



ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ



1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ เป้าหมาย ภารกิจ และกลยุทธ์

วิสัยทัศน์ (Vision)

บริษัทกำหนดวิสัยทัศน์ที่จะเป็นบริษัทชั้นนำในการให้บริการสินเชื่อด้วยความเป็นเลิศในการบริการ เชื่อสัจย์ โปร่งใส และมุ่งมั่นที่จะพัฒนาธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืน ควบคู่ไปกับการให้ความสำคัญกับการพัฒนาคุณภาพการศึกษาของสังคม

ภารกิจ (Mission)

ดำเนินธุรกิจให้สินเชื่อแก่รายย่อย โดยรักษาสมาคมของผู้มีส่วนได้เสียของธุรกิจ ดังนี้

- พันธกิจ ต่อ องค์การ

สร้างความมั่นคงอย่างยั่งยืนต่อองค์กร ให้เป็นองค์กรที่รองรับต่อการเปลี่ยนแปลง และมีความสามารถในการปรับตัวได้อย่างรวดเร็วอยู่ตลอดเวลา สามารถขยายธุรกิจและเติบโตอย่างมีคุณภาพ

- พันธกิจ ต่อ พนักงาน

สร้างและรักษาวัฒนธรรมที่ดีขององค์กร พัฒนาคุณภาพชีวิต โดยการพัฒนายุติธรรมในชีวิต การพัฒนาด้านจิตใจ และการพัฒนาความรู้

- พันธกิจ ต่อ ผู้ถือหุ้น

ดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์และโปร่งใส สร้างผลตอบแทนที่ดี ส่งเสริมให้มีระบบตรวจสอบการบริหารจัดการที่เป็นมาตรฐาน โปร่งใส และสามารถเปิดเผยได้

- พันธกิจ ต่อ ลูกค้าและคู่ค้า

สนับสนุนให้ความร่วมมือปฏิบัติตามข้อกำหนดที่ก่อให้เกิดความเป็นธรรมแก่ลูกค้าและคู่ค้า ด้วยความซื่อสัตย์ ยึดมั่นในคุณธรรม จริยธรรม และสนับสนุนให้เกิดกิจกรรมที่ตอบแทนสังคมและสิ่งแวดล้อม

เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทมีเป้าหมายในการขยายพอร์ตสินเชื่อเช่าซื้อ โดยตั้งเป้าที่จะปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อเพิ่มไม่ต่ำกว่าอัตราการเติบโตของตลาดรถจักรยานยนต์ในแต่ละปีเมื่อเทียบกับยอดสัญญาปล่อยใหม่ในปีก่อนหน้า โดยกำหนดเป้าหมายในการรักษาสัดส่วน ค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญต่อลูกหนี้หลังหักดอกเบี้ยเช่าซื้อที่ไม่ถือเป็นรายได้ที่ระดับไม่เกินร้อยละ 10.00 ในสภาวะปกติ และไม่เกินร้อยละ 15.00 ในสภาวะไม่ปกติ

กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ

ยังคงมุ่งเน้นไปที่ตลาดเดิมเนื่องจากยังมีช่องทางที่สามารถเข้าถึงจำนวนลูกค้าได้อีก โดยยังคงรักษาสัดส่วนการให้สินเชื่อในตลาดเดิมที่บริษัททำการให้สินเชื่ออยู่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีสัดส่วนการให้สินเชื่อในแต่ละพื้นที่ ได้แก่ พื้นที่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 70.30 พื้นที่ในเขตชลบุรี คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 16.50 พื้นที่ในเขตอยุธยา คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 8.45 พื้นที่ในเขตฉะเชิงเทรา คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 0.90 พื้นที่ในเขตระยอง คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 3.20 และพื้นที่ในเขตจันทบุรี คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 0.60



1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

- มีนาคม 2554** : บริษัท เอส 11 กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) เดิมชื่อบริษัท เอส 11 กรุ๊ป จำกัด จัดทะเบียนเป็นนิติบุคคลประเภทบริษัทจำกัด เมื่อวันที่ 9 มีนาคม 2554 ด้วยทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 5,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญทั้งหมดจำนวน 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ ในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัด
- เมษายน 2554** : บริษัทได้มีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญในส่วนของการถือหุ้น ซึ่งผู้ถือหุ้นเดิมบางรายได้ขายหุ้นให้แก่กลุ่มนักลงทุนชาวไทยกลุ่มนักลงทุนชาวสิงคโปร์ และนักลงทุนชาวญี่ปุ่น โดยที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2554 เมื่อวันที่ 20 เมษายน 2554 มีมติอนุมัติให้บริษัทเข้าทำรายการที่สำคัญ ดังนี้
- มติอนุมัติให้บริษัทเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ จากเดิมมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เป็นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5.00 บาท
 - มติอนุมัติให้บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 5,000,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่จำนวน 450,000,000 บาท โดยเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 89,000,000 หุ้นให้แก่กลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมที่ราคาตามมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5.00 บาท โดยในการเรียกชำระค่าหุ้นสามัญครั้งนี้ ประกอบด้วยการเรียกชำระเต็มมูลค่าที่ตราไว้บางส่วน และเรียกชำระร้อยละ 25 ของมูลค่าที่ตราไว้บางส่วน คิดเป็นทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 116,250,000 บาท ซึ่งสัดส่วนโครงสร้างการถือหุ้นในขณะนั้น ประกอบด้วยบริษัท เอส ชาร์เตอร์ จำกัด เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ ถือหุ้นร้อยละ 92.22 กลุ่มนักลงทุนสิงคโปร์ ถือหุ้นร้อยละ 6.67 และกลุ่มนักลงทุนชาวไทย ถือหุ้นร้อยละ 1.11
- พฤษภาคม 2554** : บริษัทเริ่มให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลซึ่งได้รับการตอบรับจากตัวแทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์และผู้ผลิตเป็นอย่างดี โดยในช่วง 3 เดือนแรก ตั้งแต่เดือนพฤษภาคม ถึงกรกฎาคม บริษัทได้อนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ เป็นจำนวนเงินประมาณ 300,000,000 บาท
- กรกฎาคม 2554** : บริษัทมีนโยบายขยายธุรกิจไปในพื้นที่ต่างจังหวัดเพิ่มขึ้น โดยเริ่มจากการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ในพื้นที่นิคมอุตสาหกรรม อมตะนคร จังหวัดชลบุรี และในเดือนเดียวกันบริษัทได้เปิดสำนักงานสาขาที่จังหวัดชลบุรี เพื่อรองรับการขยายธุรกิจในจังหวัดชลบุรี บริษัทรับชำระค่าหุ้นสามัญส่วนที่เหลือจากกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิม ส่งผลให้ ณ วันปิดสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น เมื่อวันที่ 28 กรกฎาคม 2554 บริษัทมีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วทั้งสิ้นจำนวน 450,000,000 บาท ซึ่งสัดส่วนโครงสร้างการถือหุ้นในขณะนั้น ประกอบด้วยบริษัท เอส ชาร์เตอร์ จำกัด เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ ถือหุ้นร้อยละ 44.44 กลุ่มนักลงทุนสิงคโปร์ ถือหุ้นร้อยละ 40.00 กลุ่มนักลงทุนชาวไทย ถือหุ้นร้อยละ 11.11 และนักลงทุนชาวญี่ปุ่น ถือหุ้นร้อยละ 4.44
- สิงหาคม 2554** : บริษัทมุ่งเน้นการขยายตลาดเช่าซื้อรถจักรยานยนต์อย่างต่อเนื่อง โดยได้เริ่มขยายธุรกิจเข้าไปในพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมโรจนะ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา
- กันยายน 2554** : บริษัทได้ซื้อที่ดินจำนวน 4 ไร่ 3 งาน 69 ตารางวา เพื่อใช้ในการก่อสร้างและเป็นสถานที่ทำการของสำนักงานใหญ่ของบริษัทในปัจจุบัน
- กรกฎาคม 2555** : ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2555 เมื่อวันที่ 9 กรกฎาคม 2555 มีมติอนุมัติให้บริษัทดำเนินการจัดมติพิเศษเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 450,000,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่จำนวน 500,000,000 บาท โดยออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 10,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5.00 บาท เสนอขายให้แก่กลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมที่ราคาหุ้นละ 6.00 บาท เพื่อเป็นการรองรับการขยายตัวของกิจการอย่างต่อเนื่อง



- บริษัททยอยเพิ่มทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจาก 450,000,000 บาท เป็น 470,000,000 บาท โดยออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 4,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5.00 บาท เสนอขายให้แก่กลุ่มผู้ถือหุ้นเดิม ที่ราคาหุ้นละ 6.00 บาท
- ธันวาคม 2555** : ธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ของบริษัทเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยครอบคลุมพื้นที่บริเวณ กรุงเทพฯ และปริมณฑล จังหวัดชลบุรี จังหวัดพระนครศรีอยุธยา และจังหวัดฉะเชิงเทรา
- มี.ค. – ก.ค. 2556** : บริษัททยอยเพิ่มทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว ตามมติอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2555 เมื่อวันที่ 9 กรกฎาคม 2555 ดังนี้
 - มีนาคม 2556 บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจาก 470,000,000 บาท เป็น 471,103,835 บาท โดยออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 220,767 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5.00 บาท เสนอขายให้แก่กลุ่มผู้ถือหุ้นเดิม ที่ราคาหุ้นละ 6.50 บาท
 - พฤษภาคม 2556 บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจาก 471,103,835 บาท เป็น 472,345,430 บาท โดยออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 248,319 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5.00 บาท เสนอขายให้แก่กลุ่มผู้ถือหุ้นเดิม ที่ราคาหุ้นละ 7.00 บาท
 - สิงหาคม 2556 บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจาก 472,345,430 บาท เป็น 474,040,430 บาท โดยออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 339,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5.00 บาท เสนอขายให้แก่กลุ่มผู้ถือหุ้นเดิม ที่ราคาหุ้นละ 7.50 บาท
- กันยายน 2556** : ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2556 เมื่อวันที่ 25 กันยายน 2556 มีมติอนุมัติให้บริษัทดำเนินการจัดมติพิเศษเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 500,000,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่จำนวน 550,000,000 บาท โดยออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 10,000,000 หุ้น เสนอขายให้แก่กลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมตามมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5.00 บาท เพื่อเป็นการรองรับการขยายตัวทางธุรกิจ
- พฤศจิกายน 2556** : บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจาก 474,040,430 บาทเป็น 533,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 11,791,914 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5.00 บาท โดยแบ่งเป็น 2 ส่วน ตามรายละเอียดดังนี้
 - ออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 9,991,914 หุ้นเสนอขายให้แก่กลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมที่ราคาหุ้นละ 13.50 บาท
 - ออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 1,800,000 หุ้น เสนอขายให้แก่กรรมการและผู้ถือหุ้นของบริษัทจำนวน 3 ราย ที่ราคาตามมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5.00 บาท จากการที่บุคคลดังกล่าว ได้ดำเนินการให้บริษัทบรรลุวัตถุประสงค์ตามข้อตกลงในสัญญาบริหารจัดการ (Management Agreement) เมื่อได้รับมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2556 เมื่อวันที่ 15 พฤศจิกายน 2556 อนุมัติให้บริษัทเรียกประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น เพื่อพิจารณาและอนุมัติการดำเนินการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด (รายละเอียดตามหัวข้อ 8.4.3 สรุปสัญญา Management Agreement)

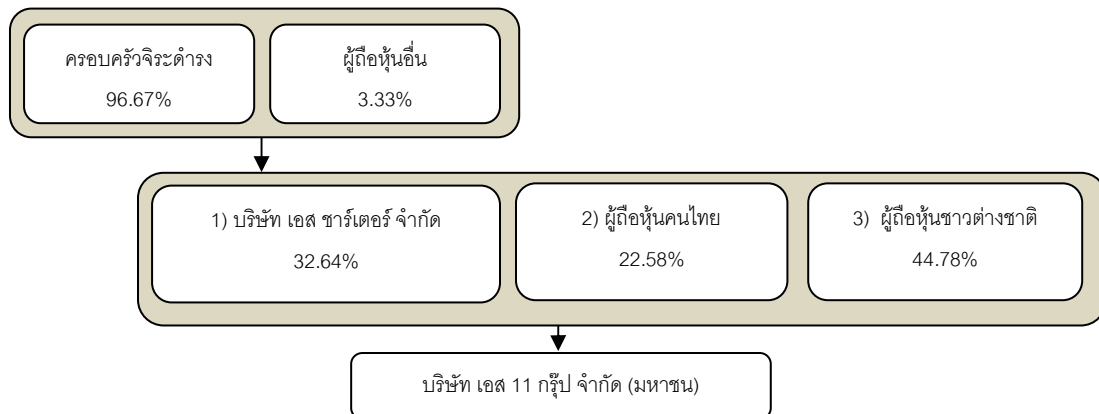


- ธันวาคม 2556 : ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทครั้งที่ 3/2556 เมื่อวันที่ 9 ธันวาคม 2556 มีมติอนุมัติให้บริษัทเข้าทำรายการที่สำคัญ ดังนี้
- มติอนุมัติให้บริษัทยกเลิกมติพิเศษของทุนจดทะเบียนที่ยังไม่ได้มีการจัดสรรต่อผู้ถือหุ้นจำนวน 17,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญทั้งหมดจำนวน 3,400,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 5.00 บาท
 - มติอนุมัติให้บริษัทดำเนินการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดภายใต้ชื่อบริษัท เอส 11 กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
- บริษัทได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2556 โดยมีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วทั้งสิ้น 533,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญทั้งหมดจำนวน 106,600,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5.00 บาท
- มีนาคม 2557 : ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทประจำปี 2557 เมื่อวันที่ 27 มีนาคม 2557 มีมติอนุมัติให้บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 533,000,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่จำนวน 613,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 16,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 5.00 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering: IPO)
- สิงหาคม 2557 : บริษัทมีคู่ค้าเพิ่มขึ้นประมาณ 63 ร้านค้า แบ่งเป็นประมาณ 127 สาขา ครอบคลุมพื้นที่บริเวณกรุงเทพฯ และปริมณฑล จังหวัดชลบุรี จังหวัดพระนครศรีอยุธยา และจังหวัดฉะเชิงเทรา และมุ่งเน้นการขยายการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์อย่างต่อเนื่องตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา
- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2557 เมื่อวันที่ 14 สิงหาคม 2557 มีมติอนุมัติให้บริษัทเข้าทำรายการสำคัญ ดังนี้
- มติอนุมัติให้บริษัทเข้าทำรายการได้มาซึ่งสินทรัพย์ที่เป็นที่ดินจำนวน 2 ไร่ 3 งาน 15 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ตำบลตะพง อำเภอมะนัง จังหวัดระยอง คิดเป็นมูลค่ารวมประมาณ 4,500,000 บาท เพื่อใช้ในการก่อสร้างและเป็นสถานที่ทำการของสำนักงานสาขาของบริษัท รองรับการขายตัวของตลาดสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ในภูมิภาคตะวันออก โดยรายการดังกล่าวมิได้เป็นรายการที่เกี่ยวข้องกัน
- กันยายน 2557 : ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 10 กันยายน 2557 มีมติอนุมัติให้บริษัทเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ของหุ้นสามัญจากเดิมมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5.00 บาท เป็นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท และเปลี่ยนแปลงการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนเพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering: IPO) จากเดิมจำนวน 16,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5.00 บาท เป็นจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 80,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท
- ธันวาคม 2557 : บริษัทมีคู่ค้าเพิ่มขึ้นประมาณ 66 ร้านค้า แบ่งเป็นประมาณ 144 สาขา ครอบคลุมพื้นที่บริเวณกรุงเทพฯ และปริมณฑล จังหวัดชลบุรี จังหวัดพระนครศรีอยุธยา และจังหวัดฉะเชิงเทรา



