขึ้น การหดตัวของภาคการส่งออก ส่งผลกระทบต่อแรงงานภาคการผลิตในประเทศทำให้มีรายได้ลดลง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อคุณภาพของสินทรัพย์ของบริษัท

ฯ

3.5 ความเสี่ยงด้านการเก็บรักษาข้อมูลและเทคโนโลยีสารสนเทศ

ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ บริษัทฯ มีความจำเป็นต้องเก็บรวบรวมข้อมูลของผู้มีส่วนได้เสียที่สำคัญ โดยเฉพาะลูกค้า และพนักงาน ซึ่งหมายรวมถึงข้อมูลทั่วไป และข้อมูลที่มีความอ่อนไหว ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ปฏิบัติตามพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 อย่างเคร่งครัด ในการเก็บรักษาข้อมูล การเปิดเผยข้อมูล และการนำข้อมูลเหล่านั้นไปใช้ อย่างไรก็ตาม ความเสี่ยงด้านการเก็บรักษาข้อมูลนั้น สืบเนื่องมาจากระบบการควบคุมภายในด้านความปลอดภัยของเทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องมีความรัดกุม และมีประสิทธิภาพเพียงพอ บริษัทฯ ได้ปฏิบัติงานอย่างดีที่สุดเพื่อลดความเสี่ยงของการสูญเสีย และการรั่วไหลของข้อมูล ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความน่าเชื่อถือของบริษัทฯ และอาจทำให้เกิดภาวะเบี้ยบบ้างขึ้น ว่าด้วยการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้เปิดเผยนโยบายการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล และนโยบายความปลอดภัยเทคโนโลยีสารสนเทศ ไว้ในหน้าเว็บไซต์ของบริษัทฯ

กระบวนการบริหารความเสี่ยงด้านการเก็บรักษาข้อมูลและเทคโนโลยีสารสนเทศ

1. บริษัทฯ แต่งตั้งผู้เชี่ยวชาญจากภายนอกมาเป็นผู้ตรวจสอบระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT Auditor) ซึ่งมีหน้าที่รับผิดชอบในการประเมินความเพียงพอของการควบคุมภายใน และการจัดการความเสี่ยงด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยรายงานผลการตรวจสอบตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการจัดการบริหารความเสี่ยง
2. บริษัทฯ จัดให้มีการติดตั้งระบบป้องกันการรั่วไหลของข้อมูลด้วยการโจมตีจากภายนอก หรือภัยจากไวรัสคอมพิวเตอร์ด้วยการติดตั้งซอฟต์แวร์รักษาความปลอดภัยเน็ตเวิร์ค (Firewall)
3. บริษัทฯ กำหนดให้มีการกำหนดและปรับปรุงอำนาจการเข้าถึงข้อมูลเพื่อป้องกันการรั่วไหลของข้อมูลซึ่งอาจเกิดจากบุคลากรภายใน
4. บริษัทฯ กำหนดให้มีแผนการสำรองข้อมูล พร้อมทั้งมีการตรวจสอบการสำรองข้อมูลให้ถูกต้องตามนโยบายสารสนเทศและความมั่นคงสารสนเทศ

5. บริษัท จัดให้มีการสื่อสารภายในเพื่อสร้างความตระหนักรู้ และปลูกฝังจิตสำนึกในเรื่องการใช้เทคโนโลยีให้ถูกวิธีและถูกต้องให้แก่พนักงาน อาทิ ไม่ดาวน์โหลดโปรแกรมที่ไม่ได้รับอนุญาต ไม่เปิดอีเมลที่ไม่ทราบที่มา เป็นต้น
 6. บริษัท มีการจัดทำคู่มือความมั่นคงปลอดภัยสารสนเทศ และแผนบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ (BCP) เพื่อป้องกันและรับมือกับการหยุดชะงักของการดำเนินธุรกิจอันมีเหตุมาจากภัยคุกคามต่อการทำงานของระบบสารสนเทศ
- 3.6 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของกฎเกณฑ์ กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงาน และมาตรฐานบัญชี

3.6.1 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของกฎเกณฑ์ และกฎหมาย

ปัจจุบัน บริษัท ประกอบธุรกิจหลักคือการให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถโดยได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทย ซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2562 นอกจากนั้นบริษัท ยังให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลที่มีหลักประกันภายใต้ใบอนุญาตเดียวกัน และสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับ ส่งผลให้ธุรกิจหลักของบริษัท เกือบทั้งหมดอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย ซึ่งได้มีข้อกำหนดเกี่ยวกับหลักเกณฑ์วิธีปฏิบัติและเงื่อนไขในการประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคล สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจที่มีใช่สถาบันการเงิน เช่น คุณสมบัติของผู้ให้บริการ การกำหนดวงเงิน การกำหนดอัตราดอกเบี้ย ค่าธรรมเนียม และการรายงานข้อมูลต่อธนาคารแห่งประเทศไทย เป็นต้น ทั้งนี้ เพื่อให้เกิดความเป็นธรรม และโปร่งใสต่อผู้ใช้บริการสินเชื่อ หรือผู้กู้ และบริษัท ได้ปฏิบัติตามข้อกำหนดดังกล่าวอย่างเคร่งครัด อย่างไรก็ตาม หากในอนาคต ธนาคารแห่งประเทศไทยมีการแก้ไขหรือออกระเบียบเพิ่มเติมเกี่ยวกับการให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคล และสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบธุรกิจอันเนื่องมาจากแนวโน้มของการเติบโตของหนี้ครัวเรือนของประเทศไทยเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ธนาคารแห่งประเทศไทยจึงพยายามออกมาตรการต่างๆ มาเพื่อแก้ปัญหาหนี้ครัวเรือน เช่น การกำหนด LTV สำหรับสินเชื่อที่อยู่อาศัย หรือการกำหนดระดับ Debt Service Ratio (DSR) รวมถึงมาตรการดูแลสินเชื่อบัตรเครดิต และสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทยด้วย บริษัทฯ อาจต้องปรับเปลี่ยนการปฏิบัติงานให้เป็นไปตามระเบียบดังกล่าว ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้

