



ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ



1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ ภารกิจ และกลยุทธ์

วิสัยทัศน์ (Vision)

บริษัทกำหนดวิสัยทัศน์ที่จะเป็นบริษัทชั้นนำในการให้บริการสินเชื่อด้วยความเป็นเลิศในการบริการ ซื่อสัตย์ โปร่งใส และมุ่งมั่นที่จะพัฒนาธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืน ควบคู่ไปกับการให้ความสำคัญกับการพัฒนาคุณภาพการศึกษาของสังคม

ภารกิจ (Mission)

ดำเนินธุรกิจให้สินเชื่อแก่รายย่อย โดยรักษาสมาคมของผู้มีส่วนได้เสียของธุรกิจ ดังนี้

- พันธกิจ ต่อ องค์การ

สร้างความมั่นคงอย่างยั่งยืนต่อองค์กร ให้เป็นองค์กรที่รองรับต่อการเปลี่ยนแปลง และมีความสามารถในการปรับตัวได้อย่างรวดเร็วอยู่ตลอดเวลา สามารถขยายธุรกิจและเติบโตอย่างมีคุณภาพ

- พันธกิจ ต่อ พนักงาน

สร้างและรักษาวัฒนธรรมที่ดีขององค์กร พัฒนาคุณภาพชีวิต โดยการพัฒนายุทธศาสตร์ชีวิต การพัฒนาด้านจิตใจ และการพัฒนาความรู้

- พันธกิจ ต่อ ผู้ถือหุ้น

ดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์และโปร่งใส สร้างผลตอบแทนที่ดี ส่งเสริมให้มีระบบตรวจสอบการบริหารจัดการที่เป็นมาตรฐาน โปร่งใส และสามารถเปิดเผยได้

- พันธกิจ ต่อ ลูกค้าและคู่ค้า

สนับสนุนให้ความร่วมมือปฏิบัติตามข้อกำหนดที่ก่อให้เกิดความเป็นธรรมแก่ลูกค้าและคู่ค้า ด้วยความซื่อสัตย์ ยึดมั่นในคุณธรรม จริยธรรม และสนับสนุนให้เกิดกิจกรรมที่ตอบสนองสังคมและสิ่งแวดล้อม

กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ

ยังคงมุ่งเน้นไปที่ตลาดเดิมเนื่องจากยังมีช่องทางที่สามารถเข้าถึงจำนวนลูกค้าได้อีก โดยยังคงรักษาสัดส่วนการให้สินเชื่อในตลาดเดิมที่บริษัททำการให้สินเชื่ออยู่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีสัดส่วนการให้สินเชื่อในแต่ละพื้นที่ ได้แก่ พื้นที่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 71.37 พื้นที่ในเขตชลบุรี คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 18.23 พื้นที่ในเขตอยุธยา คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 5.20 พื้นที่ในเขตนครปฐม คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 0.17 พื้นที่ในเขตระยอง คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 3.28 และพื้นที่ในเขตจันทบุรี คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 1.74 อีกทั้ง เพื่อเป็นการรักษากลุ่มลูกค้าที่มีคุณภาพของบริษัท จึงเริ่มให้บริการโครงการหมุนล่อมารับเงิน เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ต้องการเงินด่วน

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

1.2.1 ประวัติความเป็นมา

มีนาคม 2554 : บริษัท เอส 11 กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) เดิมชื่อบริษัท เอส 11 กรุ๊ป จำกัด จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลประเภทบริษัทจำกัด เมื่อวันที่ 9 มีนาคม 2554 ด้วยทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 5,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญทั้งหมดจำนวน 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ ในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัด



- เมษายน 2554 : ผู้ถือหุ้นเดิมบางรายได้ขายหุ้นให้แก่กลุ่มทุนชาวไทย นักลงทุนชาวสิงคโปร์ และนักลงทุนชาวญี่ปุ่น โดยที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2554 เมื่อวันที่ 20 เมษายน 2554 มีมติอนุมัติให้บริษัทเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ จากเดิมมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เป็นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5.00 บาท
- กรกฎาคม 2554 - พฤศจิกายน 2556 : บริษัททยอยเพิ่มทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วอย่างต่อเนื่อง ในช่วงเดือนกรกฎาคม 2554 ถึงเดือนพฤศจิกายน 2556
- พฤษภาคม 2554 : บริษัทเริ่มให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลซึ่งได้รับการตอบรับจากตัวแทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์และผู้ผลิตเป็นอย่างดี
- กรกฎาคม 2554 : บริษัทมีนโยบายขยายธุรกิจไปในพื้นที่ต่างจังหวัดเพิ่มขึ้น โดยเริ่มจากการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ในพื้นที่นิคมอุตสาหกรรม อมตะนคร จังหวัดชลบุรี และในเดือนเดียวกันบริษัทได้เปิดสำนักงานสาขาที่จังหวัดชลบุรี เพื่อรองรับการขยายธุรกิจในจังหวัดชลบุรี
- สิงหาคม 2554 : บริษัทมุ่งเน้นการขยายตลาดเช่าซื้อรถจักรยานยนต์อย่างต่อเนื่อง โดยได้เริ่มขยายธุรกิจเข้าไปในพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมโรจนะ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา
- กันยายน 2554 : บริษัทได้ซื้อที่ดินจำนวน 4 ไร่ 3 งาน 69 ตารางวา เพื่อใช้ในการก่อสร้างและเป็นสถานที่ทำการของสำนักงานใหญ่ของบริษัทในปัจจุบัน
- ธันวาคม 2555 : ธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ของบริษัทเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยครอบคลุมพื้นที่บริเวณกรุงเทพฯ และปริมณฑล จังหวัดชลบุรี จังหวัดพระนครศรีอยุธยา และจังหวัดฉะเชิงเทรา
- ธันวาคม 2556 : 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 : บริษัทเข้าทำรายการได้มาซึ่งสินทรัพย์ที่เป็นที่ดินจำนวน 2 ไร่ 3 งาน 15 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ ตำบลตะพง อำเภอมะนัง จังหวัดระยอง คิดเป็นมูลค่ารวมประมาณ 4,500,000 บาท เพื่อใช้ในการก่อสร้างและเป็นสถานที่ทำการของสำนักงานสาขาของบริษัท รองรับการแข่งขันของตลาดสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ในภูมิภาคตะวันออก
- กันยายน 2557 : ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น 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 จังหวัดฉะเชิงเทรา จังหวัดระยอง และจังหวัดจันทบุรี