1.3 โครงสร้างการถือหุ้น

ณ วันที่ 15 ธันวาคม 2557 บริษัทมีทุนจดทะเบียนจำนวน 613,000,000 บาท และมีทุนเรียกชำระแล้วจำนวน 533,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญทั้งหมดจำนวน 533,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท¹ โครงสร้างการถือหุ้นกลุ่มบริษัทประกอบด้วยบริษัท เอส ชาร์เตอร์ จำกัด เป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 32.64 กลุ่มนักลงทุนชาวต่างชาติถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 44.78 และผู้ถือหุ้นคนไทยที่ไม่ใช่บริษัท เอส ชาร์เตอร์ จำกัด ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 22.58



- 1) บริษัท เอส ชาร์เตอร์ จำกัด มีผู้ถือหุ้น คือครอบครัวจิระดำรง ประกอบด้วย นางสาวกติกา จิระดำรง นายกานต์ จิระดำรง นายสามารถ จิระดำรง นางชลทิพย์ จิระดำรง และนายชาติชาย จิระดำรง ถือหุ้นรวมกันเป็นสัดส่วนร้อยละ 96.67 และผู้ถือหุ้นอื่นถือหุ้นเป็นสัดส่วนร้อยละ 3.33
- 2) ผู้ถือหุ้นคนไทยที่ไม่ใช่บริษัท เอส ชาร์เตอร์ จำกัดของบริษัทประกอบด้วย นายศิริวัตร หวังหลี่ และภรรยาถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 11.40 พนักงาน ผู้บริหารของบริษัทและบุคคลภายนอก ถือหุ้นรวมกันสัดส่วนร้อยละ 11.14
- 3) ผู้ถือหุ้นชาวต่างชาติของบริษัทประกอบด้วย กลุ่มนักลงทุนชาวสิงคโปร์ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 42.05 และกลุ่มนักลงทุนชาวญี่ปุ่น ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 2.73

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัทดำเนินธุรกิจโดยไม่มีความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นรายใหญ่

¹ บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้ว จากเดิม 533,000,000 บาท เป็น 613,000,000 บาท ต่อมาจดทะเบียนบริษัทมหาชน กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ เป็นที่เรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2558 ดังนั้น บริษัทจึงมีทุนชำระแล้วจำนวน 613,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 613,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท

บริษัทประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือ บุคคลธรรมดาอายุต่ำกว่า 60 ปี ซึ่งมีรายได้มั่นคง ระดับกลางถึงระดับล่าง โดยรถจักรยานยนต์ที่ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเป็นรถจักรยานยนต์ใหม่ร้อยละ 99 และรถจักรยานยนต์ใช้แล้วร้อยละ 1 ส่วนใหญ่มีราคาเฉลี่ยคันละประมาณ 48,000 – 50,000 บาท เป็นรถจักรยานยนต์ญี่ปุ่นยี่ห้อที่มีความนิยมในตลาด ซึ่งได้แก่ ฮอนด้า ยามาฮ่า คาวาซากิ และซูซูกิ โดยกว่าร้อยละ 90 ของรถจักรยานยนต์ที่ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อทั้งหมดเป็นรถจักรยานยนต์ยี่ห้อฮอนด้า

ทั้งนี้ เมื่อลูกค้าต้องการซื้อรถจักรยานยนต์ ลูกค้าจะไปติดต่อที่ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ (Dealer) ซึ่งมีความสำคัญในการแนะนำ บริษัทผู้ให้บริการด้านสินเชื่อแก่ลูกค้า โดยที่การรักษาสัมพันธภาพกับทั้งผู้แทนจำหน่าย (Dealer) และผู้แทนจำหน่ายรายย่อย (Sub-dealer) เป็นสิ่งสำคัญในการประกอบธุรกิจของบริษัทในการเข้าถึงและขยายฐานลูกค้า

2.2 โครงสร้างรายได้ของบริษัท

หน่วย : บาท

ประเภทของรายได้	2554		2555		2556		2557	
รายได้ดอกเบี้ยจากสัญญาเช่าซื้อ ¹	73,299,135	97.27%	388,617,682	97.10%	706,895,025	96.14%	887,504,649	95.02%
รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ ²	-	0.00%	6,631,008	1.66%	20,822,665	2.83%	37,690,150	4.04%
รายได้อื่น ³	2,060,796	2.73%	4,993,452	1.25%	7,531,869	1.02%	8,830,416	0.95%
รวมรายได้	75,359,931	100.00%	400,242,142	100.00%	735,249,559	100.00%	934,025,215	100.00%

หมายเหตุ: ¹ รายได้ดอกเบี้ยจากสัญญาเช่าซื้อ คำนวณสุทธิจากค่านายหน้าและค่าใช้จ่ายทางตรง

² รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ ได้แก่ ค่าปรับผิดนัดชำระค่างวด ค่าบริการเกี่ยวกับงานต่อภาษีและโอนกรรมสิทธิ์ทะเบียนรถ

³ รายได้อื่น ได้แก่ 1) รายได้ค่าเสียหายได้รับกลับคืนจาก (ก) ผลต่างการขาดทุนจากการขายรถยึดและ (ข) หนี้สูญรับคืน และ 2) ส่วนลดค่าเบี้ยประกันภัยรถจักรยานยนต์ ทั้งนี้ ในปี 2554 รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการแสดงรวมกันที่รายได้อื่น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 โครงสร้างรายได้ของบริษัท ประกอบด้วยรายได้ดอกเบี้ยจากสัญญาเช่าซื้อ ร้อยละ 96.14 รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการร้อยละ 2.83 และรายได้อื่นร้อยละ 1.02 ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 โครงสร้างรายได้ของบริษัท ประกอบด้วยรายได้ดอกเบี้ยจากสัญญาเช่าซื้อ ร้อยละ 95.02 รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการร้อยละ 4.04 และรายได้อื่นร้อยละ 0.95 ทั้งนี้ ที่มาของรายได้ทั้งหมดดำเนินการโดย บริษัท เอส 11 กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

เงินค่างวดที่ได้รับจากลูกค้าประกอบด้วย 2 ส่วน ได้แก่ ส่วนที่ 1 บันทึกรับรู้เป็นรายได้ดอกเบี้ยจากสัญญาเช่าซื้อสุทธิจากค่านายหน้าและค่าใช้จ่ายทางตรง และส่วนที่ 2 รับรู้เป็นยอดหักเงินต้น ทั้งนี้ การรับรู้รายได้ดอกเบี้ยจากสัญญาเช่าซื้อจะรับรู้รายได้ดอกเบี้ยตามเกณฑ์คงค้างจากยอดเงินต้นที่ค้างชำระตามวิธีคิดราคาดอกเบี้ยที่แท้จริง (Effective Interest Method) ไม่ว่าจะเก็บเงินงวดได้หรือไม่ อย่างไรก็ตาม บริษัทหยุดรับรู้รายได้ดอกเบี้ยตามเกณฑ์คงค้างเมื่อลูกหนี้ผิดนัดชำระค่างวดเกินกว่าสี่งวดนับแต่วันครบกำหนดชำระ หลังจากนั้นจะบันทึกรายได้ดอกเบี้ยจากสัญญาเช่าซื้อตามเกณฑ์เงินสด เมื่อได้รับชำระหนี้ที่ค้างเกินกำหนดชำระดังกล่าว

สำหรับรายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ และรายได้อื่น จะรับรู้เป็นรายได้ตามจำนวนที่รับจริง

2.3 ลักษณะบริการ

บริษัทดำเนินธุรกิจการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ ซึ่งไม่ได้อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย โดยให้สินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้าที่ซื้อรถจักรยานยนต์จากผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ (Dealer) ทั้งนี้ บริษัทได้ตกลงกับผู้แทนจำหน่ายรายต่างๆ โดยผู้แทนจำหน่ายแต่ละรายจะเป็นผู้พิจารณาแนะนำลูกค้าให้กับบริษัทที่ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ เมื่อลูกค้าได้รับอนุมัติสินเชื่อ ผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อจะชำระค่าซื้อรถจักรยานยนต์ให้แก่ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์

บุคคลที่เกี่ยวข้องในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ ได้แก่ บริษัทผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ และลูกค้าผู้ขอสินเชื่อ ทั้งนี้ บุคคลที่เกี่ยวข้องในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อของรถจักรยานยนต์ของบริษัทสามารถอธิบายรายละเอียดดังนี้



2.3.1 ผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ

บริษัทในฐานะผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ เน้นการให้บริการที่มีประสิทธิภาพ โดยคิดค้นระบบการตรวจสอบข้อมูล การให้สินเชื่อที่รวดเร็ว ซึ่งประกอบด้วยระบบสารสนเทศที่ครอบคลุมการดำเนินงานของบริษัท และบุคลากรที่มีประสบการณ์และความชำนาญ เฉพาะด้าน ทำให้สามารถอนุมัติสินเชื่อได้ภายในระยะเวลาอันรวดเร็ว โดยบริษัทจะเสนอเงื่อนไขในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ (Rate sheet) ซึ่งถูก กำหนดตามแต่ละยี่ห้อและแต่ละรุ่นรถจักรยานยนต์ เช่น วงเงินสินเชื่อ จำนวนเงินดาวน์ ระยะเวลาและค่างวดในการผ่อนชำระ ค่าจดทะเบียน และ ค่าประกันภัยรทหาย เป็นต้น ให้แก่ผู้แทนจำหน่าย เมื่อมีผู้แสดงความจำนงค์ต้องการขอสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ผ่านผู้แทนจำหน่าย เจ้าหน้าที่ วิเคราะห์สินเชื่อของบริษัทจะให้ลูกค้าผู้ขอสินเชื่อกรอกสัญญาเช่าซื้อและสัญญาค้ำประกัน (ถ้ามี) พร้อมทั้งขอเอกสารสำคัญประกอบการพิจารณา อนุมัติสินเชื่อ เช่น บัตรประจำตัวประชาชน ทะเบียนบ้าน เอกสารการรับโอนเงินเดือนเข้าบัญชี (ถ้ามี) และหนังสือยินยอมให้ตรวจสอบข้อมูลเครดิต เป็นต้น จากนั้นจึงส่งข้อมูลของผู้ขอสินเชื่อตามที่ไดกรอกในสัญญาเช่าซื้อเข้ามาที่บริษัทเพื่อดำเนินการตามขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อ (ขั้นตอนการ อนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ปรากฏรายละเอียดในส่วนที่ 1 หัวข้อที่ 2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ ข้อที่ 2.5 การจัดหาบริการ) หากผู้ขอ สินเชื่อได้รับการอนุมัติสินเชื่อ เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อของบริษัทจะดำเนินการจัดทำสัญญาเช่าซื้อและสัญญาค้ำประกัน (ถ้ามี) พร้อมทั้งสำเนา เอกสารสำคัญประกอบการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อเพื่อให้ผู้ขอสินเชื่อลงนามและส่งมายังบริษัทเพื่อลงนามโดยผู้มีอำนาจลงนามอนุมัติสินเชื่อและ จัดส่งให้ลูกค้าผู้ขอสินเชื่อต่อไป

2.3.2 ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์

ช่องทางที่บริษัทสามารถเข้าถึงลูกค้าขึ้นอยู่กับผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ ซึ่งมีทั้งร้านค้าผู้แทนจำหน่าย (Dealer) และผู้แทน จำหน่ายรายย่อย (Sub-dealer) การเข้าหาลูกค้าทุกกรณีจำเป็นต้องดำเนินการผ่านร้านค้าของผู้แทนจำหน่าย ดังนั้น อำนาจการตัดสินใจในการ เลือกใช้บริการสินเชื่อกับบริษัทใดๆ ขึ้นอยู่กับผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีคู่ค้าเป็นร้านค้าประมาณ 66 ร้านค้า แบ่งเป็นประมาณ 144 สาขา ครอบคลุมพื้นที่ทั้งในบริเวณกรุงเทพฯ และปริมณฑล จังหวัดชลบุรี จังหวัดพระนครศรีอยุธยา และจังหวัด ฉะเชิงเทรา ระยอง และจันทบุรี การรักษาพันธมิตรกับกลุ่มผู้แทนจำหน่ายและการสร้างความพึงพอใจเป็นปัจจัยสำคัญในการได้มาของฐานลูกค้า โดยปัจจัยที่ทำให้ผู้แทนจำหน่ายเลือกใช้บริการของบริษัท ได้แก่ การส่งเสริมการขาย ความรวดเร็วของกระบวนการซึ่งสามารถตรวจสอบข้อมูลและ อนุมัติสินเชื่อได้อย่างรวดเร็ว โดยยังคงมีความรัดกุมในขั้นตอนการอนุมัติที่เพียงพอ ความคุ้นเคยกับผู้บริหาร โดยที่มากกว่าร้อยละ 60 ของร้านค้า ผู้แทนจำหน่ายมีความคุ้นเคยกับทีมผู้บริหารของบริษัทมากกว่า 20 ปี

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าบริษัทจะสามารถรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนจำหน่ายจำนวนมาก แต่บริษัทยังคงยึดมั่นในนโยบายที่เน้น ความเป็นอิสระ โดยที่ไม่มีผู้แทนจำหน่ายรายใดมีส่วนเกินกว่าร้อยละ 30 ของยอดเช่าซื้อทั้งหมด ซึ่งเป็นการช่วยบรรเทาความเสี่ยงในการ ประกอบธุรกิจของบริษัท

บริษัทเป็นพันธมิตรกับผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ทุกยี่ห้อ โดยสัดส่วนการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ในแต่ละยี่ห้อ ของบริษัทจะแปรผันตามส่วนแบ่งทางการตลาดของผู้ผลิตรถจักรยานยนต์แต่ละยี่ห้อ โดยรถจักรยานยนต์ยี่ห้อที่มีความนิยมในตลาดเรียง ตามลำดับ ได้แก่ ฮอนด้า ยามาฮ่า คาวาซากิ และซูซูกิ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีสัดส่วนการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ยี่ห้อ ฮอนด้าสูงสุดร้อยละ 91.22 ของการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ของบริษัท สัดส่วนการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรองลงมาได้แก่ ยี่ห้อยามาฮ่าร้อยละ 7.40 ยี่ห้อคาวาซากิร้อยละ 1.12 และยี่ห้อซูซูกิร้อยละ 0.23 โดยรถจักรยานยนต์ที่บริษัทให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อส่วนใหญ่เป็นรถจักรยานยนต์มีหนึ่ง ถึงร้อยละ 98.74

สัดส่วนการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อแยกตามยี่ห้อรถจักรยานยนต์

หน่วย: ร้อยละ

ลำดับ	ยี่ห้อ	2554	2555	2556	2557
1	ฮอนด้า	86.26	80.04	85.36	91.22
2	ยามาฮ่า	13.29	18.58	13.26	7.40
3	คาวาซากิ	0.44	0.87	1.25	1.12
4	ซูซูกิ	0.01	0.51	0.13	0.23
	รวม	100.00	100.00	100.00	100.00