3.6.2 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของมาตรฐานบัญชี

เนื่องจากมาตรฐานบัญชีในประเทศไทยยังมีการพัฒนาตามมาตรฐานบัญชีสากลมาโดยตลอดและคาดว่าจะการพัฒนานี้จะเกิดขึ้นอย่างค่อยเป็นค่อยไปในอนาคต อย่างไรก็ตาม ความเสี่ยงดังกล่าวเป็นความเสี่ยงที่บริษัทฯ สามารถประเมินได้ล่วงหน้า รวมถึงขนาดของผลกระทบ จึงสามารถบริหารจัดการผลกระทบจากความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นได้

กระบวนการบริหารความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของกฎเกณฑ์ กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงาน และมาตรฐานบัญชี

1. บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของความเสี่ยงด้านกฎหมาย จึงได้ยกระดับคณะทำงานบริหาร ความเสี่ยงและกฎหมายขึ้นมาเป็นฝ่ายบริหารความเสี่ยงและกฎหมาย โดยมีความรับผิดชอบใน การดูแลบริหารจัดการความเสี่ยงด้านต่างๆ รวมถึงความเสี่ยงด้านกฎหมายอย่างใกล้ชิด นอกเหนือจากนั้น ในปี 2562 บริษัทฯ ได้จัดตั้งฝ่ายกำกับดูแล (Compliance) ซึ่งมีหน้าที่ความ รับผิดชอบในการกำกับดูแล และติดตามการปฏิบัติงานของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามกรอบของ ระเบียบ กฎเกณฑ์ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ฝ่ายบริหารความเสี่ยงและกฎหมาย ฝ่ายกำกับ ดูแล และฝ่ายตรวจสอบภายใน จะต้องทำงานด้วยความโปร่งใสและรายงานต่อผู้บริหาร คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และคณะกรรมการตรวจสอบ เป็นประจำ

3.7 ความเสี่ยงใหม่ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต

3.7.1 ความเสี่ยงจากภัยคุกคามทางไซเบอร์ (Cyber Security Risk)

ด้วยเทคโนโลยีที่มีพัฒนาการอย่างก้าวกระโดด ส่งผลให้ภัยคุกคามทางไซเบอร์เป็นภัย คุกคามที่ส่งผลกระทบในทุกภาคส่วน ทั้งต่อด้านเศรษฐกิจ และความมั่นคงของประเทศ เช่นเดียวกับ อุตสาหกรรมการเงิน สถาบันการเงิน และผู้ให้บริการการเงินต่างๆ ความเสี่ยงดังกล่าวก่อให้เกิด ผลกระทบที่มีความรุนแรงที่สูงขึ้นทั้งในแง่ของความน่าจะเป็น และขนาดของผลกระทบ ซึ่งอาจเกิดขึ้น ในรูปแบบที่เปลี่ยนแปลงไปและยากต่อการป้องกันหรือตรวจจับยิ่งขึ้นเรื่อยๆ แม้ว่าการปฏิบัติงานและ รูปแบบการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ยังเน้นการใช้สาขา หลักประกันที่เป็นรูปธรรม และมีการทำ ธุรกิจในรูปแบบของเงินสดเป็นส่วนมาก อย่างไรก็ตามระบบปฏิบัติการหลักที่บริษัทฯ ใช้สำหรับการ บันทึกรายการบัญชีสำคัญของลูกค้า และการจัดการบริหารต่างๆ นั้น อยู่ในรูปแบบของดิจิทัล จึงมีความ เสี่ยงด้านดิจิทัล หรือภัยคุกคามทางไซเบอร์เป็นสำคัญ

กระบวนการบริหารความเสี่ยงจากภัยคุกคามทางไซเบอร์

1. บริษัทฯ จัดให้มีมาตรการการป้องกันและตรวจจับภัยคุกคาม ด้วยการเปิดให้มีช่องทางการแจ้ง เบาะแส และช่องทางการสื่อสารกับลูกค้าทั้งออนไลน์ และออฟไลน์ เพื่อให้บริษัทฯ สามารถ ตรวจจับภัยคุกคามทางไซเบอร์ พร้อมหาทางป้องกันและแก้ปัญหาได้ทันเวลาที่
2. สร้างวัฒนธรรมองค์กรในการตระหนักรู้เท่าทันภัยไซเบอร์อย่างต่อเนื่องให้แก่พนักงานและลูกค้า ของบริษัทฯ รวมทั้งดำเนินการตรวจสอบการส่งข้อความ SMS ทางโทรศัพท์ปลอม (Phishing Scam) เพื่อเตือนภัยความเสี่ยงได้ทันเวลาที่ผ่านช่องทางการสื่อสารของบริษัทฯ ทั้งต่อผู้มีส่วนได้เสีย ภายใน และต่อผู้มีส่วนได้เสียภายนอก