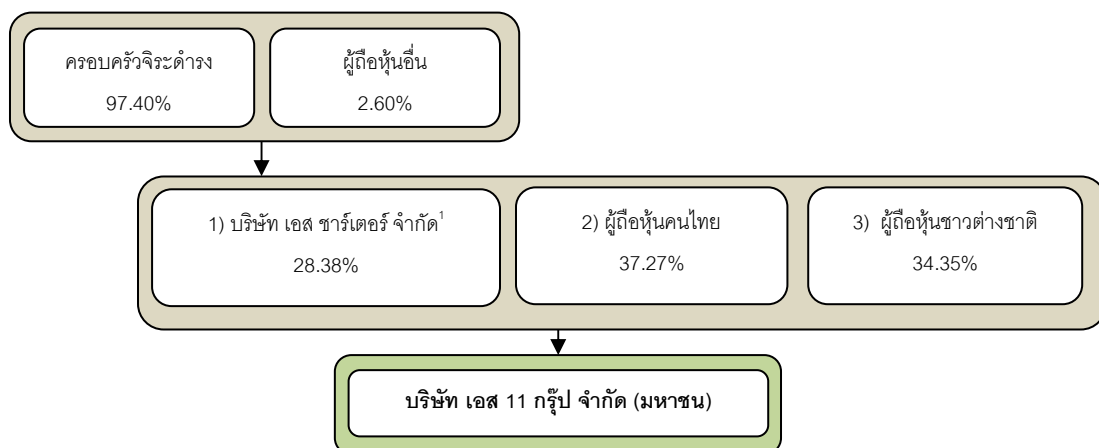
- กุมภาพันธ์ 2558 : บริษัทได้นำหุ้นของบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และดำเนินการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering: IPO) จำนวน 80,000,000 หุ้น บริษัทเริ่มเปิดทำการซื้อขายหุ้นในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2558
- กันยายน 2558 : บริษัทเข้าทำรายการได้มาซึ่งสินทรัพย์ที่เป็นที่ดินจำนวน 1 ไร่ 2 งาน 79 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ ตำบลนาป่า อำเภอมือง จังหวัดชลบุรี คิดเป็นมูลค่ารวมประมาณ 5,950,000 บาท เพื่อใช้ในการก่อสร้างและเป็นสถานที่ทำการของสำนักงานสาขาของบริษัท รองรับการขายตัวของตลาดสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ในภูมิภาคตะวันออก

1.2.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในปี 2559

- เมษายน 2559 : ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทประจำปี 2559 เมื่อวันที่ 7 เมษายน 2559 มีมติอนุมัติให้บริษัทออกและเสนอขายหุ้นกู้และตราสารหนี้ที่เป็นหลักทรัพย์ตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ภายในวงเงินไม่เกิน 2,000 ล้านบาท
- พฤษภาคม 2559 : บริษัทได้ประกาศผลการจัดอันดับเครดิต โดยบริษัท ทริสเรทติ้ง จำกัด เมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2559 โดยทริสเรทติ้งจัดอันดับเครดิตองค์กรให้แก่บริษัทที่ระดับ “BBB-”
- มกราคม 2560 : บริษัทลงทุนในบริษัท มดเอส จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 1,000,000 บาท โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว และบริษัท อีซองมดแดงมอเตอร์ ลิส จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 75 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการเร่งรัดหนี้สินและสืบทรัพย์บังคับคดี

1.3 โครงสร้างการถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีทุนจดทะเบียนจำนวน 613,000,000 บาท และมีทุนเรียกชำระแล้วจำนวน 613,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญทั้งหมดจำนวน 613,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท โครงสร้างการถือหุ้นกลุ่มบริษัทประกอบด้วยบริษัท เอส ชาร์เตอร์ จำกัด เป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 28.38 กลุ่มนักลงทุนชาวต่างชาติถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 34.35 และผู้ถือหุ้นคนไทยที่ไม่ใช่บริษัท เอส ชาร์เตอร์ จำกัด ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 37.27



หมายเหตุ : รายงานรายชื่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ณ วันปิดสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น วันที่ 9 มกราคม 2560 โดย บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

¹บริษัท เอส ชาร์เตอร์ จำกัด มีผู้ถือหุ้น คือครอบครัวจระด่าง ประกอบด้วย นางกตिका กุสวดี นายกานต์ จระด่าง นายสามารถ จระด่าง นางชลทิพย์ จระด่าง และนายชาติชาย จระด่าง ถือหุ้นรวมกันเป็นสัดส่วนร้อยละ 97.40 และผู้ถือหุ้นอื่นถือหุ้นเป็นสัดส่วนร้อยละ 2.60



1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัทดำเนินธุรกิจโดยไม่มีความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นรายใหญ่



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท

บริษัทประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือ บุคคลธรรมดาอายุต่ำกว่า 60 ปี ซึ่งมีรายได้มั่นคง ระดับกลางถึงระดับล่าง โดยรถจักรยานยนต์ที่ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเป็นรถจักรยานยนต์ใหม่ร้อยละ 97.80 และรถจักรยานยนต์ใช้แล้วร้อยละ 2.20 ส่วนใหญ่มีราคาเฉลี่ยคันละประมาณ 50,000 – 52,500 บาท เป็นรถจักรยานยนต์ญี่ปุ่นยี่ห้อที่มีความนิยมในตลาด ซึ่งได้แก่ ฮอนด้า ยามาฮ่า คาวาซากิ และซูซูกิ โดยกว่าร้อยละ 90 ของรถจักรยานยนต์ที่ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อทั้งหมดเป็นรถจักรยานยนต์ยี่ห้อฮอนด้า

2.2 โครงสร้างรายได้ของบริษัท

หน่วย : บาท

ประเภทของรายได้	2557		2558		2559	
รายได้ดอกเบี้ยจากสัญญาเช่าซื้อ ¹	887,504,649	95.02%	1,068,497,872	94.17%	1,207,904,169	92.20%
รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ ²	37,690,150	4.04%	48,078,800	4.24%	53,035,136	4.05%
รายได้อื่น ³	8,830,416	0.95%	18,049,971	1.59%	49,140,867	3.75%
รวมรายได้	934,025,215	100.00%	1,134,626,643	100.00%	1,310,080,172	100.00%