ที่มา: บริษัท



2.3.3 ลูกค้ายืมสินเชื่อ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท ได้แก่บุคคลธรรมดาอายุย้อยทั่วไปที่มีอาชีพรายได้ที่มั่นคงระดับกลางถึงระดับล่าง เช่น ข้าราชการ พนักงานบริษัท ลูกจ้างทั่วไป และลูกจ้างโรงงาน เป็นต้น กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะไม่มีหลักฐานทางการเงินเพื่อใช้อ้างอิงในการขอรับบริการทางการเงินกับสถาบันการเงินอื่น อย่างไรก็ตาม บริษัทได้จัดแบ่งลูกค้าที่ใช้บริการทางการเงินรายย่อยนี้เป็น 2 ประเภทหลัก คือ

1. กลุ่มลูกค้าที่มีเอกสารทางการเงิน

เป็นกลุ่มที่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลที่เป็นผู้มีอาชีพมั่นคงมีรายได้ที่แน่นอนสามารถตรวจสอบประวัติความน่าเชื่อถือจากสถาบันการเงินอื่นได้ โดยลูกค้าและผู้ค้ำประกันจะต้องมีเอกสารเพื่อประกอบการพิจารณา คือ สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาสลิปเงินเดือน พร้อมทั้งแสดงหลักฐานตัวจริงต่อเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อเพื่อใช้ประกอบการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 อัตราส่วนของกลุ่มนี้อยู่ที่ประมาณร้อยละ 24.09 ของลูกค้าที่เช่าซื้อรถจักรยานยนต์

2. กลุ่มลูกค้าที่ไม่มีเอกสารทางการเงิน

ส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพอิสระ เช่น ค้าขาย รับเหมาทั่วไป และขับรถจักรยานยนต์รับจ้าง เป็นต้น การให้บริการลูกค้ากลุ่มนี้จะต้องรู้จักและเข้าถึงลูกค้าเพื่อการตรวจสอบข้อมูลที่แท้จริง โดยลูกค้าและผู้ค้ำประกันจะมีเอกสารเพื่อประกอบการพิจารณา คือ สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน พร้อมทั้งแสดงหลักฐานตัวจริงต่อเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อ และเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อต้องไปตรวจสอบข้อมูลที่บ้านของลูกค้าตามที่ลูกค้าได้ให้ข้อมูลไว้ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ลูกค้ากลุ่มนี้มีอัตราส่วนถึงร้อยละ 75.91 ของลูกค้าที่เช่าซื้อรถจักรยานยนต์ ซึ่งเมื่อดูจากสถิติการชำระค่างวด จะพบว่าพฤติกรรมของลูกค้ากลุ่มนี้มีประวัติการผ่อนที่ดีกว่าลูกค้าที่มีเอกสารทางการเงิน สาเหตุอาจเนื่องมาจากการที่ลูกค้ากลุ่มนี้มีความจำเป็นต้องใช้รถจักรยานยนต์ในการประกอบอาชีพหารายได้ และไม่สามารถทำการกู้ยืมเงินผ่านสถาบันการเงินอื่นๆ ที่ต้องใช้เอกสารการเงินเป็นหลักฐาน เช่น ธนาคารพาณิชย์ เป็นต้น นอกจากนี้ กลุ่มลูกค้าที่ไม่มีเอกสารทางการเงินยังต้องการรักษาประวัติการชำระค่างวดที่ดีกับบริษัทเพื่อสร้างเครดิตให้กับตนเองในการขออนุมัติสินเชื่อกับผู้ให้บริการสินเชื่ออื่นหรือกับสถาบันการเงินในอนาคต

นอกจากที่กล่าวข้างต้น การจัดแบ่งลูกค้าตามเขตพื้นที่ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 สามารถสรุปได้ดังต่อไปนี้

1. กลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่สำนักงานใหญ่ ซึ่งประกอบด้วย ลูกค้าในเขตจังหวัดกรุงเทพฯ นนทบุรี ปทุมธานี และสมุทรปราการ โดยลูกค้าในกลุ่มนี้มีอัตราส่วนประมาณร้อยละ 75.91 ของปริมาณลูกค้าทั้งหมดที่ให้สินเชื่อเช่าซื้อ
2. กลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่จังหวัดชลบุรี ในกลุ่มนี้มีอัตราส่วนประมาณร้อยละ 16.45 ของปริมาณลูกค้าทั้งหมดที่ให้สินเชื่อเช่าซื้อ
3. กลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่จังหวัดอยุธยา ในกลุ่มนี้มีอัตราส่วนประมาณร้อยละ 8.47 ของปริมาณลูกค้าทั้งหมดที่ให้สินเชื่อเช่าซื้อ
4. กลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่จังหวัดฉะเชิงเทรา ในกลุ่มนี้มีอัตราส่วนประมาณร้อยละ 0.93 ของปริมาณลูกค้าทั้งหมดที่ให้สินเชื่อเช่าซื้อ
5. กลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่จังหวัดระยอง ในกลุ่มนี้มีอัตราส่วนประมาณร้อยละ 3.21 ของปริมาณลูกค้าทั้งหมดที่ให้สินเชื่อเช่าซื้อ
6. กลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่จังหวัดจันทบุรี ในกลุ่มนี้มีอัตราส่วนประมาณร้อยละ 0.62 ของปริมาณลูกค้าทั้งหมดที่ให้สินเชื่อเช่าซื้อ

รายละเอียดการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ต่อคัน

อัตราเงินค่างวด	500-30,000 บาท
วงเงินสินเชื่อ	เฉลี่ย 48,000 – 50,000 บาท
อัตราดอกเบี้ย	ร้อยละ 1.25 - 2.30 ต่อเดือน
เทอมการผ่อนชำระ	เดือนละ 1 ครั้ง
ระยะเวลาการผ่อนชำระ	ตั้งแต่ 6 เดือน ถึง 36 เดือน
การค้ำประกัน	บุคคลค้ำประกัน



2.4 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

2.4.1 กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทกำหนดใช้กลยุทธ์ทางการตลาดตามฐานลูกค้าที่ทำการแบ่งตามพื้นที่ซึ่งมีสภาพการแข่งขันและคู่แข่งที่แตกต่างกัน ทั้งนี้ กลยุทธ์ที่บริษัทเลือกใช้มุ่งเน้นให้เกิดความสามารถในการแข่งขันและก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท ดังนี้

1. ตลาดพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลเป็นฐานลูกค้าหลักของบริษัท เป็นพื้นที่ที่มีการแข่งขันกันอย่างรุนแรง ในพื้นที่นี้มีบริษัทที่ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ เป็นจำนวนมาก เช่น บริษัทธูติกร จำกัด (มหาชน) บริษัทไฮเวย์ จำกัด บริษัท ธนบรรณ จำกัด บริษัท เวลดีลิส จำกัด บริษัท อยุธยา แคปปิตอล ออโตลิส จำกัด บริษัท กรูปลิส จำกัด (มหาชน) บริษัท ชัมมิท ออโตลิส จำกัด และบริษัท ที ลิสซิ่ง จำกัด ซึ่งล้วนแล้วแต่เป็นบริษัทขนาดใหญ่มีส่วนแบ่งการตลาดอยู่ในอันดับสูง ดังนั้น กลยุทธ์ด้านการตลาดที่ใช้ในกลุ่มพื้นที่นี้จะเน้นที่การรักษาสถานลูกค้าเดิม หรือผู้แทนจำหน่ายเดิมให้มีความจงรักภักดีต่อบริษัท และสร้างโอกาสในการขยายพื้นที่การตลาดใหม่ๆ โดยมุ่งเน้นสร้างความแตกต่างในการให้สินเชื่อ การทำกิจกรรมส่งเสริมการขายร่วมกับร้านค้าผู้แทนจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง ให้บริการด้านข้อมูลลูกค้าแก่กับร้านค้าผู้แทนจำหน่าย เพื่อส่งเสริมให้มีการซื้อซ้ำ โดยมีเป้าหมายที่จะเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดให้มากขึ้นเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา

2. ตลาดพื้นที่ภาคตะวันออก เป็นพื้นที่ที่มีจำนวนตัวเลขเช่าซื้ออยู่ในปริมาณสูงและมีการแข่งขันที่สูงเช่นกัน บริษัทมีความชำนาญในพื้นที่นี้ค่อนข้างดี เนื่องจากกลุ่มผู้บริหารของบริษัทมีความสัมพันธ์กับผู้แทนจำหน่ายในพื้นที่มาก่อน และมองเห็นว่าพื้นที่นี้มีโอกาสขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ สาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของโรงงานอุตสาหกรรมที่เปิดใหม่ เช่น พื้นที่นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร(ชลบุรี) นิคมอุตสาหกรรมเวลโกร (ฉะเชิงเทรา) นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง (ชลบุรี) และนิคมอุตสาหกรรม 304 (กบินทร์บุรี) เป็นต้น ส่งผลทำให้การจ้างงานเพิ่มขึ้นอย่างมาก มีการเพิ่มขึ้นของรายได้ ดังนั้นในพื้นที่นี้จึงมีบริษัทที่ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อในเขตกรุงเทพฯ เข้ามาให้บริการในพื้นที่เพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้เริ่มมีการแข่งขันกันอย่างรุนแรง ดังนั้น กลยุทธ์ด้านการตลาดในพื้นที่นี้ คือ การขยายฐานลูกค้าให้เพิ่มมากขึ้น สร้างความมั่นใจให้กับกลุ่มลูกค้าใหม่ โดยมุ่งเน้นที่บริการที่ดีและรวดเร็ว ทำกิจกรรมส่งเสริมการขายกับร้านค้า กำหนดเป้าตัวเลขเป็นแบบขั้นบันไดอย่างต่อเนื่อง เพิ่มเงื่อนไขการให้สินเชื่อสำหรับลูกค้ากลุ่มโรงงานอุตสาหกรรม และสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มลูกค้าใหม่ และกลุ่มลูกค้าดั้งเดิม สำหรับในพื้นที่อื่นๆ ในภาคตะวันออก เช่น ระยอง จันทบุรี บริษัทอยู่ระหว่างการดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ในการขยายธุรกิจการให้บริการเช่าซื้อในพื้นที่ดังกล่าว

3. ตลาดพื้นที่อยุธยา เป็นพื้นที่ที่ได้รับผลกระทบจากน้ำท่วมใหญ่ในปี 2554 โดยเฉพาะในเขตนิคมอุตสาหกรรมโรจนะ นิคมอุตสาหกรรมไฮเทค นิคมอุตสาหกรรมศรีนคร และนิคมอุตสาหกรรมบางปะอิน มีแรงงานตกงานจำนวนมาก สภาพตลาดซบเซา แต่ตั้งแต่ปี 2556 สภาพตลาดในพื้นที่อยุธยาเริ่มกลับมามีการลงทุนเพิ่มขึ้น มีการจ้างแรงงานเพิ่มขึ้น และประกอบกับกำลังซื้อจากคนในพื้นที่ส่งผลให้ตลาดในพื้นที่นี้เริ่มกลับมามีความต้องการเพิ่มขึ้น ในด้านการแข่งขันในพื้นที่นี้ ถือว่าไม่รุนแรงนักเมื่อเปรียบเทียบกับพื้นที่กรุงเทพฯ และพื้นที่ภาคตะวันออก เนื่องจากคู่แข่งที่ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อไม่มีกี่แห่ง ดังนั้น กลยุทธ์ด้านการตลาดของบริษัทจึงเน้นการขยายพื้นที่ให้บริการมากขึ้น ควบคู่ไปกับการควบคุมคุณภาพสินเชื่อ โดยมีการวัดผลอย่างต่อเนื่อง สร้างความพึงพอใจให้กับกลุ่มลูกค้า รวมถึงเน้นการบริการที่ดี

เพื่อเป็นการสนับสนุนกลยุทธ์ทางการตลาด ตลอดจนการรักษาและเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาด บริษัทจึงได้กำหนดกลยุทธ์การแข่งขันดังต่อไปนี้

1. กลยุทธ์การสร้าง ความพึงพอใจกับลูกค้า: บริษัทใช้กลยุทธ์การสร้าง ความพึงพอใจให้แก่ร้านค้าผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ ซึ่งถือเป็นปัจจัยสำคัญในการเพิ่มและขยายฐานลูกค้า โดยเน้นการให้บริการที่สะดวก รวดเร็ว และสามารถดำเนินการอนุมัติสินเชื่อได้โดยเร็ว มีการจัดให้มีบริการด้านฐานข้อมูลสำหรับลูกค้า รวมถึงการนำปัญหาที่เกิดจากการดำเนินงานมาร่วมกันพิจารณาปรับปรุงและแก้ไขอย่างต่อเนื่อง

2. กลยุทธ์การส่งเสริมการขาย: บริษัทมีกลยุทธ์การส่งเสริมการขายในรูปแบบต่างๆ เพื่อกระตุ้นยอดการส่งลูกค้ามาให้กับบริษัท ซึ่งจัดแบ่งเป็นหลายรูปแบบตามแต่ความเหมาะสมของผู้แทนจำหน่ายแต่ละราย และอาจมีการปรับเปลี่ยนได้ในแต่ละช่วงเวลา

2.4.2 นโยบายด้านราคา

นโยบายด้านราคาส่งขึ้นอยู่กับสภาพการแข่งขันในตลาดของแต่ละพื้นที่ หรือแต่ละยี่ห้อ ดังนั้น อัตราดอกเบี้ยจึงไม่เท่ากัน เพื่อให้บริษัทยังคงความสามารถในการแข่งขัน บริษัทจึงไม่นำอัตราดอกเบี้ยมาเป็นจุดขาย อย่างไรก็ตาม เมื่อมีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาในพื้นที่ ย่อม



มีการใช้กลยุทธ์ด้านราคาเพื่อให้ได้ส่วนแบ่งทางการตลาดเจ้าของพื้นที่เดิมจึงจำเป็นต้องมีการปรับตัวเพื่อรักษาสถานะลูกค้าของตน ทั้งนี้ บริษัทจะกำหนดอัตราดอกเบี้ยโดยพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ ดังนี้

- อัตราผลตอบแทนทั่วไปที่กำหนดโดยผู้ประกอบการให้สินเชื่อเช่าซื้อรายอื่นๆ และกลุ่มพันธมิตรร้านค้าผู้แทนจำหน่ายในแต่ละยี่ห้อหรือแต่ละรุ่น
- แนวโน้มของสถานะเศรษฐกิจซึ่งจะส่งผลกระทบต่ออัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมในปัจจุบันและอนาคต ที่จะมีการเปลี่ยนแปลงทิศทางการดำเนินธุรกิจของบริษัท และกลุ่มพันธมิตรร้านค้าผู้แทนจำหน่าย

ทั้งนี้ อัตราผลตอบแทนของบริษัทจะขึ้นอยู่กับภาวะการแข่งขันและสถานะตลาดในขณะนั้นๆ

2.4.3 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

ในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ บริษัทได้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์เฉพาะในประเทศไทยเท่านั้น โดยบริษัทสามารถเข้าถึงลูกค้าผู้ขอสินเชื่อได้ 2 ช่องทาง ได้แก่

1. ติดต่อผ่านผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ ซึ่งเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับบริษัทโดยตรงซึ่งผู้แทนจำหน่ายดังกล่าวจะเป็นผู้ที่แนะนำลูกค้าให้แก่บริษัท
2. ติดต่อผ่านเจ้าหน้าที่ของบริษัทที่ประจำอยู่ที่ร้านค้าของผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์