3.7.2 ความเสี่ยงจากการแข่งขันกับผู้เล่นใหม่ (Non-conventional Competitor Risk)

นับตั้งแต่ธนาคารแห่งประเทศไทยได้ออกกฎหมายเพื่อกำกับดูแลธุรกิจสินเชื่อทะเบียนรถ และใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อยระดับจังหวัดภายใต้การกำกับของกระทรวงการคลัง ส่งผลให้มีผู้ให้บริการทางการเงินขนาดเล็ก ผู้พัฒนาเทคโนโลยี Fintech รวมถึงสถาบันการเงินต่างๆ ทั้งในและต่างประเทศให้ความสนใจธุรกิจไมโครไฟแนนซ์ และอาจก่อให้เกิดการแข่งขันในอุตสาหกรรมที่รุนแรงมากยิ่งขึ้น ทั้งการแข่งขันด้วยเทคโนโลยี การขยายสาขา รวมถึงการขยายผลิตภัณฑ์สินเชื่อไมโครไฟแนนซ์ใหม่ๆ หรือแม้แต่การแข่งขันด้านราคาในอนาคต บริษัทฯ ตระหนักดีถึงการเปลี่ยนแปลง จึงมีการเตรียมตัวและปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ และแผนการปฏิบัติงานเพื่อให้สามารถรับมือและแข่งขันในอุตสาหกรรมได้อย่างเข้มแข็ง

กระบวนการบริหารความเสี่ยงจากการแข่งขันกับผู้เล่นใหม่

1. บริษัทฯ ได้สร้างมาตรฐานความเป็นเลิศด้านการบริการ (Service Excellence) รวมถึงการปฏิบัติตามกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการอย่างเป็นธรรมแก่ลูกค้าอย่างเคร่งครัด (Market Conduct) เพื่อเป็นแนวทางปฏิบัติของบริษัทในการปฏิบัติงาน ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของดัชนีวัดผลงานของพนักงาน ทั้งนี้นโยบายความเป็นเลิศด้านการบริการของบริษัทฯ นั้นได้เปลี่ยนแปลงรูปแบบการแข่งขันในอุตสาหกรรมสินเชื่อไมโครไฟแนนซ์อย่างสิ้นเชิง โดยช่วยลดความขัดแย้งและการให้บริการลูกค้าที่ไม่เท่าเทียมกัน นอกจากนั้นการเน้นการให้บริการที่เป็นเลิศของบริษัทฯ ส่งผลให้ลูกค้าเดิมกลับมาใช้บริการอีก และบอกต่อไปยังลูกค้าใหม่ (Snowball Effect) ซึ่งจัดเป็นกลยุทธ์ด้านการตลาดที่สำคัญของบริษัทฯ
2. เนื่องจากกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทฯ เป็นกลุ่มลูกค้าสินเชื่อทะเบียนรถจักรยานยนต์ ซึ่งมีแนวโน้มที่จะใช้บริการสินเชื่อที่ใกล้บ้าน และเดินทางสะดวกที่สุด บริษัทฯ จึงเน้นกลยุทธ์การเข้าถึงกลุ่มลูกค้าก่อนด้วยการขยายสาขาไปยังตัวจังหวัด อำเภอ ตำบล และหมู่บ้านต่างๆ ผ่านสาขากว่า 4,107 สาขา ซึ่งนับว่าบริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการสินเชื่อไมโครไฟแนนซ์ที่มีจำนวนสาขามากที่สุดในประเทศ และยังเล็งเห็นศักยภาพการเติบโตของธุรกิจผ่านการขยายสาขาอยู่
3. เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า และเข้าถึงลูกค้าจำนวนมากยิ่งขึ้น บริษัทฯ ได้ดำเนินการขยายผลิตภัณฑ์สินเชื่อสำหรับลูกค้ารายย่อยอย่างต่อเนื่อง นับจากก่อนจดทะเบียนเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ บริษัทฯ มีเพียงสินเชื่อทะเบียนรถจักรยานยนต์ สินเชื่อทะเบียนรถยนต์ สินเชื่อทะเบียนรถเพื่อการเกษตร สินเชื่อส่วนบุคคลแบบไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน และภายหลังจากเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ บริษัทฯ ได้เพิ่ม สินเชื่อโฉนดที่ดิน และสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับ มาเป็นลำดับ ในปี 2562 นี้ บริษัทฯ ได้ขยายผลิตภัณฑ์สินเชื่อเข้าซื้อรถจักรยานยนต์ให้แก่ลูกค้าเดิมที่มีประวัติการชำระดีของบริษัทฯ ทั้งนี้บริษัทฯ เชื่อว่า ผลิตภัณฑ์ใหม่จะช่วยเร่งการ

เติบโตของพอร์ตสินเชื่อกงเหลือ และอัตราดอกเบี้ยรับของบริษัทฯ ได้ในอนาคต ในขณะเดียวกันก็เป็นการพัฒนาความจงรักภักดี (Customer Loyalty) ที่ลูกค้ามีต่อบริษัทฯ อีกด้วย

4. อัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่เป็นธรรมและโปร่งใส

ภายใต้พรบ.สินเชื่อบุคคลภายใต้การกำกับที่กำหนดอัตราดอกเบี้ยสูงสุดไม่เกินร้อยละ 28 เป็นปัจจัยผลักดันให้เกิดอัตราดอกเบี้ยของอุตสาหกรรมใหม่ลดลงจากในอดีตที่เฉลี่ยสูงเกินกว่าร้อยละ 30 อย่างไรก็ตาม อัตราดอกเบี้ยเรียกเก็บของบริษัทฯ มีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณร้อยละ 22 - 23 มาตลอดระยะเวลาหลายปี ซึ่งในปี 2562 นี้ อัตราดอกเบี้ยดังกล่าวยังคงดำรงไว้ที่ระดับเดิมโดยต่ำกว่าเกณฑ์อัตราดอกเบี้ยสูงสุดอยู่มาก ทั้งนี้ เพื่อให้เกิดความเป็นธรรมกับลูกค้าของบริษัทฯ ที่สามารถรักษาสถานภาพทางด้านเครดิตและคุณภาพหนี้ได้เป็นอย่างดี และเพื่อดึงดูดลูกค้ารายใหม่จากผู้ให้บริการสินเชื่อระบบ รวมถึงผู้ให้บริการรายอื่น

3.7.3 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ

สภาพภูมิอากาศแปรปรวน เป็นสถานการณ์ที่เกิดขึ้นทั่วโลก และส่งผลกระทบต่อทั้งเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อมโดยตรง โดยผลกระทบนั้นทวีความรุนแรงขึ้นเรื่อยๆ ในประเทศไทย สภาพภูมิอากาศเป็นปัจจัยหลักที่ส่งผลกระทบต่อผลผลิตทางการเกษตรซึ่งถือเป็นแหล่งรายได้หลักที่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ จากการประเมินการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศในประเทศไทยพบว่าอุณหภูมิเฉลี่ยมีแนวโน้มสูงขึ้น 1.5-2.0 องศาเซลเซียส ภายใน 40 ปีข้างหน้า จึงเป็นสิ่งที่ท้าทายสำหรับภาคการเกษตรเป็นอย่างยิ่ง และบริษัทฯ ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าประกอบอาชีพที่เกี่ยวกับภาคเกษตรกรรมเป็นส่วนใหญ่ การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศจึงอาจส่งผลทำให้รายได้ของเกษตรกรลดลง อันจะทำให้ความต้องการสินเชื่อเพิ่มขึ้น หากแต่คุณภาพหนี้ลดลง

กระบวนการบริหารความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ

1. บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงเป็นอย่างดี จึงได้ดำเนินนโยบายเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมมาตั้งแต่ปี 2561 โดยมีเป้าหมายเพื่อลดก๊าซเรือนกระจกที่เกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกิจทั้งทางตรงและทางอ้อม อาทิ การสร้างอาคารสำนักงานใหญ่แห่งใหม่ซึ่งเป็นอาคารสีเขียว (LEED Certified)
2. บริษัทฯ ได้ขยายสาขาไปยังพื้นที่หลากหลาย เพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายยิ่งขึ้น เช่น การขยายสาขาในเขตกรุงเทพมหานคร เพื่อสร้างสมดุลของฐานลูกค้าไปยังกลุ่มลูกค้าที่มีได้เกี่ยวข้องกับภาคการเกษตรโดยตรง หรือมิได้มีความเสี่ยงด้านจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศมากเท่ากลุ่มเกษตรกร

3.8 ความเสี่ยงของผู้ถือหุ้น

3.8.1 ความเสี่ยงจากการถูกควบคุมเสียงของที่ประชุมผู้ถือหุ้นจากกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่

กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ได้แก่ครอบครัวเพชรอำไพ/เพชรอำไพ ประกอบด้วย นายชูชาติเพชรอำไพ และนางดาวณา เพชรอำไพ (“กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่”) ซึ่งมีเจตนาร่วมกันในการใช้สิทธิออกเสียงของตนไปในทางเดียวกัน เพื่อควบคุมสิทธิออกเสียงหรือควบคุมกิจการร่วมกัน และมีความสัมพันธ์หรือมีพฤติกรรมร่วมกันตามที่ประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ. 7/2552 เรื่อง กำหนดลักษณะความสัมพันธ์หรือพฤติกรรมที่เข้าลักษณะเป็นการกระทำร่วมกับบุคคลอื่น ถือหุ้นคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 67.45 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ และกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ยังเป็นการรวมการผู้มีอำนาจลงนาม และเป็นผู้บริหารของบริษัทฯ ด้วย จึงทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่เป็นผู้มีอำนาจในการบริหารจัดการและควบคุมคะแนนเสียงในการลงมติที่สำคัญได้เกือบทั้งหมด ยกเว้นในเรื่องกฎหมาย หรือข้อบังคับบริษัทฯ กำหนดให้ต้องได้รับเสียงในการประชุมผู้ถือหุ้นด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนหุ้นที่เข้าประชุมและมีสิทธิออกเสียง หรือในกรณีกำหนดให้สิทธิออกเสียงคัดค้านได้ ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียงอาจจะไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อคัดค้านหรือถ่วงดุลการบริหารของกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ได้