หมายเหตุ: ¹ รายได้ดอกเบี้ยจากสัญญาเช่าซื้อ คำนวณสุทธิจากค่านายหน้าและค่าใช้จ่ายทางตรง

² รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ ได้แก่ ค่าปรับผิดนัดชำระค่างวด ค่าบริการเกี่ยวกับงานต่อภาษีและโอนกรรมสิทธิ์ทะเบียนรถ

³ รายได้อื่น ได้แก่ 1) รายได้ค่าเสียหายได้รับกลับคืนจาก (ก) ผลต่างการขาดทุนจากการขายรถยึดและ (ข) หนี้สูญรับคืน และ 2) ส่วนลดค่าเบี้ยประกันภัยรถจักรยานยนต์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 โครงสร้างรายได้ของบริษัท ประกอบด้วยรายได้ดอกเบี้ยจากสัญญาเช่าซื้อ ร้อยละ 94.17 รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการร้อยละ 4.24 และรายได้อื่นร้อยละ 1.59 ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 โครงสร้างรายได้ของบริษัท ประกอบด้วยรายได้ดอกเบี้ยจากสัญญาเช่าซื้อ ร้อยละ 92.20 รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการร้อยละ 4.05 และรายได้อื่นร้อยละ 3.75 ทั้งนี้ ที่มาของรายได้ทั้งหมดดำเนินการโดยบริษัท เอส 11 กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

2.3 ลักษณะบริการ

บริษัทดำเนินธุรกิจการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ ซึ่งไม่ได้อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย โดยให้สินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้าที่ซื้อรถจักรยานยนต์จากผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ (Dealer) ทั้งนี้ บริษัทได้ตกลงกับผู้แทนจำหน่ายรายต่างๆ โดยผู้แทนจำหน่ายแต่ละรายจะเป็นผู้พิจารณาแนะนำลูกค้าให้กับบริษัทที่ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ เมื่อลูกค้าได้รับอนุมัติสินเชื่อ ผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อจะชำระค่าซื้อรถจักรยานยนต์ให้แก่ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์

บุคคลที่เกี่ยวข้องในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ ได้แก่ บริษัทผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ และลูกค้าผู้ขอสินเชื่อ ทั้งนี้ บุคคลที่เกี่ยวข้องในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ของบริษัทสามารถอธิบายรายละเอียด ดังนี้

2.3.1 ผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ

บริษัทในฐานะผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์จะเสนอเงื่อนไขในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ (Rate sheet) ซึ่งถูกกำหนดตามแต่ละยี่ห้อและแต่ละรุ่นรถจักรยานยนต์ เช่น วงเงินสินเชื่อ จำนวนเงินดาวน์ ระยะเวลาและค่างวดในการผ่อนชำระ ค่าจดทะเบียน และค่าประกันภัยรถยนต์ เป็นต้น ให้แก่ผู้แทนจำหน่าย เมื่อมีผู้แสดงความจำนงค์ต้องการขอสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ผ่านผู้แทนจำหน่าย เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อของบริษัทจะให้ลูกค้าผู้ขอสินเชื่อกรอกสัญญาเช่าซื้อและสัญญาค้ำประกัน (ถ้ามี) พร้อมทั้งขอเอกสารสำคัญประกอบการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ เช่น บัตรประจำตัวประชาชน ทะเบียนบ้าน เอกสารการรับโอนเงินเดือนเข้าบัญชี (ถ้ามี) และหนังสือยินยอมให้ตรวจสอบข้อมูลเครดิต เป็นต้น จากนั้นจึงส่งข้อมูลของผู้ขอสินเชื่อตามที่กรอกในสัญญาเช่าซื้อเข้ามาที่บริษัทเพื่อดำเนินการตามขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อ

หากผู้ขอสินเชื่อได้รับการอนุมัติสินเชื่อ เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อของบริษัทจะดำเนินการจัดทำสัญญาเช่าซื้อและสัญญาค้ำประกัน (ถ้ามี) พร้อมทั้งส่งเอกสารสำคัญประกอบการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อเพื่อให้ผู้ขอสินเชื่อลงนามและส่งมายังบริษัท เพื่อลงนามโดยผู้มีอำนาจลงนามอนุมัติสินเชื่อและจัดส่งให้ลูกค้าผู้ขอสินเชื่อต่อไป



2.3.2 ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์

ช่องทางที่บริษัทสามารถเข้าถึงลูกค้าขึ้นอยู่กับผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ ซึ่งมีทั้งร้านค้าผู้แทนจำหน่าย (Dealer) และผู้แทนจำหน่ายรายย่อย (Sub-dealer) การเข้าหาลูกค้าทุกกรณีจำเป็นต้องดำเนินการผ่านร้านค้าของผู้แทนจำหน่าย ดังนั้น อำนาจการตัดสินใจในการเลือกใช้บริการสินเชื่อกับบริษัทใด ขึ้นอยู่กับผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่มีผู้แทนจำหน่ายรายใดมีส่วนเกินกว่าร้อยละ 30 ของยอดเช่าซื้อทั้งหมด ซึ่งเป็นการช่วยบรรเทาความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัท

บริษัทเป็นพันธมิตรกับผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ทุกยี่ห้อ โดยสัดส่วนการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ในแต่ละยี่ห้อของบริษัทจะแปรผันตามส่วนแบ่งทางการตลาดของผู้ผลิตรถจักรยานยนต์แต่ละยี่ห้อ โดยรถจักรยานยนต์ยี่ห้อที่มีความนิยมในตลาดเรียงตามลำดับ ได้แก่ ฮอนด้า ยามาฮา คาวาซากิ และซูซูกิ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีสัดส่วนการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ยี่ห้อฮอนด้าสูงสุดร้อยละ 94.25 ของการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ของบริษัท สัดส่วนการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรองลงมาได้แก่ ยี่ห้อยามาฮาร้อยละ 5.04 และอื่นๆ ร้อยละ 0.71 โดยรถจักรยานยนต์ที่บริษัทให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อส่วนใหญ่เป็นรถจักรยานยนต์มือหนึ่งถึงร้อยละ 97.80