ที่ผ่านมาบริษัทได้ให้บริการผ่านช่องทางที่ 1 มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 99.50 ของลูกค้าที่บริษัทให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ เนื่องจากการตัดสินใจเลือกใช้บริการเงินผ่อนกับบริษัทใดๆ ในธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ขึ้นอยู่กับผู้แทนจำหน่ายเป็นหลัก ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 มีจำนวนร้านค้าผู้แทนจำหน่าย 66 ร้านค้า โดยมีทั้งหมด 144 สาขา แบ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล 48 ร้านค้า จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 6 ร้านค้า จังหวัดชลบุรี 6 ร้านค้า จังหวัดฉะเชิงเทรา 1 ร้านค้า จังหวัดระยอง 2 ร้านค้า และจังหวัดจันทบุรี 1 ร้านค้า บริษัทเน้นการให้บริการลูกค้าที่ทำการเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ 4 ยี่ห้อหลัก ได้แก่ ฮอนด้า ยามาฮ่า ซูซูกิ และคาวาซากิ ทั้งนี้ แต่ละช่องทางมีมาตรการหรือหลักเกณฑ์การจัดการค่าส่งเสริมการขายที่ให้แก่ผู้แทนจำหน่ายโดยยึดเกณฑ์แบ่งจ่ายค่าส่งเสริมการขายตามปริมาณการส่งลูกค้าให้แก่บริษัท ประกอบกับการพิจารณาจากคุณภาพของลูกค้าและสัดส่วนของยอดการขายของผู้แทนจำหน่ายรายนั้นๆ

2.4.4 ภาวะการตลาดและการแข่งขัน

1) ภาวะอุตสาหกรรม

ธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์เป็นธุรกิจที่ขึ้นอยู่กับปริมาณยอดจำหน่ายรถจักรยานยนต์ โดยเห็นได้จากอัตราการเติบโตของยอดจำหน่ายรถจักรยานยนต์จดทะเบียนใหม่และยอดเช่าซื้อที่เป็นไปในทางเดียวกัน ทั้งนี้ ปัจจัยที่ส่งผลการเพิ่มขึ้นของยอดจำหน่ายรถจักรยานยนต์โดยรวม ได้แก่ สถานะทางเศรษฐกิจ อัตราดอกเบี้ย นโยบายรัฐบาลที่เกี่ยวข้อง และการดำเนินนโยบายทางการตลาดของผู้ผลิตรถจักรยานยนต์ อาทิ การผลิตรถจักรยานยนต์รุ่นใหม่ออกสู่ตลาด รวมถึงสภาพการจราจรซึ่งปัจจัยเหล่านี้จะส่งผลต่อกำลังซื้อและการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค เป็นต้น

สถานะทางเศรษฐกิจ: จากข้อมูลของสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ รายงานเศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่สี่ของปี 2557 ขยายตัวร้อยละ 2.3 ดีขึ้นอย่างชัดเจนจาก การขยายตัวร้อยละ 0.2 ในสามไตรมาสแรก และเมื่อปรับผลของฤดูกาลออกแล้ว เศรษฐกิจไทยในไตรมาสสี่ขยายตัวร้อยละ 1.7 จากไตรมาสสาม (QoQ_SA)

ด้านการใช้จ่าย มีปัจจัยสนับสนุนจากการบริโภคภาคเอกชน การลงทุนภาคเอกชน การส่งออก และรายจ่ายเพื่อการอุปโภคของรัฐบาล ในด้านการผลิตปรับตัวดีขึ้นในเกือบทุกภาคการผลิต โดยเฉพาะสาขาอุตสาหกรรม สาขาก่อสร้าง และสาขาโรงแรมและภัตตาคารที่กลับมาขยายตัวครั้งแรกในรอบหลายไตรมาส ขณะที่สาขาค้าส่งค้าปลีกและสาขาอสังหาริมทรัพย์ ขยายตัวเร่งขึ้น

รวมทั้งปี 2557 เศรษฐกิจไทยขยายตัวร้อยละ 0.7 โดยการบริโภคภาคครัวเรือนขยายตัว ร้อยละ 0.3 การลงทุนรวมลดลงร้อยละ 2.8 อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 1.9 และบัญชีเดินสะพัดเกินดุลร้อยละ 3.8 ของ GDP



แนวโน้มเศรษฐกิจไทย ปี 2558 คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 3.5 – 4.5 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจาก (1) การฟื้นตัวอย่างช้าๆ ของภาคการส่งออกตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก (2) การฟื้นตัว ของการลงทุนภาคเอกชนและภาคการท่องเที่ยว (3) การเร่งรัดการใช้จ่ายและการดำเนินโครงการลงทุนที่สำคัญ ของภาครัฐ และ (4) การเริ่มกลับมาขยายตัวของปริมาณการผลิต และจำหน่ายรถยนต์ และ (5) การลดลงของราคาน้ำมัน ในตลาดโลก อย่างไรก็ดี การขยายตัว ทางเศรษฐกิจยังมีข้อจำกัดจาก (1) ภาคเกษตรยังมีข้อจำกัดจากการที่ราคาในตลาดโลกยังไม่ดี แนวโน้มฟื้นตัวชัดเจน (2) เศรษฐกิจและการเงินโลกยังมีแนวโน้มผันผวน และ (3) แนวโน้ม การอ่อนค่าของสกุลเงินในประเทศคู่ค้าและคู่แข่ง และอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงปรับตัวเพิ่มขึ้น โดยคาดว่าจะมูลค่าการส่งออกสินค้าจะขยายตัวร้อยละ 3.5 การบริโภคของครัวเรือนและ การลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 2.9 และร้อยละ 6.0 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปอยู่ในช่วง ร้อยละ 0.0 – 1.0 และบัญชีเดินสะพัดเกินดุลร้อยละ 4.9 ของ GDP

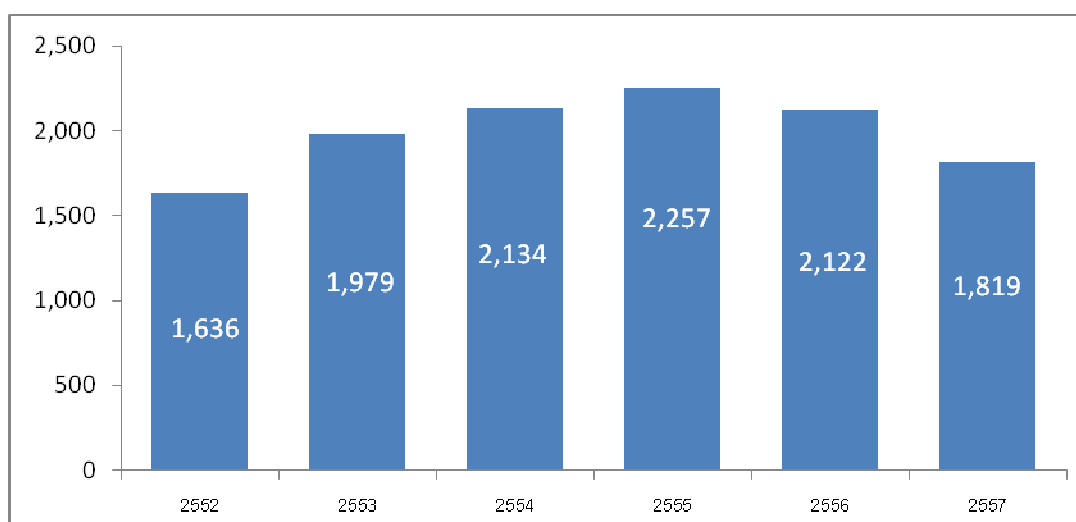
หากพิจารณาภาพรวมของแนวโน้มเศรษฐกิจที่มีผลกระทบต่อการขยายตัวของสินเชื่อรถจักรยานยนต์ คาดว่าการขยายตัวของสินเชื่อรถจักรยานยนต์น่าจะได้รับการสนับสนุนจากเศรษฐกิจไทยที่จะดีขึ้นในปี 2558 ซึ่งเป็นผลให้กำลังซื้อของผู้บริโภคเพิ่มขึ้น ประกอบกับแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยในระดับปัจจุบัน จะเป็นปัจจัยสำคัญกระตุ้นกำลังซื้อของรถจักรยานยนต์ให้เพิ่มขึ้นในปี 2558 ขดเซยกำลังซื้อของรถจักรยานยนต์ที่ลดลงจากการชะลอการลงทุนของภาครัฐและเอกชนในช่วงครึ่งหลังของปี 2557

นอกจากนี้ ปัจจัยอื่นที่จะมีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์ของผู้บริโภค ได้แก่ สภาพการจราจรที่หนาแน่นในเมืองใหญ่ทำให้รถจักรยานยนต์เป็นพาหนะที่ได้รับความนิยมอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากเดินทางได้สะดวกและรวดเร็วกว่ารถยนต์ ประกอบกับโครงการที่อยู่อาศัย คอนโดมิเนียมตามแนวรถไฟฟ้าที่เกิดขึ้นเป็นจำนวนมากจะมีผลให้การเดินทางที่ต้องพึ่งพารถจักรยานยนต์เพิ่มสูงขึ้น นอกจากนี้ จากการที่ผู้ผลิตรถจักรยานยนต์กระตุ้นยอดขายรถจักรยานยนต์ โดยได้ทำการผลิตรถจักรยานยนต์รุ่นใหม่ออกสู่ตลาดตอบสนองความต้องการในการใช้รถจักรยานยนต์ของผู้บริโภคที่หลากหลายมากขึ้น จึงคาดการณ์ได้ว่าตลาดรถจักรยานยนต์จะมียอดขายที่สูงขึ้นในอนาคต ซึ่งเป็นผลให้แนวโน้มการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ขยายตัวในทิศทางเดียวกันเนื่องจากการจำหน่ายรถจักรยานยนต์ร้อยละ 90 เป็นการจำหน่ายโดยใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ

2) สภาพการแข่งขัน

อุปสงค์ความต้องการรถจักรยานยนต์ในประเทศไทยเติบโตอย่างต่อเนื่องในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา โดยจำนวนรถจักรยานยนต์จดทะเบียนใหม่ เพิ่มขึ้นจาก 1,635,807 คัน ในปี 2552 เป็น 2,121,977 คัน ในปี 2556 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 6.72 และตั้งแต่ปี 2557 รถจักรยานยนต์จดทะเบียนใหม่มีจำนวน 1,819,371 คัน ปรับลดลงเมื่อเทียบกับจำนวนรถจักรยานยนต์จดทะเบียนใหม่ ในปี 2556 ซึ่งมีจำนวนรถจักรยานยนต์จดทะเบียนใหม่ 2,122,000 คัน

สถิติจำนวนรถจักรยานยนต์ใหม่จดทะเบียนปี 2552 – 2557 รวมทั่วประเทศ (ล้านคัน)



ที่มา: กรมการขนส่งทางบก



ในปี 2557 สัดส่วนจำนวนรถจักรยานยนต์จดทะเบียนใหม่แบ่งตามภูมิภาคที่มีสัดส่วนเรียงตามลำดับปรากฏตามตารางด้านล่าง โดยส่วนแบ่งทางการตลาดเรียงลำดับจากมากไปน้อยได้แก่ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25.51 ลดตัวลงจากปีก่อนหน้าที่มีสัดส่วนร้อยละ 26.17 กรุงเทพมหานคร คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 22.29 ปรับตัวดีขึ้นจากปีก่อนหน้าที่มีสัดส่วนร้อยละ 21.65 ภาคเหนือ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 15.34 ปรับตัวดีขึ้นจากปีก่อนหน้าที่มีสัดส่วนร้อยละ 15.66 ภาคใต้มีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 12.83 ลดลงจากปีก่อนที่มีสัดส่วนร้อยละ 13.50 ภาคตะวันออกคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 11.75 เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าที่มีสัดส่วนร้อยละ 11.25 ภาคตะวันตกคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 7.42 เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าที่มีสัดส่วนร้อยละ 7.21 และภาคกลางคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 4.86 ลดลงจากปีก่อนหน้าที่มีร้อยละ 4.56 ทั้งนี้ จะพบว่าส่วนแบ่งทางการตลาดของจักรยานยนต์จดทะเบียนใหม่เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมาจะมีบางภูมิภาค ได้แก่ กรุงเทพมหานคร ภาคเหนือ ภาคตะวันออก และภาคตะวันตก

โดยจำนวนรถจักรยานยนต์จดทะเบียนใหม่ในกรุงเทพมหานคร เพิ่มขึ้นจาก 328,366 คัน ในรอบปี 2552 เป็น 405,649 คัน ในรอบปี 2557 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 5.00 จำนวนรถจักรยานยนต์จดทะเบียนใหม่ในภาคเหนือ เพิ่มขึ้นจาก 267,239 คัน ในรอบปี 2552 เป็น 279,136 คัน ในรอบปี 2557 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 4.06 จำนวนรถจักรยานยนต์จดทะเบียนใหม่ในภาคตะวันออกเพิ่มขึ้นจาก 171,683 คัน ในรอบปี 2552 เป็น 213,402 คัน ในรอบปี 2557 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 0.10 และจำนวนรถจักรยานยนต์จดทะเบียนใหม่ในภาคตะวันตกเพิ่มขึ้นจาก 127,435 คัน ในรอบปี 2552 เป็น 134,919 คัน ในรอบปี 2557 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 2.23 ซึ่งเห็นได้ว่าอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีเพิ่มขึ้นสูงสุด 2 ภูมิภาคที่ผ่านมามีตั้งแต่ปี 2552-2557 ได้แก่ กรุงเทพมหานคร และภาคตะวันออก

สถิติจำนวนรถจักรยานยนต์ใหม่จดทะเบียนปี 2552 - 2557

รวมทั่วประเทศ แบ่งตามภูมิภาค

จดทะเบียนใหม่	2553		2554		2555		2556		2557	
	คัน	ร้อยละ	คัน	ร้อยละ	คัน	ร้อยละ	คัน	ร้อยละ	คัน	ร้อยละ
กรุงเทพมหานคร	386,474	19.53	389,847	18.27	456,000	20.20	459,360	21.65	405,649	22.29
ภาคกลาง	92,152	4.66	94,155	4.41	107,907	4.78	96,683	4.56	88,568	4.86
ภาคตะวันออก	204,705	10.34	222,419	10.42	252,752	11.20	238,779	11.25	213,402	11.72
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	536,232	27.10	589,004	27.60	609,519	27.00	555,299	26.17	464,258	25.51
ภาคเหนือ	300,855	15.20	322,289	15.10	347,820	15.41	332,308	15.66	279,136	15.34
ภาคตะวันตก	146,239	7.39	150,878	7.07	157,383	6.97	153,032	7.21	134,919	7.41
ภาคใต้	312,250	15.78	365,785	17.14	325,995	14.44	286,516	13.50	233,439	12.83
รวมทั้งประเทศ	1,978,907	100.00	2,134,377	100.00	2,257,376	100.00	2,121,977	100.00	1,819,371	100.00

ที่มา: กรมการขนส่งทางบก

นับแต่บริษัทเริ่มเปิดดำเนินการในเดือนพฤษภาคม 2554 จนถึงปัจจุบันรวมเวลาดำเนินธุรกิจเพียง 3 ปี บริษัทให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเฉพาะในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลเป็นหลัก คิดเป็นประมาณร้อยละ 70.63 ของยอดการปล่อยสินเชื่อทั้งหมดของบริษัท ทั้งนี้หากพิจารณาความสามารถในการแข่งขันของบริษัท โดยพิจารณาจากส่วนแบ่งตลาดเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ในแต่ละพื้นที่ ซึ่งได้แก่เขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ชลบุรี อยุธยา และฉะเชิงเทรา สามารถสรุปส่วนแบ่งการตลาดในแต่ละพื้นที่ ได้ดังนี้