กระบวนการบริหารความเสี่ยงจากการถูกควบคุมเสียงของที่ประชุมผู้ถือหุ้นจากกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่

1. บริษัทฯ จัดให้มีโครงสร้างการจัดการซึ่งประกอบด้วยคณะกรรมการ และคณะอนุกรรมการรวม 5 ชุด ได้แก่คณะกรรมการบริษัทฯ คณะกรรมการตรวจสอบ (เป็นกรรมการอิสระทั้งหมด) คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน (เป็นกรรมการอิสระทั้งหมด) คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง คณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาอย่างยั่งยืน และคณะกรรมการบริหาร โดยมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะอนุกรรมการ และกรรมการอย่างชัดเจน อีกทั้งองค์ประกอบของคณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนยังประกอบด้วยกรรมการอิสระทั้งหมด ซึ่งเป็นผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความรู้ความสามารถในการบริหารจัดการธุรกิจ และความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับงบการเงิน และรายงานทางการเงินต่างๆ อีกทั้งปฏิบัติหน้าที่ด้วยความเป็นอิสระ จึงมีส่วนช่วยให้การดำเนินงานของคณะกรรมการและคณะอนุกรรมการเป็นไปอย่างมีระบบ โปร่งใส และสามารถตรวจสอบได้
2. บริษัทฯ จัดให้มีการปฏิบัติตามนโยบายเกี่ยวกับการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมในกิจการ รวมทั้งบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยจะทำการพิจารณาเปรียบเทียบเงื่อนไขกับบุคคลภายนอกอื่นก่อน และนำรายการต่างๆ เข้าสู่การพิจารณาอนุมัติของกรรมการตรวจสอบทุกปี ก่อนที่จะนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการพิจารณาอนุมัติในขั้นต่อไป โดยบุคคลที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ดังกล่าวจะไม่มีอำนาจอนุมัติในการเข้าทำรายการนั้นๆ อีกทั้งคณะกรรมการตรวจสอบจะทำหน้าที่ติดตามรายการที่เกี่ยวข้องกันในทุกๆ ไตรมาส โดยให้ผู้ตรวจสอบภายในทำการตรวจสอบและรายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบ



4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 หนังสืออนุญาตสำคัญในการประกอบธุรกิจ

หนังสืออนุญาต	ผู้ออกใบอนุญาต	วันที่ได้รับใบอนุญาต
หนังสืออนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคล ภายใต้การกำกับ (Personal Loan)	ธนาคารแห่งประเทศไทย	31 สิงหาคม พ.ศ. 2549
หนังสืออนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับ (Nano Finance)	กระทรวงการคลัง	26 พฤษภาคม พ.ศ. 2558

4.2 ลูกหนี้เงินให้สินเชื่อ

ลูกหนี้เงินให้สินเชื่อของบริษัทฯ ประกอบด้วย ลูกหนี้สินเชื่อทะเบียนรถ ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคล (แบบไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน) ลูกหนี้สินเชื่อนาโนไฟแนนซ์ ลูกหนี้สินเชื่อโฉนดที่ดิน และลูกหนี้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ โดยมีรายละเอียดดังนี้

4.2.1 ลูกหนี้สินเชื่อทะเบียนรถ

ลูกหนี้สินเชื่อทะเบียนรถ	ปี 2562		ปี 2561		ปี 2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ลูกหนี้ที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	32,241.46	75.08	26,201.80	76.44	20,510.35	76.40
ค้างชำระไม่เกิน 30 วัน	6,776.48	15.78	5,178.71	15.11	3,733.09	13.91
ค้างชำระ 31 - 90 วัน	3,505.80	8.16	2,527.04	7.37	2,276.19	8.48
ค้างชำระ 91 - 180 วัน	163.03	0.38	143.27	0.42	150.53	0.56
ค้างชำระ 181 - 365 วัน	148.59	0.35	162.84	0.48	125.30	0.47
ค้างชำระเกินกว่า 365 วัน	23.54	0.05	25.03	0.07	19.06	0.07
ลูกหนี้โอนกฎหมาย	87.55	0.20	37.07	0.11	29.61	0.11
รวม	42,946.45	100.00	34,275.76	100.00	26,844.14	100.00

4.2.2 ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคล (แบบไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน)

ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคล (แบบไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน)	ปี 2562		ปี 2561		ปี 2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ลูกหนี้ที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	4,846.10	79.39	4,125.86	83.77	2,463.38	86.63
ค้างชำระไม่เกิน 30 วัน	872.54	14.30	610.13	12.39	288.97	10.61
ค้างชำระ 31 - 90 วัน	316.83	5.19	147.75	3.00	74.64	2.62
ค้างชำระ 91 - 180 วัน	25.29	0.41	16.95	0.35	7.29	0.26
ค้างชำระ 181 - 365 วัน	28.20	0.46	16.76	0.34	6.99	0.25
ค้างชำระเกินกว่า 365 วัน	1.65	0.03	0.05	0.00	0.80	0.03
ลูกหนี้โอนกฎหมาย	13.62	0.22	7.58	0.15	1.36	0.05
รวม	6,104.22	100.00	4,925.08	100.00	2,843.43	100.00