2.3.3 ลูกค้าผู้ขอสินเชื่อ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท ได้แก่ บุคคลธรรมดาอายุต่ำกว่า 60 ปีที่มีอาชีพรายได้มั่นคงระดับกลางถึงระดับล่าง เช่น ข้าราชการ พนักงานบริษัท ลูกจ้างทั่วไป และลูกจ้างโรงงาน เป็นต้น กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะไม่มีหลักฐานทางการเงินเพื่อใช้อ้างอิงในการขอรับบริการทางการเงินกับสถาบันการเงินอื่น

บริษัทได้จัดแบ่งลูกค้าที่ใช้บริการทางการเงินรายย่อยนี้เป็น 2 ประเภทหลัก คือ

1. กลุ่มลูกค้าที่มีเอกสารทางการเงิน

เป็นกลุ่มที่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลที่เป็นผู้มีอาชีพมั่นคง มีรายได้ที่แน่นอน สามารถตรวจสอบประวัติความน่าเชื่อถือจากสถาบันการเงินอื่นได้ โดยลูกค้าและผู้ค้าประกันจะต้องมีเอกสารเพื่อประกอบการพิจารณา คือ สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาสลิปเงินเดือน ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 อัตราส่วนของลูกค้ากลุ่มนี้อยู่ที่ประมาณร้อยละ 23.62 ของลูกค้าที่เช่าซื้อรถจักรยานยนต์

2. กลุ่มลูกค้าที่ไม่มีเอกสารทางการเงิน

ส่วนใหญ่อะไรจะประกอบอาชีพอิสระ เช่น ค้าขาย รับเหมาทั่วไป และขับรถจักรยานยนต์รับจ้าง เป็นต้น การให้บริการลูกค้ากลุ่มนี้จะต้องรู้จักและเข้าถึงลูกค้าเพื่อการตรวจสอบข้อมูลที่แท้จริง โดยลูกค้าและผู้ค้าประกันจะมีเอกสารเพื่อประกอบการพิจารณา คือ สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน พร้อมทั้งแสดงหลักฐานตัวจริงต่อเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อ และเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อต้องไปตรวจสอบข้อมูลที่บ้านของลูกค้าตามที่ลูกค้าได้ให้ข้อมูลไว้ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ลูกค้ากลุ่มนี้มีอัตราส่วนถึงร้อยละ 76.38 ของลูกค้าที่เช่าซื้อรถจักรยานยนต์ ซึ่งเมื่อดูจากสถิติการชำระค่างวด จะพบว่าพฤติกรรมของลูกค้ากลุ่มนี้มีประวัติการผิดนัดที่ต่ำกว่าลูกค้าที่มีเอกสารทางการเงิน สาเหตุอาจเนื่องมาจากการที่ลูกค้ากลุ่มนี้มีความจำเป็นต้องใช้รถจักรยานยนต์ในการประกอบอาชีพหารายได้ และไม่สามารถทำการกู้ยืมเงินผ่านสถาบันการเงินอื่นๆ ที่ต้องใช้เอกสารการเงินเป็นหลักฐาน

การจัดแบ่งลูกค้าตามเขตพื้นที่ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 สามารถสรุปได้ดังต่อไปนี้

1. กลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่สำนักงานใหญ่ ซึ่งประกอบด้วย ลูกค้าในเขตจังหวัดกรุงเทพฯ นนทบุรี ปทุมธานี และสมุทรปราการ โดยลูกค้ากลุ่มนี้มีอัตราส่วนประมาณร้อยละ 71.37 ของปริมาณลูกค้าทั้งหมดที่ให้สินเชื่อ
2. กลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่จังหวัดชลบุรี มีอัตราส่วนประมาณร้อยละ 18.23 ของปริมาณลูกค้าทั้งหมดที่ให้สินเชื่อ
3. กลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่จังหวัดอยุธยา มีอัตราส่วนประมาณร้อยละ 5.20 ของปริมาณลูกค้าทั้งหมดที่ให้สินเชื่อ
4. กลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่จังหวัดนครปฐม มีอัตราส่วนประมาณร้อยละ 0.17 ของปริมาณลูกค้าทั้งหมดที่ให้สินเชื่อ
5. กลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่จังหวัดระยอง มีอัตราส่วนประมาณร้อยละ 3.28 ของปริมาณลูกค้าทั้งหมดที่ให้สินเชื่อ
6. กลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่จังหวัดจันทบุรี มีอัตราส่วนประมาณร้อยละ 1.74 ของปริมาณลูกค้าทั้งหมดที่ให้สินเชื่อ



รายละเอียดการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ต่อคัน

อัตราเงินดาวน์	500-30,000 บาท
วงเงินสินเชื่อ	เฉลี่ย 50,000 – 52,500 บาท
อัตราดอกเบี้ย	ร้อยละ 1.10 - 2.30 ต่อเดือน
เทอมการผ่อนชำระ	เดือนละ 1 ครั้ง
ระยะเวลาการผ่อนชำระ	ตั้งแต่ 6 เดือน ถึง 36 เดือน
การค้ำประกัน	บุคคลค้ำประกัน

2.4 การตลาดและการแข่งขัน

2.4.1 กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทกำหนดใช้กลยุทธ์ทางการตลาดตามฐานลูกค้าที่ทำการแบ่งตามพื้นที่ซึ่งมีสภาพการแข่งขันและคู่แข่งที่แตกต่างกัน ทั้งนี้ กลยุทธ์ที่บริษัทเลือกใช้มุ่งเน้นให้เกิดความสามารถในการแข่งขัน และก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท

1. ตลาดพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลเป็นฐานลูกค้าหลักของบริษัท เป็นพื้นที่ที่มีการแข่งขันกันอย่างรุนแรง ดังนั้น กลยุทธ์ด้านการตลาดที่ใช้ในกลุ่มพื้นที่นี้จะเน้นที่การรักษฐานลูกค้าเดิม หรือผู้แทนจำหน่ายเดิมให้มีความจงรักภักดีต่อบริษัท โดยมุ่งเน้นสร้างความแตกต่างในการให้สินเชื่อ โดยมีเป้าหมายที่จะเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดให้มากขึ้นเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา

2. ตลาดพื้นที่ภาคตะวันออก เป็นพื้นที่ที่มีจำนวนตัวเลขเช่าซื้ออยู่ในปริมาณสูงและมีการแข่งขันที่สูงเช่นกัน บริษัทมีความชำนาญในพื้นที่นี้ค่อนข้างดีและมองเห็นว่าพื้นที่นี้มีโอกาสขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง ดังนั้น กลยุทธ์ด้านการตลาดในพื้นที่นี้ คือ การขยายฐานลูกค้าให้เพิ่มมากขึ้น โดยมุ่งเน้นที่บริการที่ดีและรวดเร็ว