สัดส่วนส่วนแบ่งการตลาดของบริษัทเปรียบเทียบกับย้อนหลัง 3 ปี

ส่วนแบ่งตลาด (ร้อยละ)	2555	2556	2557
กรุงเทพและปริมณฑล	6.09	6.63	8.55
ชลบุรี	4.91	9.03	8.40
อยุธยา	11.16	13.81	18.95
ฉะเชิงเทรา	1.71	1.65	2.10
ระยอง	-	-	3.50
จันทบุรี	-	-	1.99

ที่มา: บริษัท

การพิจารณาสภาพการแข่งขันการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ในพื้นที่ที่บริษัทให้บริการอยู่ตามตารางข้างต้นซึ่งครอบคลุมพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล ชลบุรี อยุธยา และฉะเชิงเทรา จะพบว่าพื้นที่จังหวัดอยุธยา ซึ่งคิดเป็นประมาณร้อยละ 8.5 ของการให้สินเชื่อของบริษัท บริษัทสามารถเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดในปี 2557 ได้มากที่สุดจากร้อยละ 13.81 ในปี 2556 เป็นร้อยละ 18.95 ซึ่งบริษัทมีส่วนแบ่งทางการตลาดเพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 37.21 และในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีการแข่งขันสูงสุดในขณะเดียวกันเป็นพื้นที่ที่บริษัทมีการให้สินเชื่อมากที่สุดประมาณร้อยละ 75.91 บริษัทสามารถเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดจากร้อยละ 6.63 ในปี 2556 เป็นร้อยละ 8.55 ในปี 2557 ซึ่งส่วนแบ่งทางการตลาดเพิ่มขึ้น ร้อยละ 28.95 กล่าวโดยสรุปบริษัทมีความสามารถในการเพิ่มส่วนแบ่งตลาดสูงสุดในภูมิภาคที่มีอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีสูงสุดคือภาคกลาง

จากแนวโน้มการขยายตัวของยอดจำหน่ายรถจักรยานยนต์ที่มีอยู่อย่างต่อเนื่องส่งผลให้ผู้ประกอบการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์รายใหม่ที่มีประสบการณ์มีโอกาสที่จะเข้ามาแข่งขันได้ ทั้งนี้ ผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ที่ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจจะต้องมีทีมผู้บริหารที่มีประสบการณ์สามารถสร้างและรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ มีทีมงานพิจารณาอนุมัติสินเชื่อที่ความสามารถวิเคราะห์คุณภาพผู้ขอสินเชื่อได้อย่างถูกต้องแม่นยำ มีการบริหารจัดการฐานข้อมูลเพื่อประกอบการวิเคราะห์คุณภาพลูกค้า และการควบคุมตรวจสอบการจับเก็บเงินค่างวดและการยึดรถจักรยานยนต์กรณีลูกค้าผิดนัดชำระหนี้สามารถดำเนินการได้อย่างเหมาะสมทันเวลาที่ไม่ก่อให้เกิดความเสี่ยงต่อบริษัท

2.5 การจัดหาบริการ

เนื่องจากบริษัทให้บริการด้านสินเชื่อเช่าซื้อ ดังนั้น ในหัวข้อการจัดหาบริการในที่นี้จะอธิบายถึงแหล่งที่มาของเงินทุน และนโยบายการบริหารแหล่งที่มาของเงินทุน

2.5.1 แหล่งที่มาของเงินทุน

แหล่งที่มาของเงินทุนของบริษัทสามารถสรุปได้ดังนี้

1. เงินที่ได้รับจากการชำระค่างวดเป็นแหล่งเงินทุนที่สำคัญของบริษัท โดยบริษัทจะนำเงินที่ได้รับจากการชำระค่างวดของลูกค้าในส่วนที่เหลือจากการหักค่าใช้จ่ายต่างๆ ไปเป็นเงินทุนในการให้สินเชื่อกับลูกค้า
2. เงินกู้ยืมระยะสั้นและระยะยาวจากธนาคารพาณิชย์ และสถาบันการเงินในประเทศ
3. เงินกู้ยืมจากผู้ถือหุ้นใหญ่และกรรมการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทไม่มียอดเงินทุนจากแหล่งดังกล่าวแล้ว
4. ส่วนของผู้ถือหุ้นซึ่งประกอบด้วยทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วและกำไรสะสม



ทั้งนี้ แหล่งที่มาของเงินทุนในส่วนของผู้ถือหุ้น เงินกู้ยืม และส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ประกอบด้วย

หน่วย : บาท

แหล่งที่มาของเงินทุน	2554		2555		2556		2557	
เงินกู้ยืม	217,758,709	32.10%	1,144,693,194	67.16%	1,603,189,002	65.59%	1,958,181,638	65.01%
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากกรรมการ	-	0.00%	56,855,577	3.34%	-	0.00%	-	0.00%
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบัน	87,561,242	12.91%	532,707,020	31.25%	952,055,532	38.95%	1,155,216,199	38.35%
การเงินที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี								
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบัน	130,197,467	19.19%	555,130,597	32.57%	651,133,470	26.64%	802,965,439	26.66%
การเงิน								
ส่วนของผู้ถือหุ้น	460,688,778	67.90%	559,791,778	32.84%	841,005,824	34.41%	1,054,017,883	34.99%
รวม	678,447,487	100.00%	1,704,484,972	100.00%	2,444,194,826	100.00%	3,012,209,521	100.00%

2.5.2 นโยบายการบริหารจัดการแหล่งที่มาของเงินทุน

สำหรับนโยบายการบริหารจัดการแหล่งที่มาของเงินทุนในอนาคต บริษัทมีนโยบายในการจัดหาแหล่งเงินทุนให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การใช้เงิน โดยคำนึงถึงความเหมาะสมของระยะเวลาการชำระคืนและอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น รวมถึงเงื่อนไขที่ต้องปฏิบัติตามสัญญาเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน (รายละเอียดจะปรากฏในหมายเหตุประกอบงบการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557)

2.5.3 เงื่อนไขที่ต้องปฏิบัติตามสัญญาเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน

แหล่งที่มาของเงินทุนที่สำคัญเพื่อใช้ในการขยายธุรกิจของบริษัทจะได้มาจากเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ปัจจุบันบริษัทได้ทำสัญญาเงินกู้ยืมกับธนาคาร แลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (“ธนาคาร”) ซึ่งเป็นผู้ให้กู้เพียงรายเดียว โดยในสัญญาเงินกู้มีเงื่อนไขสำคัญที่บริษัทมีภาระต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการเงินบางประการซึ่งสรุปได้ดังนี้

1. บริษัท เอส ชาร์เตอร์ จำกัด ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท ต้องดำรงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 26 ภายหลังการเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ
2. บริษัทต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนให้ไม่เกินกว่า 2.5:1
3. บริษัทต้องดำรงอัตราส่วนลูกหนี้เข้าซื้อค้างชำระเกินกว่า 3 เดือนขึ้นไปต่อลูกหนี้เข้าซื้อทั้งหมดให้ไม่เกินร้อยละ 15
4. บริษัทต้องดำรงอัตราส่วนลูกหนี้เข้าซื้อทั้งหมดต่อหนี้เงินกู้ให้ไม่น้อยกว่า 1.3:1
5. บริษัทต้องดำรงอัตราส่วนลูกหนี้เข้าซื้อค้างชำระไม่เกิน 3 เดือนต่อหนี้เงินกู้ให้ไม่น้อยกว่า 1.2:1
6. บริษัทจะจ่ายเงินปันผลได้เมื่อบริษัทสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญาเงินกู้ที่บริษัทมีกับธนาคารก่อน

2.5.4 การให้กู้ยืมเงิน

บริษัทมีนโยบายการให้กู้ยืมและขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อดังนี้

1. นโยบายการให้กู้ยืม

บริษัทได้มีการกำหนดคุณสมบัติของลูกค้าที่ต้องการขอสินเชื่อสำหรับการเข้าซื้อรถจักรยานยนต์ว่าต้องมีแหล่งรายได้ที่เพียงพอต่อความสามารถในการชำระหนี้ โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักได้แก่บุคคลธรรมดาทั่วไป ซึ่งมีรายได้ที่มั่นคงและเพียงพอสำหรับการจ่ายชำระคืนหนี้ตามเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด



2. ขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อ

2.1 การพิจารณาคุณสมบัติของผู้ขอสินเชื่อ

1. ลูกค้าแสดงความประสงค์ที่จะซื้อรถจักรยานยนต์จากร้านค้าผู้แทนจำหน่าย
2. เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะแจ้งรายละเอียดการให้สินเชื่อประกอบด้วย เงินดาวน์ ยอดจัดสินเชื่อ อัตราผ่อน ค่าทะเบียน พ.ร.บ. ค่าเบี้ยประกันภัย ฯลฯ แก่ลูกค้า
3. เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะขอประวัติ และเอกสารประกอบการพิจารณา คือ สำเนาบัตรประจำตัวประชาชนและสำเนาสลิปเงินเดือน (กรณีเป็นลูกค้ากลุ่มที่มีรายได้ประจำ) โดยผู้ขอสินเชื่อต้องแสดงหลักฐานตัวจริงของทั้งผู้ขอสินเชื่อและผู้ค้ำประกันต่อเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อ พร้อมทั้งลงนามในสัญญาเช่าซื้อ ลงนามในสัญญาค้ำประกัน และลงนามในหนังสือยินยอมการให้ตรวจสอบข้อมูลเครดิต
4. เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะประสานงานไปยังเจ้าหน้าที่ประสานงานสินเชื่อโดยแจ้งรายละเอียดของลูกค้าเบื้องต้น ให้เจ้าหน้าที่ประสานงานสินเชื่อทราบ เพื่อบันทึกข้อมูลลงในระบบงานของบริษัทแล้วข้อมูลจะถูกส่งต่อให้เจ้าหน้าที่วิเคราะห์และพัฒนาข้อมูลทำการค้นหาประวัติในฐานข้อมูลของบริษัท ฐานข้อมูลของสมาคมเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ไทย และฐานข้อมูลของบริษัทข้อมูลเครดิตแห่งชาติจำกัด พร้อมทั้งบันทึกข้อมูลที่ได้ลงฐานข้อมูลของบริษัท และส่งข้อมูลที่ได้นั้นไปยังผู้ช่วยหัวหน้าส่วนสินเชื่อ/หัวหน้าส่วนสินเชื่อ

2.2 การอนุมัติสินเชื่อ

1. ผู้ช่วยหัวหน้าส่วนสินเชื่อ/หัวหน้าส่วนสินเชื่อ จะดำเนินการตรวจสอบข้อมูลของลูกค้าผู้ขอสินเชื่อจากการค้นหาประวัติในฐานข้อมูลต่างๆ ตามที่ได้กล่าวข้างต้น ซึ่งการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อแบ่งเป็น 2 กรณี กล่าวคือ 1) กรณีลูกค้ามีประวัติไม่เกิดจะปฏิเสธการให้สินเชื่อทันที และ 2) กรณีลูกค้ามีประวัติดีหรือไม่ดีประวัติในระบบฐานข้อมูล จะพิจารณาอนุมัติสินเชื่อจากปัจจัยดังนี้ ได้แก่ ลูกค้ามีรายได้ที่เพียงพอต่อความสามารถในการชำระหนี้ และมีที่อยู่อาศัยที่สามารถติดตามได้เป็นหลักแหล่ง เป็นต้น อย่างไรก็ตาม แม้ว่าลูกค้าผู้ขอสินเชื่อจะมีประวัติดีจากการค้นหาประวัติในฐานข้อมูลต่างๆ บริษัทสามารถพิจารณาปฏิเสธการให้สินเชื่อทันที หากพิจารณาเห็นว่าลูกค้ามีแนวโน้มว่าจะไม่มีความสามารถในการชำระเงินค่างวด หรือมีข้อมูลว่าลูกค้ามีภาระค่างวดเงินกู้จากผู้ให้บริการสินเชื่อรายอื่น
- ในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อจากปัจจัยตามที่กล่าวข้างต้น บริษัทมีหลักเกณฑ์การพิจารณาอนุมัติสินเชื่อกล่าวคือ ในกรณีที่ลูกค้าไม่มีเอกสารทางการเงินจะพิจารณาจากลูกค้าและผู้ค้ำประกันจะต้องมีเอกสารเพื่อประกอบการพิจารณา คือ สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน พร้อมทั้งแสดงหลักฐานตัวจริงต่อเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อ และเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อต้องตรวจสอบข้อมูลที่บ้านของลูกค้าตามที่ลูกค้าได้ให้ข้อมูลไว้
- สำหรับลูกค้าที่มีเอกสารทางการเงิน จะพิจารณาจากลูกค้าและผู้ค้ำประกันจะต้องมีเอกสารเพื่อประกอบการพิจารณา คือ สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาสลิปเงินเดือน พร้อมทั้งแสดงหลักฐานตัวจริงต่อเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อ (สามารถดูรายละเอียดได้ที่ขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อ)
2. การอนุมัติวงเงินสินเชื่อจะถูกกำหนดจากราคาของรถ ยี่ห้อ รุ่นรถ ขนาดของซีซี โดยผู้จัดการฝ่ายสินเชื่อและการตลาด ร่วมกับ กรรมการผู้จัดการ เป็นผู้พิจารณากำหนดวงเงินร่วมกัน

กรรมการผู้จัดการอนุมัติให้ผู้จัดการฝ่ายสินเชื่อและการตลาด สามารถพิจารณาปรับเพิ่มวงเงินจากเดิมที่พิจารณาร่วมกันไว้ได้อีกสูงสุดไม่เกินร้อยละ 2 หรือไม่เกิน 2,000 บาท อย่างไรก็ตามหนึ่งที่ต่ำกว่า

การพิจารณาสินเชื่อกรณีผู้เช่าซื้อรายเดียว สามารถซื้อสูงสุดได้ไม่เกินคนละ 2 คัน ทั้งกรณีที่ผู้เช่าซื้อเป็นนิติบุคคลและบุคคลธรรมดา