4.2.3 ลูกหนี้สินเชื่อโนไฟแนนซ์

ลูกหนี้สินเชื่อโนไฟแนนซ์	ปี 2562		ปี 2561		ปี 2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ลูกหนี้ที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	4,510.20	77.07	1,806.06	81.50	809.81	79.88
ค้างชำระไม่เกิน 30 วัน	830.66	14.20	297.60	13.43	136.11	13.43
ค้างชำระ 31 - 90 วัน	422.64	7.22	86.19	3.89	55.77	5.50
ค้างชำระ 91 - 180 วัน	34.79	0.59	9.60	0.43	5.45	0.54
ค้างชำระ 181 - 365 วัน	37.19	0.64	10.68	0.48	5.02	0.50
ค้างชำระเกินกว่า 365 วัน	3.03	0.05	-	-	0.61	0.06
ลูกหนี้โอนกฎหมาย	13.19	0.23	5.92	0.27	0.96	0.09
รวม	5,851.70	100.00	2,216.05	100.00	1,013.73	100.00

4.2.4 ลูกหนี้สินเชื่อโฉนดที่ดิน

ลูกหนี้สินเชื่อโฉนดที่ดิน	ปี 2562		ปี 2561		ปี 2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ลูกหนี้ที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	3,898.29	72.86	5,051.15	76.18	3,788.90	76.99
ค้างชำระไม่เกิน 30 วัน	877.41	16.40	932.52	14.06	604.36	12.28
ค้างชำระ 31 - 90 วัน	533.00	9.96	542.84	8.19	439.81	8.94
ค้างชำระ 91 - 180 วัน	12.68	0.23	38.92	0.59	47.41	0.96
ค้างชำระ 181 - 365 วัน	15.56	0.29	42.27	0.64	34.58	0.70
ค้างชำระเกินกว่า 365 วัน	3.67	0.07	7.29	0.11	1.72	0.04
ลูกหนี้โอนกฎหมาย	9.93	0.19	15.59	0.23	4.49	0.09
รวม	5,350.53	100.00	6,630.58	100.00	4,921.27	100.00

4.2.5 ลูกหนี้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์

ลูกหนี้สินเชื่อเช่าซื้อ	ปี 2562		ปี 2561		ปี 2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ลูกหนี้ที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	82.92	97.79	-	-	-	-
ค้างชำระไม่เกิน 30 วัน	1.55	1.83	-	-	-	-
ค้างชำระ 31 - 90 วัน	0.32	0.38	-	-	-	-
ค้างชำระ 91 - 180 วัน	-	-	-	-	-	-
ค้างชำระ 181 - 365 วัน	-	-	-	-	-	-
ค้างชำระเกินกว่า 365 วัน	-	-	-	-	-	-
ลูกหนี้โอนกฎหมาย	-	-	-	-	-	-
รวม	84.79	100.00	-	-	-	-



4.3 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 กลุ่มบริษัทฯ มีที่ดิน อาคารและอุปกรณ์สุทธิจำนวน 1,778.31 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

ประเภททรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาวะผูกพัน
ที่ดิน	เป็นเจ้าของ	257.26	ไม่มี
อาคาร	เป็นเจ้าของ	8.94	ไม่มี
ส่วนปรับปรุงอาคาร	เป็นเจ้าของ	315.91	ไม่มี
เครื่องตกแต่ง ติดตั้ง และอุปกรณ์คอมพิวเตอร์	เป็นเจ้าของ	726.77	ไม่มี
งานระหว่างก่อสร้าง	เป็นเจ้าของ	393.42	ไม่มี
ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	3.60	ไม่มี
	เช่าซื้อ	72.41	มี

4.4 ทรัพย์สินรอการขาย

ทรัพย์สินรอการขายของบริษัทฯ หมายถึงทรัพย์สินที่ถูกใช้เป็นหลักประกันที่บริษัทฯ ยึดจากลูกค้าที่ค้างชำระเกิน 2 งวด ขึ้นไป ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 ทรัพย์สินรอการขายของบริษัทฯ มีมูลค่า 36.89 ล้านบาท

4.5 การลงทุนของบริษัทในบริษัทย่อย

ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯมีการลงทุนในบริษัทย่อย โดยถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปของจำนวนหุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว ดังต่อไปนี้

ลำดับ	ชื่อบริษัท	สถานที่ตั้ง	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	จำนวนหุ้นทั้งหมดที่ออกจำหน่ายแล้ว	จำนวนหุ้นที่ถือ	อัตราส่วนการถือหุ้น (%)	ชนิดของหุ้น
1	บริษัทเมืองไทย ลิสซิ่ง อินชัวร์นซ์ โบรกเกอร์ จำกัด	กรุงเทพฯ	นายหน้าค้าประกัน	2	2	20,000	19,998	99.99	หุ้นสามัญ
2	บริษัทเมืองไทย ลิสซิ่ง จำกัด	กรุงเทพฯ	เช่าซื้อ	20	20	200,000	199,997	99.99	หุ้นสามัญ



5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 กลุ่มบริษัทฯ ไม่เป็นคู่ความหรือคู่กรณี ในคดีดังต่อไปนี้

1. คดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562
2. คดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ แต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้คดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญ

ข้อมูลทั่วไป	
ชื่อบริษัท	บริษัท เมืองไทย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ผู้ให้บริการทางการเงินที่มีใช้สถาบันการเงิน ประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ สินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับ และสินเชื่อชนิดที่เดิน (ไมโครไฟแนนซ์)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	32/1 ถนนจรัญสนิทวงศ์ แขวงบางอ้อ เขตบางพลัด กรุงเทพมหานคร 10700
เลขทะเบียนบริษัท	บมจ.เลขที่ 0107557000195
Homepage	http://www.muangthaicap.com
โทรศัพท์	0-2880-1033
โทรสาร	0-2880-1733
นายทะเบียนหลักทรัพย์	93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทร. 0-2009-9999
เลขานุการบริษัท	นางสาวมลลล ช่อนแผน บริษัท เมืองไทย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) 32/1 ถนนจรัญสนิทวงศ์ แขวงบางอ้อ เขตบางพลัด กรุงเทพมหานคร 10700 โทร. 0-2880-1033 อีเมล Monthon.o@muangthaicap.com
ผู้สอบบัญชี	นางสาวรัชดา ยงสวัสดิ์วานิชย์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 4951 บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด ชั้น 33 อาคารเลครัชดา 193/136-137 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทร. 0-2264-0777



หลักทรัพย์ของบริษัทฯ

จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562

ทุนจดทะเบียน จำนวน 2,120,000,000.00 บาท

ทุนชำระแล้ว จำนวน 2,120,000,000.00 บาท

ข้อมูลเกี่ยวกับตราสารหนี้ของบริษัทฯ ที่เสนอขาย

ในปี 2562 บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ต่อประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจ เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ และเพื่อชำระคืนเงินกู้ หรือหนี้จากการออกตราสารหนี้

มูลค่าของหุ้นกู้ที่ยังไม่ครบกำหนดได้ถอนรวมทั้งสิ้น 35,313 ล้านบาท ซึ่งหุ้นกู้ทั้งหมดเป็นหุ้นกู้ไม่มีหลักประกัน โดยมีรายละเอียดดังนี้

ลำดับ	ชื่อหุ้นกู้	วันออก หุ้นกู้	วันครบ กำหนดได้ ถอนหุ้นกู้	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	อัตรา ดอกเบี้ย (%)	ประเภทการเสนอขาย
1	หุ้นกู้ของบริษัท เมืองไทย ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2560 ครบกำหนดได้ถอนปี พ.ศ. 2563	10/2/2560	10/2/2563	2,600.00	3.70	เสนอขายให้แก่นักลงทุนสถาบัน และ/หรือผู้ลงทุนรายใหญ่
2	หุ้นกู้ของบริษัท เมืองไทย ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2560 ชุดที่ 3 ครบกำหนดได้ถอนปี พ.ศ. 2563	26/5/2560	26/11/2563	1,930.00	4.20	เสนอขายให้แก่นักลงทุนสถาบัน และ/หรือผู้ลงทุนรายใหญ่
3	หุ้นกู้ของบริษัท เมืองไทย ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 3/2560 ครบกำหนดได้ถอนปี พ.ศ. 2563	7/7/2560	7/7/2563	110.00	3.60	เสนอขายต่อผู้ลงทุนไม่เกิน 10 ราย
4	หุ้นกู้ของบริษัท เมืองไทย ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 4/2560 ครบกำหนดได้ถอนปี พ.ศ. 2563	8/8/2560	8/8/2563	800.00	3.70	เสนอขายต่อผู้ลงทุนไม่เกิน 10 ราย
5	หุ้นกู้ของบริษัท เมืองไทย ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 5/2560 ครบกำหนดได้ถอนปี พ.ศ. 2563	18/8/2560	18/8/2563	100.00	3.60	เสนอขายต่อผู้ลงทุนไม่เกิน 10 ราย
6	หุ้นกู้ของบริษัท เมืองไทย ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 6/2560 ชุดที่ 1 ครบกำหนดได้ถอนปี พ.ศ. 2563	31/8/2560	31/8/2563	1,947.20	3.60	เสนอขายให้แก่นักลงทุนสถาบัน และ/หรือผู้ลงทุนรายใหญ่
7	หุ้นกู้ของบริษัท เมืองไทย ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 6/2560 ชุดที่ 2 ครบกำหนดได้ถอนปี พ.ศ. 2564	31/8/2560	31/8/2564	1,295.80	4.00	เสนอขายให้แก่นักลงทุนสถาบัน และ/หรือผู้ลงทุนรายใหญ่
8	หุ้นกู้ของบริษัท เมืองไทย ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 7/2560 ครบกำหนดได้ถอนปี พ.ศ. 2563	18/10/2560	6/10/2563	1,250.00	3.63	เสนอขายต่อผู้ลงทุนไม่เกิน 10 ราย