3. ตลาดพื้นที่อยุธยา เป็นพื้นที่ที่มีการแข่งขันไม่รุนแรงนักเมื่อเปรียบเทียบกับพื้นที่กรุงเทพฯ และพื้นที่ภาคตะวันออก ดังนั้น กลยุทธ์ด้านการตลาดของบริษัทจึงเน้นการขยายพื้นที่ให้บริการมากขึ้น ควบคู่ไปกับการควบคุมคุณภาพสินเชื่อ และการบริการที่ดี

เพื่อเป็นการสนับสนุนกลยุทธ์ทางการตลาด ตลอดจนการรักษาและเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาด บริษัทจึงได้กำหนดกลยุทธ์การแข่งขันดังต่อไปนี้

1. กลยุทธ์การสร้างภาพพจน์ให้กับลูกค้า : บริษัทใช้กลยุทธ์การสร้างภาพพจน์ให้แก่ร้านค้าผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ โดยเน้นการให้บริการที่สะดวก และสามารถดำเนินการอนุมัติสินเชื่อได้โดยเร็ว มีการจัดให้มีบริการด้านฐานข้อมูลสำหรับลูกค้า รวมถึงการนำปัญหาที่เกิดจากการดำเนินงานมาร่วมกันพิจารณาปรับปรุงและแก้ไขอย่างต่อเนื่อง

2. กลยุทธ์การส่งเสริมการขาย : บริษัทมีกลยุทธ์การส่งเสริมการขายในรูปแบบต่างๆ เพื่อกระตุ้นยอดการส่งลูกค้ามาให้กับบริษัท ซึ่งจัดแบ่งเป็นหลายรูปแบบตามแต่ความเหมาะสมของผู้แทนจำหน่ายแต่ละราย และอาจมีการปรับเปลี่ยนได้ในแต่ละช่วงเวลา

2.4.2 นโยบายด้านราคา

นโยบายด้านราคาขึ้นอยู่กับสภาพการแข่งขันในตลาดของแต่ละพื้นที่ หรือแต่ละยี่ห้อ ดังนั้น อัตราดอกเบี้ยจึงไม่เท่ากัน ทั้งนี้ บริษัทจะกำหนดอัตราดอกเบี้ยโดยพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ ดังนี้

- อัตราผลตอบแทนทั่วไปที่กำหนดโดยผู้ประกอบการให้สินเชื่อเช่าซื้อรายอื่นๆ และกลุ่มพันธมิตรร้านค้าผู้แทนจำหน่ายในแต่ละยี่ห้อ หรือแต่ละรุ่น
- แนวโน้มของภาวะเศรษฐกิจซึ่งจะส่งผลต่ออัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมในปัจจุบันและอนาคต ที่จะมีการเปลี่ยนแปลงทิศทางการดำเนินธุรกิจของบริษัท และกลุ่มพันธมิตรร้านค้าผู้แทนจำหน่าย

ทั้งนี้ อัตราผลตอบแทนของบริษัทจะขึ้นอยู่กับภาวะการแข่งขันและสภาวะตลาดในขณะนั้นๆ



2.4.3 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

ในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ บริษัทได้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์เฉพาะในประเทศไทยเท่านั้น โดยบริษัทสามารถเข้าถึงลูกค้าผู้ซื้อสินเชื่อได้ 2 ช่องทาง ได้แก่

1. ติดต่อผ่านผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ ซึ่งเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับบริษัทโดยตรงซึ่งผู้แทนจำหน่ายดังกล่าวจะเป็นผู้ที่แนะนำลูกค้าให้แก่บริษัท
2. ติดต่อผ่านเจ้าหน้าที่ของบริษัทที่ประจำอยู่ที่ร้านค้าของผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์

ที่ผ่านมาบริษัทได้ให้บริการผ่านช่องทางที่ 1 มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 99.50 ของลูกค้าที่บริษัทให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีจำนวนร้านค้าผู้แทนจำหน่าย 92 ร้านค้า โดยมีทั้งหมด 155 สาขา แบ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล 73 ร้านค้า จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 5 ร้านค้า จังหวัดชลบุรี 7 ร้านค้า จังหวัดนครปฐม 1 ร้านค้า จังหวัดระยอง 5 ร้านค้า และจังหวัดจันทบุรี 1 ร้านค้า บริษัทเน้นการให้บริการลูกค้าที่ทำการซื้อรถจักรยานยนต์ 4 ยี่ห้อหลัก ได้แก่ ฮอนด้า ยามาฮา ซูซูกิ และคาวาซากิ

2.4.4 สภาพการแข่งขัน

ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ตลาดรถจักรยานยนต์มีสภาพการแข่งขันดังนี้

สถิติจำนวนรถจักรยานยนต์ใหม่ที่จดทะเบียนปี 2557 - 2559

รวมทั่วประเทศ แบ่งตามภูมิภาค

จดทะเบียนใหม่	2557		2558		2559	
	คัน	ร้อยละ	คัน	ร้อยละ	คัน	ร้อยละ
กรุงเทพมหานคร	392,295	23.09	395,190	23.65	436,815	25.13
ภาคกลาง	78,531	4.62	72,397	4.33	72,894	4.19
ภาคตะวันออก	200,050	11.77	198,397	11.87	208,171	11.98
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	434,383	25.56	431,396	25.81	425,892	24.50
ภาคเหนือ	255,576	15.04	243,542	14.57	247,269	14.23
ภาคตะวันตก	121,907	7.17	117,092	7.01	122,768	7.06
ภาคใต้	216,476	12.74	213,223	12.76	224,445	12.91
รวมทั่วประเทศ	1,699,218	100.00	1,671,237	100.00	1,738,254	100.00

ที่มา: กรมการขนส่งทางบก

บริษัทมีส่วนส่วนทางการตลาดในแต่ละพื้นที่ ดังนี้

สัดส่วนส่วนแบ่งการตลาดของบริษัทเปรียบเทียบกับย้อนหลัง 3 ปี

ส่วนแบ่งตลาด (ร้อยละ)	2557	2558	2559
กรุงเทพและปริมณฑล	8.55	9.72	9.64
ชลบุรี	8.40	9.24	11.15
อยุธยา	18.95	13.96	15.95
ฉะเชิงเทรา	2.10	0.49	-
ระยอง	3.50	5.28	4.30
จันทบุรี	1.99	6.51	6.77
นครปฐม	-	-	2.12