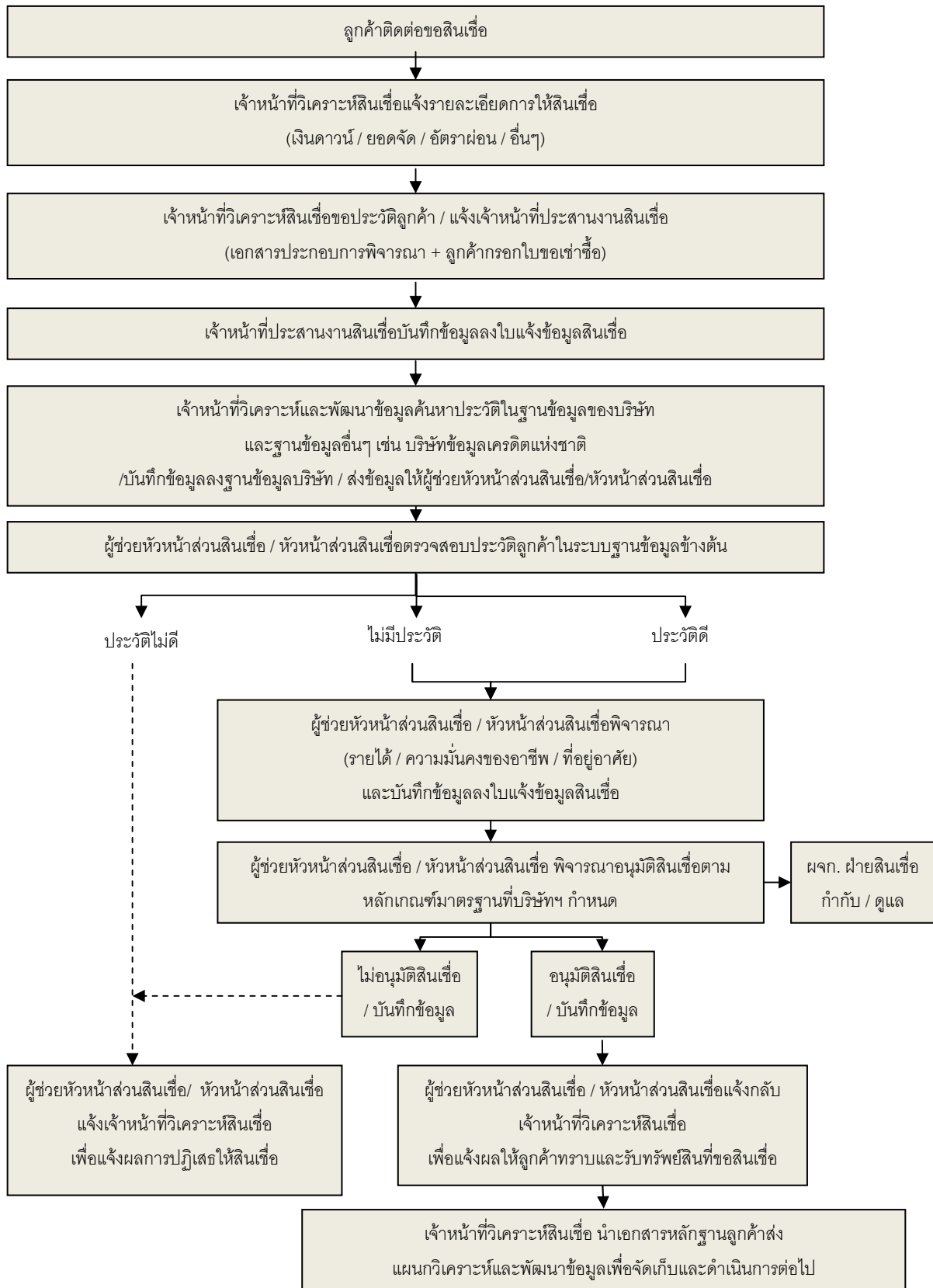


การพิจารณาอนุมัติสินเชื่อกรณีผู้ซื้อที่มีความต้องการเช่าซื้อมากกว่า 2 คัน ต้องได้รับการอนุมัติจาก ผู้จัดการฝ่ายสินเชื่อและการตลาด และคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงอีก 2 ท่าน โดยทั้ง 3 ท่านต้องมีความเห็นเป็นเอกฉันท์จึงสามารถอนุมัติได้ และสามารถอนุมัติสูงสุดได้ไม่เกิน 500,000 บาท

3. เมื่อสินเชื่อได้รับการอนุมัติแล้ว เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะแจ้งผลพิจารณาและวงเงินให้ผู้ขอสินเชื่อทราบ เมื่อสินเชื่อได้รับการพิจารณาแล้ว รายละเอียดของลูกค้าย เงิน และหลักฐานต่างๆ จะถูกจัดเก็บโดยแผนกวิเคราะห์และพัฒนาข้อมูลเพื่อการดำเนินงานในขั้นตอนต่อไป
4. ในขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อบริษัทมีการควบคุมการอนุมัติสินเชื่อเพื่อป้องกันการทุจริตของพนักงาน โดยมีการสุ่มตรวจสอบการอนุมัติสินเชื่อว่าเป็นไปตามหลักเกณฑ์ของบริษัทหรือไม่ บริษัทสามารถควบคุมการทำงานของเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อในการอนุมัติสินเชื่อได้จากข้อมูลลูกค้าที่บันทึกในระบบคอมพิวเตอร์ นอกจากนี้ บริษัทยังสามารถตรวจสอบการอนุมัติสินเชื่อได้จากรายงานฝ่ายบริหารลูกหนี้ที่จัดส่งให้แก่ผู้บริหาร ฝ่ายสินเชื่อและการตลาด และสำนักตรวจสอบภายใน



ขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อ





3. ขั้นตอนการดำเนินงานภายหลังผ่านขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อ

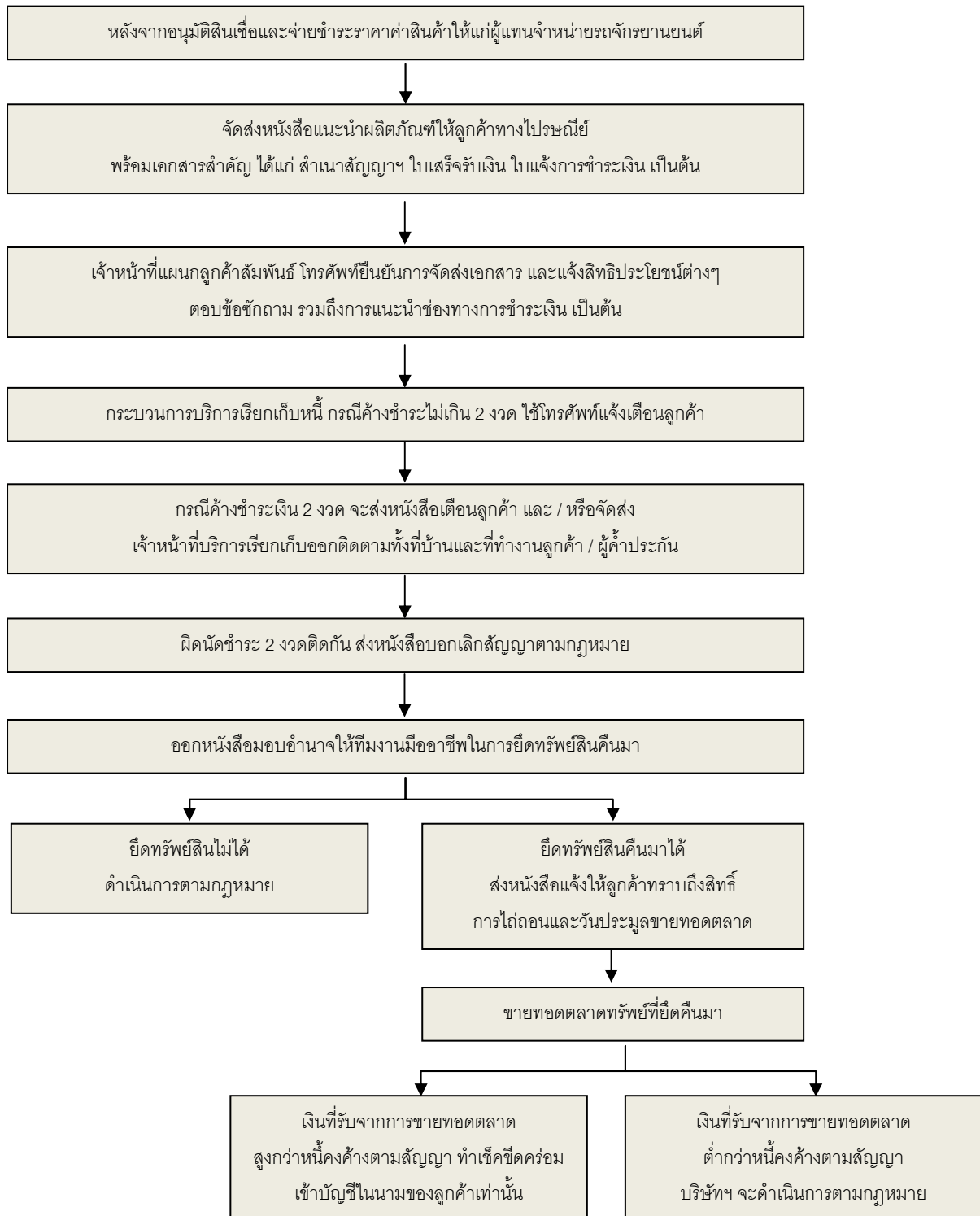
1. หลังจากคำขอสินเชื่อได้รับการอนุมัติเรียบร้อยแล้วผู้แทนจำหน่ายจะเป็นผู้ดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ทรัพย์สินให้แก่บริษัท ทั้งนี้ บริษัทได้กำหนดให้รถจักรยานยนต์ทุกคันที่ทำสัญญาเช่าซื้อกับบริษัทฯ ต้องทำประกันภัยคุ้มครองกรณีรถสูญหายกับบริษัทประกันภัย ได้แก่ 1) บริษัท ประกันภัยคุ้มภัย จำกัด (มหาชน) และ 2) บริษัท วิริยะประกันภัย จำกัด (มหาชน) โดยบริษัทฯ เป็นผู้รับผลประโยชน์ การพิจารณาผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายค่าเบี้ยประกันภัยนั้น บริษัทฯ จะพิจารณาจากสภาพการแข่งขันทางการตลาดในแต่ละพื้นที่
 2. ด้านการบริการอื่นที่เกี่ยวข้องเนื่องจากการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ บริษัทฯ จัดให้มีเจ้าหน้าที่อำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการให้บริการทำประกันภัยในทรัพย์สินที่ให้เช่าซื้อประกันภัยตามพรบ.คุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถการต่ออายุกรมธรรม์และการบริการงานทางทะเบียนรถเช่นการต่อภาษีรถประจำปี และการโอนกรรมสิทธิ์เมื่อลูกค้าชำระค่างวดครบถ้วนตามสัญญา เป็นต้น
 3. ด้านการแนะนำผลิตภัณฑ์และสิทธิประโยชน์ที่จะได้รับหลังจากอนุมัติสินเชื่อและชำระค่าสินค้าให้กับผู้แทนจำหน่ายเป็นที่เรียบร้อยแล้ว บริษัทฯ จะจัดส่งเอกสารสำคัญให้แก่ลูกค้าภายใน 7 วันทำการอันได้แก่ สำเนาสัญญาเช่าซื้อ สำเนาสัญญาค้ำประกัน ใบเสร็จการรับชำระเงินดาวน์ หนังสือแนะนำผลิตภัณฑ์ ใบแจ้งการชำระเงิน และบัตรอำนวยความสะดวกในการชำระเงินค่างวด หลังจากนั้นจะมีเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์โทรศัพท์ติดต่อลูกค้าเพื่อยืนยันการส่งเอกสารสำคัญให้ลูกค้าพร้อมกับแนะนำสิทธิประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับ เช่น การชำระตรงตามกำหนดตามหลักเกณฑ์ที่บริษัทกำหนดไม่ต้องเสียค่าปรับล่าช้า เป็นต้น รวมถึงช่องในการชำระค่างวดพร้อมตอบข้อซักถามลูกค้าเพื่อเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างบริษัทกับลูกค้า
 4. ด้านการบริการเรียกเก็บหนี้ บริษัทฯ มีช่องทางอำนวยความสะดวกในการชำระเงินค่างวดของลูกค้าโดยการจัดส่งประวัติการชำระเงินและใบแจ้งหนี้ให้กับลูกค้าเป็นประจำทุกเดือนโดยลูกค้าสามารถชำระเงินค่างวดได้หลายวิธีโดยบริษัทฯ มีช่องทางอำนวยความสะดวกในการชำระเงินของลูกค้า ลูกค้าสามารถจ่ายได้ที่เคาน์เตอร์เซอร์วิส ห้างเทสโกโลดส์ ทรูมันนี่และธนาคารพาณิชย์ต่างๆ หรือสามารถจ่ายได้ที่ร้านค้าผู้แทนจำหน่ายบางรายที่บริษัทฯ ได้ตั้งระบบการรับชำระค่างวดที่เชื่อมต่อกับบริษัท
 5. ด้านการบริหารหนี้และติดตามทรัพย์สินที่ให้เช่าซื้อคืนในกรณีที่ลูกค้าค้างชำระไม่เกิน 2 งวด บริษัทฯ จัดให้มีระบบสารสนเทศให้เจ้าหน้าที่โทรศัพท์ติดต่อลูกค้าเพื่อแจ้งเตือนการชำระค่างวดพร้อมบันทึกข้อมูลการเจรจานัดหมาย ในกรณีที่ลูกค้าค้างชำระเกิน 2 งวด ระบบงานจะออกหนังสือเพื่อส่งเตือนการชำระค่างวด และ/หรือ บริษัทฯ จะส่งเจ้าหน้าที่บริการเรียกเก็บออกติดตามถึงที่บ้านหรือที่ทำงานลูกค้าและผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) แต่ในกรณีที่ลูกค้าผิดนัดชำระค่างวดตามสัญญาติดกัน 2 งวดระบบงานจะดำเนินการส่งหนังสือบอกเลิกสัญญาตามกฎหมายกำหนดต้องชำระภายใน 30 วัน และหากลูกค้ายังไม่ชำระเงินค่างวด บริษัทฯ จะดำเนินการโดยจะมอบอำนาจให้ทีมงานมีอาชีพจากภายนอก (Outsource) ที่มีประสบการณ์และความชำนาญในการติดตามทรัพย์สินคืนมาซึ่งมีความชำนาญในพื้นที่ทั้งในกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมทั้งในจังหวัดที่บริษัทฯ มีสาขา หากไม่สามารถติดตามยึดทรัพย์สินคืนกลับมาได้ บริษัทฯ จะดำเนินการด้านกฎหมายกับลูกค้าและผู้ค้ำประกันต่อไป
- ทั้งนี้ การนับจำนวนงวดที่ค้างชำระ 2 งวดนั้น จะนับทั้งในกรณีจำนวน 2 งวดที่ค้างชำระค่างวดเต็มจำนวน และจำนวน 2 งวดที่เกิดจากการจ่ายค่างวดบางส่วนและค้างชำระบางส่วน โดยส่วนที่ค้างชำระสะสมรวมกันแล้วเท่ากับค่างวด 2 งวด
6. ด้านการประมวลขายทอดตลาดของทรัพย์สินที่ยึดคืนมาหลังจากติดตามทรัพย์สินกลับคืนมาแล้วหน่วยงานยนต์และซ่อมบำรุงจะทำการตรวจสอบสภาพทรัพย์สินที่ยึดคืนมาและบันทึกข้อมูลเข้าระบบสารสนเทศ จากนั้นระบบจะจัดส่งหนังสือแจ้งสิทธิให้ลูกค้ามาถี่ถ้วนพร้อมวันที่จะทำการประมวลขายทรัพย์สิน หากพ้นกำหนดเวลาการใช้สิทธิตามกฎหมาย บริษัทฯ จะดำเนินการขายทรัพย์สินทอดตลาดที่ยึดคืนมา