9	หุ้นกู้ของบริษัท เมืองไทย ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2561 ชุดที่ 1 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2564	28/2/2561	28/2/2564	2,000.00	3.70	เสนอขายให้แก่นักลงทุนสถาบัน และ/หรือผู้ลงทุนรายใหญ่
10	หุ้นกู้ของบริษัท เมืองไทย ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2561 ชุดที่ 2 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2565	28/2/2561	28/2/2565	1,000.00	3.95	เสนอขายให้แก่นักลงทุนสถาบัน และ/หรือผู้ลงทุนรายใหญ่
11	หุ้นกู้ของบริษัท เมืองไทย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2561 ชุดที่ 1 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2564	19/7/2561	19/5/2564	1,833.00	3.85	เสนอขายให้แก่นักลงทุนสถาบัน และ/หรือผู้ลงทุนรายใหญ่
12	หุ้นกู้ของบริษัท เมืองไทย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2561 ชุดที่ 2 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2565	19/7/2561	19/7/2565	1,564.00	4.10	เสนอขายให้แก่นักลงทุนสถาบัน และ/หรือผู้ลงทุนรายใหญ่
13	หุ้นกู้ของบริษัท เมืองไทย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 3/2561 ชุดที่ 1 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2564	2/11/2561	2/11/2564	1,697.50	4.10	เสนอขายให้แก่นักลงทุนสถาบัน และ/หรือผู้ลงทุนรายใหญ่
14	หุ้นกู้ของบริษัท เมืองไทย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 3/2561 ชุดที่ 2 ครบกำหนดไถ่ถอน ปี พ.ศ. 2565	2/11/2561	2/11/2565	1,515.50	4.30	เสนอขายให้แก่นักลงทุนสถาบัน และ/หรือผู้ลงทุนรายใหญ่
15	หุ้นกู้ของบริษัท เมืองไทย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2562 ชุดที่ 1 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2565	22/2/2562	28/2/2565	1,650.30	4.10	เสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นการทั่วไป(ผู้ลงทุนทั่วไปและ/หรือผู้ลงทุนสถาบัน)
16	หุ้นกู้ของบริษัท เมืองไทย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2562 ชุดที่ 2 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2565	22/2/2562	2/11/2565	2,349.70	4.30	เสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นการทั่วไป(ผู้ลงทุนทั่วไปและ/หรือผู้ลงทุนสถาบัน)
17	หุ้นกู้ของบริษัท เมืองไทย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2562 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2565	26/2/2562	28/2/2565	500.00	4.10	เสนอขายต่อผู้ลงทุนสถาบัน
18	หุ้นกู้ของบริษัท เมืองไทย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 3/2562 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2565	19/6/2562	30/6/2565	270.00	3.20	เสนอขายต่อผู้ลงทุนไม่เกิน 10 ราย
19	หุ้นกู้ของบริษัท เมืองไทย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 4/2562 ชุดที่ 1 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2564	11/7/2562	11/7/2564	1,200.00	3.40	เสนอขายต่อผู้ลงทุนสถาบัน
20	หุ้นกู้ของบริษัท เมืองไทย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 4/2562 ชุดที่ 2 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2565	11/7/2562	11/7/2565	2,043.30	3.80	เสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นการทั่วไป(ผู้ลงทุนทั่วไปและ/หรือผู้ลงทุนสถาบัน)
21	หุ้นกู้ของบริษัท เมืองไทย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 4/2562 ชุดที่ 3 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2566	11/7/2562	11/7/2566	1,756.70	4.00	เสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นการทั่วไป(ผู้ลงทุนทั่วไปและ/หรือผู้ลงทุนสถาบัน)
22	หุ้นกู้ของบริษัท เมืองไทย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 5/2562 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2564	12/7/2562	23/7/2564	200.00	3.01	เสนอขายต่อผู้ลงทุนไม่เกิน 10 ราย
23	หุ้นกู้ของบริษัท เมืองไทย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 6/2562 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2566	22/7/2562	14/7/2566	500.00	3.70	เสนอขายต่อผู้ลงทุนสถาบัน



24	หุ้นกู้ของบริษัท เมืองไทย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 7/2562 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2565	9/8/2562	8/8/2565	200.00	3.19	เสนอขายต่อผู้ลงทุนไม่เกิน 10 ราย
25	หุ้นกู้ของบริษัท เมืองไทย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 8/2562 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2564	15/8/2562	13/8/2564	500.00	3.00	เสนอขายต่อผู้ลงทุนสถาบัน
26	หุ้นกู้ของบริษัท เมืองไทย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 9/2562 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2564	19/8/2562	19/8/2564	500.00	2.96	เสนอขายต่อผู้ลงทุนสถาบัน
27	หุ้นกู้ของบริษัท เมืองไทย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 10/2562 ชุดที่ 1 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2564	14/11/2562	14/11/2564	1,000.00	2.80	เสนอขายต่อผู้ลงทุนสถาบัน
28	หุ้นกู้ของบริษัท เมืองไทย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 10/2562 ชุดที่ 3 ครบกำหนดไถ่ถอนปี 2566	14/11/2562	14/11/2566	500.00	3.45	เสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นการทั่วไป (ผู้ลงทุนทั่วไปและ/หรือผู้ลงทุนสถาบัน)
29	หุ้นกู้ของบริษัท เมืองไทย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 10/2562 ชุดที่ 2 ครบกำหนดไถ่ถอนปี 2566	14/11/2562	14/2/2566	1,500.00	3.40	เสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นการทั่วไป (ผู้ลงทุนทั่วไปและ/หรือผู้ลงทุนสถาบัน)
30	หุ้นกู้ของบริษัท เมืองไทย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 10/2562 ชุดที่ 4 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2566	25/11/2562	25/2/2566	1,000.00	3.40	เสนอขายต่อผู้ลงทุนสถาบัน
	รวมมูลค่าสุทธิ			35,313.00		

มูลค่าของตัวเงินที่ยังไม่ครบกำหนดไถ่ถอนรวมทั้งสิ้น 947 ล้านบาท ทั้งนี้ตัวเงินมีระยะเวลาครบกำหนดไม่เกิน 270 วัน และไม่มีหลักประกัน