ที่มา: บริษัท



2.5 การจัดหาบริการ

2.5.1 แหล่งที่มาของเงินทุน

แหล่งที่มาของเงินทุนของบริษัทสามารถสรุปได้ ดังนี้

1. เงินที่ได้รับจากการชำระค่าวงเป็นแหล่งเงินทุนที่สำคัญของบริษัท โดยบริษัทจะนำเงินที่ได้รับจากการชำระค่าวงของลูกค้าในส่วนที่เหลือจากการหักค่าใช้จ่ายต่างๆ ไปเป็นเงินทุนในการให้สินเชื่อกับลูกค้า
2. เงินกู้ยืมระยะสั้นและระยะยาวจากธนาคารพาณิชย์ และสถาบันการเงินในประเทศ
3. เงินกู้ยืมจากผู้ถือหุ้นใหญ่และกรรมการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทไม่มียอดเงินทุนจากแหล่งดังกล่าวแล้ว
4. ส่วนของผู้ถือหุ้นซึ่งประกอบด้วยทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วและกำไรสะสม
5. เงินที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไป (IPO)
6. เงินที่ได้รับจากการเสนอขายตราสารหนี้ระยะสั้น (ตั๋วแลกเงิน)
7. เงินที่ได้รับจากการเสนอขายตราสารหนี้ระยะยาว (หุ้นกู้)

ทั้งนี้ แหล่งที่มาของเงินทุนในส่วนของผู้ถือหุ้น เงินกู้ยืม และส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ประกอบด้วย

หน่วย : บาท

แหล่งที่มาของเงินทุน	2557		2558		2559	
เงินกู้ยืม	1,958,181,638	65.01%	1,802,455,655	51.17%	2,231,676,961	53.90%
เงินเบิกเกินบัญชีธนาคารและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	0.00	0.00%	50,000,000	1.42%	0.00	0.00%
เงินกู้ยืมระยะสั้น	0.00	0.00%	422,338,883	11.99%	325,492,123	7.86%
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	1,155,216,199	38.35%	939,133,131	26.66%	777,146,012	18.77%
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน - สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	802,965,439	26.66%	390,983,641	11.10%	481,214,537	11.62%
ตราสารหนี้หุ้นกู้	0.00	0.00%	0.00	0.00%	647,824,289	15.65%
ส่วนของผู้ถือหุ้น	1,054,027,883	34.99%	1,719,849,387	48.83%	1,908,640,958	46.10%
รวม	3,012,209,521	100.00%	3,522,305,042	100.00%	4,140,317,919	100.00%

2.5.2 นโยบายการบริหารจัดการแหล่งที่มาของเงินทุน

สำหรับนโยบายการบริหารจัดการแหล่งที่มาของเงินทุนในอนาคต บริษัทมีนโยบายในการจัดหาแหล่งเงินทุนให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การใช้เงิน โดยคำนึงถึงความเหมาะสมของระยะเวลาการชำระคืนและอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น รวมถึงเงื่อนไขที่ต้องปฏิบัติตามสัญญาเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน

2.5.3 เงื่อนไขที่ต้องปฏิบัติตามสัญญาเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน

แหล่งที่มาของเงินทุนที่สำคัญเพื่อใช้ในการขยายธุรกิจของบริษัทจะได้อาจจากเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินภายในประเทศ โดยในสัญญาเงินกู้ยืมเงื่อนไขสำคัญที่บริษัทมีภาระต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการเงินบางประการซึ่งสรุปได้ดังนี้

1. บริษัท เอส ชาร์เตอร์ จำกัด ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท ต้องดำรงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 26 ภายหลังการเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
2. บริษัทต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนให้ไม่เกินกว่า 4.0:1
3. บริษัทต้องดำรงอัตราส่วนลูกหนี้เข้าซื้อค้างชำระเกินกว่า 3 เดือนขึ้นไปต่อลูกหนี้เข้าซื้อทั้งหมดให้ไม่เกินร้อยละ 15
4. บริษัทต้องดำรงอัตราส่วนลูกหนี้เข้าซื้อทั้งหมดต่อหนี้เงินกู้ให้ไม่น้อยกว่า 1.3:1



5. บริษัทต้องดำรงอัตราส่วนลูกหนี้เช่าซื้อค้างชำระไม่เกิน 3 เดือนต่อหนี้เงินกู้ให้ไม่น้อยกว่า 1.2:1

2.5.4 นโยบายการให้กู้ยืมเงิน

บริษัทได้มีการกำหนดคุณสมบัติของลูกค้าที่ต้องการขอสินเชื่อสำหรับการเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ว่าต้องมีแหล่งรายได้ที่เพียงพอต่อความสามารถในการชำระหนี้ โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก ได้แก่ บุคคลธรรมดาทั่วไป ซึ่งมีรายได้ที่มั่นคงและเพียงพอสำหรับการจ่ายชำระค่างวดตามเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด



3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัทที่อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนผลตอบแทนจากการลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญสามารถสรุปได้ ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงด้านการแข่งขันเพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาด

การเข้าสู่ธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์มาเพียง 5 ปี บริษัทอาจมีความเสี่ยงด้านการแข่งขันในการก้าวขึ้นสู่การมีส่วนแบ่งทางการตลาดที่เพิ่มขึ้นซึ่งต้องใช้เวลาระยะหนึ่ง และความเสี่ยงเรื่องการแข่งขันกับผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้าสู่อุตสาหกรรม อย่างไรก็ตามการมีทีมผู้บริหารและทีมงานที่มีประสบการณ์และความเข้าใจในธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้ออย่างดีไม่น้อยกว่า 20 ปี สนับสนุนให้บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ (Dealer)