7. การประมูลขายทอดตลาดรถยนต์จะมีเจ้าหน้าที่ 3 ท่าน ได้แก่ หัวหน้าส่วนสินเชื่อ หรือ ผู้ช่วยหัวหน้าส่วนสินเชื่อ และหัวหน้าหน่วยยานยนต์และซ่อมบำรุงทำการประเมินราคากลางอ้างอิงจากราคาตลาดของรถจักรยานยนต์ในแต่ละรุ่นและอายุการใช้งานที่เหลืออยู่และบันทึกข้อมูลเข้าระบบสารสนเทศ จากนั้นผู้จัดการฝ่ายสินเชื่อและการตลาดจะทำการอนุมัติราคากลางเพื่อใช้อ้างอิงในการอนุมัติขายทอดตลาดซึ่งมีระบบสนับสนุนช่วยในการตัดสินใจ โดยบริษัทจะเปิดประมูลขายทุกวันอังคาร ในการประมูลขายทอดตลาดจะทำการขายทอดตลาดให้กับร้านค้าผู้จำหน่ายรถจักรยานยนต์ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่ติดต่อกันมานาน โดยเป็นร้านค้าในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัด และจากบุคคลธรรมดาซึ่งเป็นตัวแทนของร้านค้าซึ่งมาประมูลเพื่อนำไปจำหน่ายต่อที่ต่างจังหวัด กระบวนการดังกล่าวได้จัดให้เป็นไปตามมาตรฐานและเป็นธรรม เพื่อให้ราคารถจักรยานยนต์ที่ได้จากการประมูลขายทอดตลาดสะท้อนราคาตลาด ณ ขณะนั้นมากที่สุด โดยหัวหน้าหน่วยยานยนต์และซ่อมบำรุงเป็นผู้อนุมัติราคาขายตามเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด
8. ในกรณีที่มีการรับชำระเงินจากการประมูลขายทอดทรัพย์สินที่ยึดคืนมาไม่เพียงพอต่อการชำระหนี้คงค้างตามสัญญา บริษัทจะดำเนินการด้านกฎหมายกับลูกค้าและผู้ค้าประกันต่อไป ทั้งนี้ การดำเนินการด้านกฎหมายจะพิจารณาความคุ้มค่าโดยเปรียบเทียบระหว่างผลที่ได้รับจากการดำเนินคดีและค่าใช้จ่ายในการดำเนินคดีกรณีขายทอดตลาด ถ้าเงินที่ได้จากการขายทอดตลาดมากกว่าหนี้คงค้างตามสัญญา บริษัทจะดำเนินการคืนเงินส่วนเกินให้ลูกค้าเป็นเช็คขีดคร่อมเข้าบัญชีในนามลูกค้าเท่านั้น



ขั้นตอนภายหลังการอนุมัติสินเชื่อ



หมายเหตุ: ในกรณีที่ลูกค้าผิन्दชำระหนี้ จนล่วงเลยถึงขั้นตอนการยึดทรัพย์สินแล้วนั้น ลูกค้ายังสามารถขอชำระหนี้ที่ค้างเพื่อไถ่ถอนทรัพย์สินกลับได้ภายใน 7 วัน และดำเนินการผ่อนชำระค้างงวดต่อจนครบตามสัญญาและได้รับโอนกรรมสิทธิ์ในจักรยานยนต์ต่อไป



2.6

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

บริษัทดำเนินธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์จักรยานยนต์ เมื่อมีการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อให้แก่ผู้ขอสินเชื่อแล้ว ผู้แทนจำหน่ายรถยนต์จักรยานยนต์ จะทำการส่งมอบรถยนต์ให้แก่ผู้ขอสินเชื่อ ทำให้บริษัทไม่มีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

**3. ปัจจัยความเสี่ยง**

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัทที่อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจตลอดจนผลตอบแทนจากการลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญสามารถสรุปได้ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงด้านการแข่งขันเพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาด

การเข้าสู่ธุรกิจสินค้าเชื้อเพลิงจากรถจักรยานยนต์มาเพียง 3 ปี บริษัทอาจมีความเสี่ยงด้านการแข่งขันในการก้าวขึ้นสู่การมีส่วนแบ่งทางการตลาดที่เพิ่มขึ้นซึ่งต้องใช้เวลาระยะหนึ่ง และความเสี่ยงเรื่องการแข่งขันกับผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้าสู่อุตสาหกรรม อย่างไรก็ตาม การมีทีมผู้บริหารและทีมงานที่มีประสบการณ์และความเข้าใจในธุรกิจสินค้าเชื้อเพลิงเป็นอย่างดีไม่น้อยกว่า 20 ปี สนับสนุนให้บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์(Dealer) ที่ช่วยแนะนำลูกค้าให้มาใช้บริการ ไม่แตกต่างจากผู้ประกอบการสินค้าเชื้อเพลิงจากรถจักรยานยนต์รายอื่นที่มีส่วนแบ่งทางการตลาดระดับต้นๆ ของอุตสาหกรรมซึ่งช่วยส่งเสริมความสามารถในการแข่งขัน นอกจากนี้ การเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยยังช่วยให้บริษัทมีความพร้อมในการแข่งขันมากขึ้นในด้านแหล่งเงินทุนเป็นผลให้บริษัทมีโอกาสประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องมั่นคง

3.2 ความเสี่ยงจากคุณภาพที่ลดลงของลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อที่จะมีผลต่อผลการดำเนินงาน

บริษัทซึ่งอยู่ในช่วงเริ่มดำเนินธุรกิจ มีความจำเป็นต้องทำการขยายพอร์ตลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อในอัตราที่สูงเพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดอาจเป็นผลให้บริษัทต้องพิจารณาเรื่องการรักษาความเหมาะสมระหว่างการขยายพอร์ตลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อกับการมีความยืดหยุ่นในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ เพื่อให้ได้สินเชื่อที่มีคุณภาพ หากบริษัทไม่สามารถรักษาความเหมาะสมดังกล่าวได้ บริษัทอาจต้องรับรู้ค่าใช้จ่ายหนี้สูญและหนี้สงสัยจะสูญมากขึ้นจากการตั้งสำรองค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญที่มากขึ้นหากคุณภาพลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อต่ำลง

บริษัทมีมาตรการป้องกันความเสี่ยงจากการมีค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นอันเป็นผลมาจากคุณภาพของลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ โดยบริษัทใช้มาตรการยึดรถจักรยานยนต์ของลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อที่มีปัญหาในการชำระค่างวดและเข้าเงื่อนไขการยึดรถให้เร็วที่สุด พร้อมทั้งรีบทำการจำหน่ายรถจักรยานยนต์ที่ยึดออกให้เร็วที่สุด เนื่องจากหากล่าช้าอาจทำให้ทรัพย์สินให้เช่าซื้อเกิดการเสียหายและเกิดผลขาดทุนจากการจำหน่ายทรัพย์สินให้เช่าซื้อมากขึ้น

ที่ผ่านมาในการจำหน่ายรถจักรยานยนต์ที่ยึดมา พบว่าบริษัทมีความสามารถในการจำหน่ายยึดออกได้สูงมากถึงร้อยละ 97.12 ร้อยละ 96.23 และร้อยละ 95.99 ในปี 2555 ปี 2556 และปี 2557 ตามลำดับ โดยบริษัทมีค่าใช้จ่ายที่เกิดจากขาดทุนจากการด้อยค่าและจำหน่ายสินทรัพย์รอการขายจำนวน 51.43 ล้านบาท จำนวน 109.21 ล้านบาท และจำนวน 134.56 ล้านบาท ในปี 2555 ปี 2556 และปี 2557 ตามลำดับ ซึ่งต่ำกว่ารายการมูลค่าสินทรัพย์รอการขายที่ยึดได้ ซึ่งมียอดเท่ากับมูลหนี้คงเหลือของลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ที่ยึดได้ซึ่งเท่ากับ 143.63 ล้านบาท 257.02 ล้านบาท และ 343.71 ล้านบาท ในปี 2555 ปี 2556 และปี 2557 ตามลำดับ

รายละเอียด	ปี 2555	ปี 2556	ปี 2557
จำนวนรถจักรยานยนต์ยึดได้ตั้งงวด (คัน)	16	98	235
จำนวนรถจักรยานยนต์ยึดได้ (คัน)	3,387	6,129	8,054
ยอดรวมจำนวนรถจักรยานยนต์ยึดได้ (คัน)	3,403	6,227	8,289
จำนวนรถจักรยานยนต์ยึดที่ขายออก (คัน)	3,305	5,992	7,957
จำนวนรถจักรยานยนต์ยึดที่ขายออกต่อยอดรวมจำนวนรถจักรยานยนต์ยึดได้ (%)	97.12	96.23	95.99
มูลค่าสินทรัพย์รอการขายที่ยึดได้ (บาท)	143,631,146	257,015,279	343,707,432
ขาดทุนจากการด้อยค่าและการจำหน่ายสินทรัพย์รอขาย (บาท)	51,427,453	109,212,445	137,971,647

นอกจากนี้ บริษัทได้กำหนดมาตรการในการลดความเสี่ยงกรณีคุณภาพลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อที่อาจต่ำลง และมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท โดยกำหนดนโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญ และค่าเผื่อด้อยค่าสินทรัพย์รอขายที่เข้มงวดเพียงพอรับหนี้สูญและขาดทุนจากการด้อยค่าและจำหน่ายที่เกิดขึ้นในแต่ละปี ดังนี้



หน่วย : บาท

รายละเอียด	ปี 2555	ปี 2556	ปี 2557
ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ	65,817,720	181,665,754	293,930,172
ค่าเผื่อด้อยค่า	1,814,172	4,254,446	5,962,111
หนี้สูญ	47,380,468	73,960,216	98,127,207
ขาดทุนจากด้อยค่าและจำหน่าย	51,427,45	109,212,446	137,971,647

3.3 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทไม่สามารถเรียกเก็บเงินส่วนต่างระหว่างยอดมูลหนี้คงเหลือตามสัญญาเช่าซื้อจากผู้เช่าซื้อ/ผู้ค้าประกัน หากมีขาดทุนจากการจำหน่ายสินทรัพย์รอการขาย

หากบริษัทมีขาดทุนจากการจำหน่ายสินทรัพย์รอการขาย บริษัทอาจมีความเสี่ยงที่จะไม่สามารถเรียกเก็บส่วนขาดทุนจากการจำหน่ายสินทรัพย์รอการขายได้จากผู้เช่าซื้อ/ผู้ค้าประกัน โดยทั่วไปแล้วราคาของรถจักรยานยนต์ที่ยึดมาจะขึ้นอยู่กับสภาพรถ อายุการใช้งาน และความนิยมของรถ หากยึดรถจักรยานยนต์หลังจากที่ได้ทำสัญญาเช่าซื้อไปนานแล้ว สภาพรถอาจเสื่อมโทรมทำให้ราคาขายต่ำลง เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว บริษัทจึงเน้นการดำเนินงานที่รวดเร็วในการติดตามบัญชีลูกหนี้ที่ค้างชำระที่เข้าเกณฑ์ต้องทำการยึดรถจักรยานยนต์และรีบดำเนินการขายรถยึดออก

3.4 ความเสี่ยงจากการไม่สามารถติดตามยึดรถจักรยานยนต์ที่ค้างชำระค้างงวดเกินกว่าระยะเวลาที่บริษัทกำหนด

เนื่องจากรถจักรยานยนต์สามารถเคลื่อนย้ายได้ จึงมีความเสี่ยงในการติดตามหากลูกค้าค้างชำระค้างงวดจนถึงระดับที่บริษัทคาดการณ์แล้วว่าลูกค้าไม่สามารถชำระค้างงวดต่อได้ และเป็นการสมควรที่บริษัทจะต้องทำการยึดรถจักรยานยนต์ หากบริษัทไม่สามารถติดตามยึดรถจักรยานยนต์ของลูกค้าหนี้ที่เข้าเงื่อนไขถูกยึดรถเพื่อนำมาขายและชำระหนี้ได้ ก็จะมีส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทโดยตรง

เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจึงมีนโยบายเน้นการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อให้กับลูกค้าซึ่งมีที่อยู่หรือที่ทำงานที่อยู่ในเขตใกล้เคียงกับที่ตั้งของร้านค้าตัวแทนจำหน่ายที่เป็นพันธมิตรของบริษัท นอกจากนี้บริษัทยังกำหนดมาตรการในการพิจารณาคุณภาพของลูกค้าเบื้องต้นโดยกำหนดค่าตอบแทนที่ให้แก่เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่ออ้างอิงกับความสามารถในการชำระค้างงวดของลูกค้าที่ตนเองได้พิจารณาเสนอการปล่อยสินเชื่อ

3.5 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาเงินกู้ยืมได้

ภายใต้เงื่อนไขสำคัญตามที่ระบุในสัญญาเงินกู้ทำให้บริษัทมีภาระต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขบางประการ เช่น การดำรงสัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ได้แก่ บริษัท เอส ชาร์เตอร์ จำกัด การดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น การดำรงอัตราส่วนลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อที่ค้างชำระไม่เกิน 3 งวดต่อลูกหนี้เช่าซื้อทั้งหมด เป็นต้น ทั้งนี้บริษัทอาจมีความเสี่ยงที่ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญาเงินกู้ได้ซึ่งจะมีผลให้บริษัทมีภาระต้นทุนเงินกู้ที่เพิ่มขึ้น บริษัทอาจถูกเรียกคืนเงินกู้ หรือบริษัทอาจไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาเงินกู้ยืม และบริษัทอาจไม่สามารถจ่ายเงินปันผลได้

ทั้งนี้ จากประวัติที่ผ่านมาของบริษัทในการปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญาเงินกู้ กล่าวได้ว่าบริษัทสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญาเงินกู้ได้ทุกประการ นอกจากนี้ การเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ จะเป็นการลดความเสี่ยงจากการที่บริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญาเงินกู้ตามข้างต้นได้ ซึ่งการที่บริษัทมีสถานะเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ จะเพิ่มความน่าเชื่อถือของบริษัท ซึ่งบริษัทคาดว่าจะสามารถเจรจาผ่อนปรนเงื่อนไขสัญญาเงินกู้ได้

3.6 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงแหล่งเงินทุนเพียงแห่งเดียว

ปัจจุบันที่มาของแหล่งเงินทุนของบริษัทมาจากแหล่งเงินทุนภายใน ได้แก่ เงินสดที่ได้จากการดำเนินงาน และแหล่งเงินทุนภายนอกที่มาจากเงินกู้ยืมธนาคาร ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีเงินกู้ยืมคงเหลือจำนวน 1,958.18 ล้านบาท และยังคงมียอดเงินกู้ยืมที่ยังไม่ได้เบิกใช้อีกจำนวนหนึ่ง ซึ่งทำการกู้ยืมมาจากธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน) เพียงแห่งเดียว แต่การพึ่งพิงแหล่งเงินทุนภายนอกจากธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน) เพียงแหล่งเดียวย่อมก่อให้เกิดความเสี่ยงต่อสภาพคล่องของบริษัท หากธนาคารดังกล่าวไม่อนุมัติ การต่อสัญญาเงินกู้ยืมเมื่อสัญญาเงินกู้ยืมเดิมสิ้นสุดลง ทั้งนี้ จากประวัติการชำระคืนเงินกู้ยืมจากธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ และประวัติของบริษัทในการ



ปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญาเงินกู้ตามที่กล่าวข้างต้น กล่าวได้ว่าบริษัทมีประวัติการชำระคืนเงินกู้ที่ีมาตลอด รวมถึงยังสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญาเงินกู้ได้ทุกประการ

ทั้งนี้ การเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ สามารถลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงแหล่งเงินทุนภายนอกเพียงแหล่งเดียว โดยสามารถเพิ่มโอกาสการเข้าสู่แหล่งเงินทุนทางเลือกใหม่ของบริษัท อาทิ การเสนอขายหุ้นเพิ่มทุน และการเสนอขายหุ้นกู้ เป็นต้น

3.7 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยที่จะมีผลต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

การเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยส่งผลให้ส่วนต่างอัตราดอกเบี้ยของบริษัทลดลง อย่างไรก็ตาม ความเสี่ยงที่ผลการดำเนินงานของบริษัทจะได้รับผลกระทบจากการมีส่วนต่างอัตราดอกเบี้ยที่ลดลงจะมีไม่มากนัก เนื่องจากการขึ้นอัตราดอกเบี้ยแต่ละครั้งจะปรับขึ้นเพียงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับส่วนต่างของอัตราดอกเบี้ยของธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อ นอกจากนี้ การทำสัญญาเช่าซื้อใหม่จะสามารถบรรเทาความเสี่ยงจากการลดลงของส่วนต่างอัตราดอกเบี้ยได้ เนื่องจากบริษัทสามารถกำหนดอัตราดอกเบี้ยรับใหม่ให้สอดคล้องกับอัตราดอกเบี้ยจ่ายที่สูงขึ้นได้

3.8 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะด้านกลุ่มหลักเพียงกลุ่มเดียว

การประสบความสำเร็จของบริษัทได้อย่างรวดเร็วในระดับที่น่าพอใจนับจากการเริ่มก่อตั้งเพียง 3 ปี นั้นมาจากบุคลากรหลักที่มีประสบการณ์ มีความชำนาญเป็นที่รู้จักในอุตสาหกรรมเพียงกลุ่มเดียว ในอนาคตหากบริษัทต้องสูญเสียผู้บริหารหลักกลุ่มดังกล่าวจะส่งผลให้บริษัทอาจประสบความเสี่ยงในการดำรงอยู่ของธุรกิจ

ความเสี่ยงในเรื่องนี้สามารถป้องกันได้จากการที่กลุ่มผู้บริหารหลักของบริษัทถือได้ว่าเป็นผู้ร่วมก่อตั้งบริษัทร่วมกับผู้ถือหุ้น ได้ร่วมถือหุ้นโดยตรงในบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 4.48 ซึ่งเป็นการเพิ่มแรงจูงใจในการทุ่มเทความสามารถเพื่อให้บริษัทได้รับผลประโยชน์ ซึ่งจะส่งผลดีต่อผู้ถือหุ้นของบริษัททั้งหมดในอนาคต

3.9 ความเสี่ยงจากสัญญาเช่าซื้อและเล่มทะเบียนรถจักรยานยนต์สูญหายหรือได้รับความเสียหายจากอัคคีภัย

สัญญาสินเชื่อเช่าซื้อและเล่มทะเบียนรถจักรยานยนต์ ซึ่งใช้เป็นหลักฐานแสดงกรรมสิทธิ์รถจักรยานยนต์ถือเป็นเอกสารทางกฎหมายหลักในการดำเนินธุรกิจของบริษัท หากในกรณีที่หลักฐานดังกล่าวสูญหายหรือได้รับความเสียหายจากอัคคีภัย อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจและผลการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทเล็งเห็นถึงความเสี่ยงจากเหตุดังกล่าว จึงจัดให้มีมาตรการในการลดความเสี่ยงโดยจัดเก็บเอกสารสำคัญไว้ในตู้เก็บเอกสารก่อนส่งให้แก่สถาบันการเงินจัดเก็บต่อไป รวมทั้งบริษัทได้มีการทำประกันอัคคีภัยอาคาร ทั้งนี้ บริษัทยังมีนโยบายการเก็บเอกสารทั้งหมดในรูปแบบข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อป้องกันการสูญหายหรือการได้รับความเสียหายจากภัยต่างๆ

3.10 ความเสี่ยงจากการไม่แน่นอนของการขอคืนเงินทดรองจ่ายภาษีมูลค่าเพิ่มจากกรมสรรพากร

บริษัทมีหน้าที่ต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่ม อันเกิดจากค่าของลูกหนี้เมื่อถึงวันครบกำหนดชำระค่าของให้กับกรมสรรพากร ไม่ว่าบริษัทจะเรียกเก็บเงินค่าของจากลูกหนี้ได้ครบ หรือเรียกเก็บเงินค่าของจากลูกหนี้ได้ไม่ครบก็ตาม กรณีที่บริษัทไม่สามารถเรียกเก็บเงินค่าของจากลูกหนี้ได้ บริษัทยังคงมีหน้าที่ต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มจากค่าของของลูกหนี้ที่ค้างชำระในแต่ละเดือนให้สรรพากรก่อน สำหรับเงินทดรองจ่ายภาษีมูลค่าเพิ่มในกรณีลูกหนี้ที่ไม่ชำระค่าของจนบริษัทต้องทำการยึดรถ เมื่อบริษัทนำรถยึดขายทอดตลาด บริษัทสามารถขอคืนเงินภาษีมูลค่าเพิ่มดังกล่าวจากกรมสรรพากรได้โดยการัดหนี้สูญตามระเบียบปฏิบัติของกรมสรรพากร อย่างไรก็ตาม บริษัทยังไม่ได้ดำเนินการขอคืนเงินทดรองจ่ายภาษีมูลค่าเพิ่มดังกล่าวจากสรรพากร จึงอาจมีความไม่แน่นอนของการขอคืนเงินดังกล่าว หากการขอคืนเงินดังกล่าวไม่สามารถทำได้ บริษัทอาจมีความเสี่ยงที่ต้องตัดจำหน่ายลูกหนี้เงินทดรองจ่ายภาษีมูลค่าเพิ่มสำหรับลูกหนี้ที่ถูกยึดรถจักรยานยนต์ดังกล่าวเป็นหนี้สูญ

3.11 ความเสี่ยงจากการที่อาจมีข้อโต้แย้งจากกรมสรรพากรจากการรับรู้รายการจ่ายค่าธรรมเนียมเงินกู้ยืมธนาคารที่แตกต่างกันระหว่างรายจ่ายทางบัญชีและรายจ่ายทางภาษีอากร

บริษัทต้องเสียค่าธรรมเนียมเงินกู้ยืมให้กับธนาคารเมื่อมีการเข้าทำสัญญาเงินกู้แต่ละครั้งทันที ในส่วนของการรับรู้ค่าธรรมเนียมเงินกู้ยืมเป็นรายจ่ายทางภาษี บริษัทมีสิทธินำรายจ่ายดังกล่าวบันทึกเป็นรายจ่ายในการคำนวณภาษีเงินได้นิติบุคคลได้ทั้งจำนวน แม้จะยังมิได้จ่ายในรอบระยะเวลาบัญชีนั้น โดยใช้เกณฑ์สิทธิ์



ในส่วนของการรับรู้อย่างง่ายทางบัญชีของค่าธรรมเนียมเงินกู้ แต่ละธุรกิจอาจเลือกรับรู้อย่างการที่มีทั้งการรับรู้อย่างแบบตามระยะเวลาการกู้ยืม และการรับรู้อย่างทันทีทั้งจำนวน ในระหว่างปี 2556 บริษัทรับรู้อำนาจในการกู้ยืมเงินเป็นค่าใช้จ่ายในการเงินตามระยะเวลาการกู้ยืม และถือเป็นค่าใช้จ่ายทันทีทั้งจำนวนในการคำนวณภาษีเงินได้นิติบุคคล ทำให้เกิดผลต่าง ระหว่างภาษีเงินได้นิติบุคคลตามบัญชี และภาษีเงินได้นิติบุคคลทางภาษี โดยการรับรู้ที่แตกต่างกันดังกล่าวภาษีเงินได้นิติบุคคลทางบัญชีที่คำนวณได้ตามที่ปรากฏในการเงินจะมีจำนวนที่สูงกว่าภาษีเงินได้นิติบุคคลทางภาษี ดังนั้นบริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการถูกประเมินภาษีเงินได้เพิ่ม

3.12 ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่มากกว่าหรือเท่ากับร้อยละ 25

ภายหลังการเพิ่มทุนเสนอขายหุ้นต่อประชาชนทั่วไป บริษัทมีกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ คือ บริษัท เอส ซีอาร์ จำกัด ถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 30.01 ซึ่งมากกว่าร้อยละ 25.00 ทั้งนี้ ทำให้บริษัท เอส ซีอาร์ จำกัด สามารถใช้สิทธิคัดค้านหรือไม่อนุมัติการลงมติในการประชุมผู้ถือหุ้นในเรื่องต่างๆ ที่ข้อบังคับหรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกำหนดให้ต้องได้รับคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนนได้

3.13 ความเสี่ยงจากการลดลงของราคาหุ้นเมื่อหุ้นของบริษัทเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ

บริษัทได้เคยมีการเสนอขายหุ้นสามัญในราคาหุ้นละ 5 บาท ซึ่งเท่ากับมูลค่าหุ้นที่ตราไว้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมบางกลุ่มทั้งที่เข้าเงื่อนไข และไม่เข้าเงื่อนไข Strategic Shareholder ส่งผลให้ผู้ถือหุ้นบางกลุ่มมีต้นทุนในการได้หุ้นมาที่ต่ำกว่าราคาที่เสนอขายต่อประชาชนทั่วไป ทั้งนี้ จากข้อกำหนดเรื่องของบริษัทต้องจัดให้มีหุ้นที่ถือโดย Strategic Shareholder รวมกันไม่ต่ำกว่าร้อยละ 55 ของทุนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนทั่วไปห้ามทำการขายออกภายใน 1 ปี นับจากวันที่หุ้นเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ (Silent period) ผู้ลงทุนทั่วไปที่จองซื้อหุ้นที่เสนอขายในครั้งนี้จึงมีความเสี่ยงจากการลดลงของราคาหุ้นเมื่อหุ้นของบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ เนื่องจากอาจมีทั้งผู้ถือหุ้นที่ไม่เข้าเงื่อนไข Strategic Shareholder¹ และเข้าเงื่อนไข Strategic Shareholder แต่ไม่ได้ถูกระงับการซื้อขายหุ้นใน Silent period เนื่องจากเป็นหุ้นส่วนที่เกินจากร้อยละ 55 ของทุนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนทั่วไปทำการขายหุ้นที่ถือ

ทั้งนี้ บริษัทได้มีการเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากเดิมหุ้นละ 5.00 บาท เป็นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท ตามที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 10 กันยายน 2557

¹ Strategic Shareholders หมายถึง กรรมการ ผู้จัดการ และผู้บริหาร รวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้อง และผู้ถือหุ้นที่ถือหุ้น > 5% นับรวมผู้ที่เกี่ยวข้อง



4 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 มีรายละเอียดดังนี้

หน่วย: บาท

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระค้ำประกัน	ราคาทุน	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ
ที่ดิน	เจ้าของ	จำนองเพื่อเป็นประกันเงินกู้จากธนาคาร แลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน)	31,192,489	31,192,489
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง อาคารสถานที่	เจ้าของ	จำนองเพื่อเป็นประกันเงินกู้จากธนาคาร แลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน)	25,513,741	24,839,665
อาคารสำนักงานสาขา	เจ้าของ	-	810,000	713,720
ทรัพย์สินระหว่างก่อสร้าง	เจ้าของ	-	705,090	705,090
เครื่องตกแต่งและ เครื่องใช้สำนักงาน เครื่องปรับอากาศ	เจ้าของ	จำนองเพื่อเป็นประกันเงินกู้จากธนาคาร แลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน)	3,235,034	2,287,729
โทรศัพท์และอุปกรณ์	เจ้าของ	-	579,550	380,887
อุปกรณ์เครื่องตกแต่งและ เครื่องใช้	เจ้าของ	-	3,549,855	2,532,572
ระบบคอมพิวเตอร์	เจ้าของ	-	4,570,613	2,071,599
ยานพาหนะ	เจ้าของ	-	9,841,720	3,835,708
รวมทั้งสิ้น			79,998,092	68,559,459

หมายเหตุ: ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีวงเงินกู้ 3,148 ล้านบาทที่กู้ยืมจากธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งหลักประกันเงินกู้จำนวนนี้ประกอบด้วย ทรัพย์สินที่ระบุภาระจำนองตามข้างต้น สัญญาเช่าซื้อมูลค่าร้อยละ 124.78 ของวงเงินกู้ และการค้ำประกันส่วนบุคคลโดยนายสามารถ จิระดำรง นางสาวกติกา จิระดำรง และนายกานต์ จิระดำรง รวมทั้งหุ้นของบริษัท เอส ซีอาร์เตอร์ จำกัด บางส่วน



4.2 ทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 มีรายละเอียดดังนี้

หน่วย: บาท

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระค้ำประกัน	ราคาทุน	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ
ที่ดิน	เจ้าของ	จำนองเพื่อเป็นประกันเงินกู้จากธนาคาร แลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน)	31,192,489	31,192,489
ที่ดิน	เจ้าของ		4,230,750	4,230,750
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	เจ้าของ	จำนองเพื่อเป็นประกันเงินกู้จากธนาคาร แลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน)	26,217,398	24,249,769
อาคารสถานที่				
อาคารสำนักงานสาขา	เจ้าของ	-	810,000	674,720
เครื่องตกแต่งและ		จำนองเพื่อเป็นประกันเงินกู้จากธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน)		
เครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ		3,400,434	1,805,694
เครื่องปรับอากาศ				
โทรศัพท์และอุปกรณ์	เจ้าของ	-	2,154,480	1,896,539
อุปกรณ์เครื่องตกแต่ง				
และเครื่องใช้	เจ้าของ	-	4,239,049	2,441,175
ระบบคอมพิวเตอร์	เจ้าของ	-	5,845,231	2,146,512
ยานพาหนะ	เจ้าของ	-	14,198,589	5,372,154
รวมทั้งสิ้น			92,288,420	74,009,802

หมายเหตุ : ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีวงเงินกู้ 4,198 ล้านบาท ที่กู้ยืมจากธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งหลักประกันเงินกู้จำนวนนี้ประกอบด้วย ทรัพย์สินที่ระบุนำมาจำนองตามข้างต้น สัญญาเช่าซื้อมูลค่าร้อยละ 103.5 ของวงเงินกู้ และการค้ำประกันส่วนบุคคลโดยนายสามารถ จิระดำรง นางสาวกติกา จิระดำรง และนายกานต์ จิระดำรง รวมทั้งหุ้นของบริษัท เอส ชาร์เตอร์ จำกัด บางส่วน



5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5.00 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ



6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อบริษัท	: บริษัท เอส 11 กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
ทะเบียนเลขที่	: 0107556000698
ประกอบธุรกิจ	: ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 888 ซอยจตุโชติ 10 ถนนจตุโชติ แขวงออกเงิน เขตสายไหม กรุงเทพมหานคร 10220
ทุนจดทะเบียน	: 613,000,000 บาท
ทุนชำระแล้ว	: 533,000,000 บาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 (613,000,000 บาท ณ วันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2558)
ชนิดของหุ้น	: หุ้นสามัญจำนวน 533,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 (หุ้นสามัญจำนวน 613,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท ณ วันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2558)
Home Page	: www.sgroup.co.th
E-mail	: info@sgroup.co.th
โทรศัพท์	: (66) 2022 8888
โทรสาร	: (66) 2158 7948

บุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (แห่งประเทศไทย) จำกัด 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0 229 2800 โทรสาร 0 2359 1259
ผู้สอบบัญชี	: นางสาวสมใจ คุณปสุต ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 4499 บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด เลขที่ 193/136-137 ชั้น 33 อาคารเลครัชดา ออฟฟิส คอมเพล็กซ์ ถนนรัชดาภิเษก คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0 2264 0777 โทรสาร 0 2264 0789-90 Home Page: www.ey.com
ที่ปรึกษาทางกฎหมาย	: บริษัท วายุ แอนด์ พาร์ทเนอร์ จำกัด 9/8 ซอยสุขุมวิท 63 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0 2714 2799 โทรสาร 0 2714 2798