3.2 ความเสี่ยงจากคุณภาพที่ลดลงของลูกค้าที่ตามสัญญาเช่าซื้อ

ในการประกอบธุรกิจ บริษัทจำเป็นต้องทำการขยายพอร์ตลูกค้าที่ตามสัญญาเช่าซื้อในอัตราที่สูงเพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาด อาจเป็นผลให้บริษัทต้องพิจารณาเรื่องการรักษาความเหมาะสมระหว่างการขยายพอร์ตลูกค้าที่ตามสัญญาเช่าซื้อกับการมีความยืดหยุ่นในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อเพื่อให้ได้สินเชื่อที่มีคุณภาพ หากบริษัทไม่สามารถรักษาความเหมาะสมดังกล่าวได้ บริษัทอาจต้องรับรู้ค่าใช้จ่ายหนี้สูญและหนี้สงสัยจะสูญมากขึ้นจากการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญที่มากขึ้นหากคุณภาพลูกค้าที่ตามสัญญาเช่าซื้อด้อยลง

บริษัทมีมาตรการป้องกันความเสี่ยงจากการมีค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นอันเป็นผลมาจากคุณภาพของลูกค้าที่ตามสัญญาเช่าซื้อ โดยบริษัทใช้มาตรการยึดรถจักรยานยนต์ของลูกค้าที่ตามสัญญาเช่าซื้อที่มีปัญหาในการชำระค่างวดและเข้าเงื่อนไขการยึดรถให้เร็วที่สุด พร้อมทั้งรับทำการจำหน่ายรถจักรยานยนต์ที่ยึดออกให้เร็วที่สุด เนื่องจากหากล่าช้าอาจทำให้ทรัพย์สินให้เข้าซื้อเกิดการเสียหายและเกิดผลขาดทุนจากการจำหน่ายทรัพย์สินให้เข้าซื้อมากขึ้น

ที่ผ่านมาในการจำหน่ายรถจักรยานยนต์ที่ยึดมา พบว่าบริษัทมีความสามารถในการจำหน่ายรถยึดออกได้สูงมากถึงร้อยละ 95.99 ร้อยละ 97.26 และร้อยละ 99.40 ในปี 2557 ปี 2558 และปี 2559 ตามลำดับ

รายละเอียด	2557	2558	2559
จำนวนรถจักรยานยนต์ยึดได้ตั้งงวด (คัน)	235	332	250
จำนวนรถจักรยานยนต์ที่ยึดได้ (คัน)	8,054	8,782	9,520
ยอดรวมจำนวนรถจักรยานยนต์ที่ยึดได้ (คัน)	8,289	9,114	9,770
จำนวนรถจักรยานยนต์ที่ยึดที่ขายออก (คัน)	7,957	8,864	9,463
จำนวนรถจักรยานยนต์ที่ยึดที่ขายออกต่อยอดรวมจำนวนรถจักรยานยนต์ที่ยึดได้ (%)	95.99	97.26	99.40
มูลค่าสินทรัพย์รอการขายที่ยึดได้ (บาท)	343,707,432	381,210,789	426,766,815
ขาดทุนจากการด้อยค่าและการจำหน่ายสินทรัพย์รอขาย (บาท)	137,971,647	137,584,449	147,688,718

นอกจากนี้ บริษัทได้กำหนดมาตรการในการลดความเสี่ยงกรณีคุณภาพลูกค้าที่ตามสัญญาเช่าซื้อที่อาจด้อยลง และมีผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัท โดยกำหนดนโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ และค่าเผื่อด้อยค่าสินทรัพย์รอขายที่เข้มงวดเพียงพอที่จะรองรับหนี้สูญและขาดทุนจากการด้อยค่าและจำหน่ายที่เกิดขึ้นในแต่ละปี ดังนี้



หน่วย : บาท

รายละเอียด	2557	2558	2559
ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ	293,930,172	391,066,479	489,913,743
ค่าเผื่อด้อยค่า	5,962,111	4,655,099	5,828,755
หนี้สูญ	98,127,207	107,389,963	156,915,781
ขาดทุนจากด้อยค่าและจำหน่าย	137,971,647	137,584,449	147,688,718

3.3 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทไม่สามารถเรียกเก็บเงินส่วนต่างระหว่างยอดมูลหนี้คงเหลือตามสัญญาเช่าซื้อจากผู้เช่าซื้อหรือผู้ค้ำประกัน หากมีขาดทุนจากการจำหน่ายสินทรัพย์รอการขาย

หากบริษัทมีขาดทุนจากการจำหน่ายสินทรัพย์รอการขาย บริษัทอาจมีความเสี่ยงที่จะไม่สามารถเรียกเก็บส่วนขาดทุนจากการจำหน่ายสินทรัพย์รอการขายได้จากผู้เช่าซื้อหรือผู้ค้ำประกัน โดยทั่วไปแล้วราคาของรถจักรยานยนต์ที่ยึดมาจะขึ้นอยู่กับสภาพรถ อายุการใช้งาน และค่านิยมของรถ หากยึดรถจักรยานยนต์หลังจากที่ได้ทำสัญญาเช่าซื้อไปนานแล้ว สภาพรถอาจเสื่อมโทรมทำให้ราคาขายต่ำลง เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว บริษัทจึงเน้นการดำเนินงานที่รวดเร็วในการติดตามบัญชีลูกหนี้ที่ค้างชำระที่เข้าเกณฑ์ต้องทำการยึดรถจักรยานยนต์และรีบดำเนินการขายรถยึดออก

3.4 ความเสี่ยงจากการไม่สามารถติดตามยึดรถจักรยานยนต์ที่ค้างชำระค้างงวดเกินกว่าระยะเวลาที่บริษัทกำหนด

เนื่องจากรถจักรยานยนต์สามารถเคลื่อนย้ายได้ จึงมีความเสี่ยงในการติดตามหากลูกค้าค้างชำระค้างงวดจนถึงระดับที่บริษัทคาดการณ์แล้วว่าลูกค้าไม่สามารถชำระค้างงวดต่อได้ และเป็นการสมควรที่บริษัทจะต้องทำการยึดรถจักรยานยนต์ หากบริษัทไม่สามารถติดตามยึดรถจักรยานยนต์ของลูกค้าหนี้ที่เข้าเงื่อนไขถูกยึดรถเพื่อนำมาขายและชำระหนี้ได้ ก็จะส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ฐานะการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัทโดยตรง

เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจึงมีนโยบายเน้นการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อให้กับลูกค้าซึ่งมีที่อยู่หรือที่ทำงานที่อยู่ในเขตใกล้เคียงกับที่ตั้งของร้านค้าตัวแทนจำหน่ายที่เป็นพันธมิตรของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทยังกำหนดมาตรการในการพิจารณาคุณภาพของลูกค้าเบื้องต้น โดยกำหนดค่าตอบแทนที่ให้แก่เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่ออ้างอิงกับความสามารถในการชำระค้างงวดของลูกค้าที่ตนเองได้พิจารณาเสนอการปล่อยสินเชื่อ

3.5 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาเงินกู้ยืมได้

ภายใต้เงื่อนไขสำคัญตามที่ระบุในสัญญาเงินกู้ทำให้บริษัทมีภาระต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขบางประการ เช่น การดำรงสัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ได้แก่ บริษัท เอส ซีอาร์ จำกัด การดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น การดำรงอัตราส่วนลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อที่ค้างชำระไม่เกิน 3 งวดต่อลูกหนี้เช่าซื้อทั้งหมด เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทอาจมีความเสี่ยงที่ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญาเงินกู้ได้ ซึ่งจะมีผลให้บริษัทมีภาระต้นทุนเงินกู้ที่เพิ่มขึ้น บริษัทอาจถูกเรียกคืนเงินกู้ หรือบริษัทอาจไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาเงินกู้ยืม และบริษัทอาจไม่สามารถจ่ายเงินปันผลได้

ทั้งนี้ จากประวัติที่ผ่านมาของบริษัทในการปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญาเงินกู้ กล่าวได้ว่าบริษัทสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญาเงินกู้ได้ทุกประการ นอกจากนี้ การเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เป็นการลดความเสี่ยงจากการที่บริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญาเงินกู้ตามที่กล่าวไว้ข้างต้นได้ เนื่องด้วยการที่บริษัทมีสถานะเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สามารถเพิ่มความน่าเชื่อถือของบริษัทและทำให้บริษัทสามารถเจรจาผ่อนปรนเงื่อนไขสัญญาเงินกู้ได้

3.6 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

การเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยส่งผลให้ส่วนต่างอัตราดอกเบี้ยของบริษัทลดลง อย่างไรก็ตาม ความเสี่ยงที่ผลการดำเนินงานของบริษัทจะได้รับผลกระทบจากการมีส่วนต่างอัตราดอกเบี้ยที่ลดลงจะมีไม่มากนัก เนื่องจากการขึ้นอัตราดอกเบี้ยแต่ละครั้งจะปรับขึ้นเพียงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับส่วนต่างของอัตราดอกเบี้ยของธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อ นอกจากนี้ ความสามารถในการแข่งขันด้านการบริหารจัดการค่าใช้จ่ายของบริษัทจะสามารถบรรเทาความเสี่ยงจากการลดลงของส่วนต่างอัตราดอกเบี้ยได้



3.7 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะด้านกลุ่มหลักเพียงกลุ่มเดียว

การประสบความสำเร็จของบริษัทได้อย่างรวดเร็วในระดับที่น่าพอใจนับจากการเริ่มก่อตั้งเพียง 5 ปีนั้น มาจากบุคลากรหลักที่มีประสบการณ์ มีความชำนาญ เป็นที่รู้จักในอุตสาหกรรมเพียงกลุ่มเดียว ในอนาคตหากบริษัทต้องสูญเสียผู้บริหารหลักกลุ่มดังกล่าวจะส่งผลให้บริษัทอาจประสบความเสี่ยงในการดำรงอยู่ของธุรกิจ

ความเสี่ยงในเรื่องนี้สามารถป้องกันได้จากการที่กลุ่มผู้บริหารหลักของบริษัท ซึ่งถือได้ว่าเป็นผู้ร่วมก่อตั้งบริษัทร่วมกับผู้ถือหุ้นใหญ่ ได้ร่วมถือหุ้นโดยตรงในบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 3.43 ซึ่งเป็นการเพิ่มแรงจูงใจในการทุ่มเทความสามารถเพื่อให้บริษัทได้รับผลประโยชน์ ซึ่งจะส่งผลดีต่อผู้ถือหุ้นของบริษัททั้งหมดในอนาคต นอกจากนี้ บริษัทยังได้มีการจัดฝึกอบรมและเร่งพัฒนาบุคลากรรุ่นใหม่อย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการปฏิบัติงาน และเป็นการเตรียมการสำหรับการเติบโตทางธุรกิจในอนาคต

3.8 ความเสี่ยงจากสัญญาเช่าซื้อและเล่มทะเบียนรถจักรยานยนต์สูญหายหรือได้รับความเสียหายจากอัคคีภัย

สัญญาเช่าซื้อและเล่มทะเบียนรถจักรยานยนต์ ซึ่งใช้เป็นหลักฐานแสดงกรรมสิทธิ์รถจักรยานยนต์ถือเป็นเอกสารทางกฎหมายหลักในการดำเนินธุรกิจของบริษัท หากในกรณีที่หลักฐานดังกล่าวสูญหายหรือได้รับความเสียหายจากอัคคีภัย อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจและผลการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทเล็งเห็นถึงความเสี่ยงจากเหตุการณ์ดังกล่าว จึงจัดให้มีมาตรการในการลดความเสี่ยงโดยจัดเก็บเอกสารสำคัญไว้ในห้องเก็บเอกสารของบริษัท รวมทั้งบริษัทได้มีการทำประกันอัคคีภัยอาคาร ทั้งนี้ บริษัทยังมีนโยบายการเก็บเอกสารทั้งหมดในรูปแบบข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อป้องกันการสูญหายหรือการได้รับความเสียหายจากภัยต่างๆ

3.9 ความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนของการขอคืนเงินทดรองจ่ายภาษีมูลค่าเพิ่มจากกรมสรรพากร

บริษัทมีหน้าที่ต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่ม อันเกิดจากค่าของลูกหนี้เมื่อถึงวันครบกำหนดชำระค่าของให้กับกรมสรรพากร ไม่ว่าบริษัทจะเรียกเก็บเงินค่าของจากลูกหนี้ได้ครบ หรือเรียกเก็บเงินค่าของจากลูกหนี้ได้ไม่ครบก็ตาม กรณีที่บริษัทไม่สามารถเรียกเก็บเงินค่าของจากลูกหนี้ได้ บริษัทยังคงมีหน้าที่ต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มจากค่าของของลูกหนี้ที่ค้างชำระในแต่ละเดือนให้สรรพากรก่อน สำหรับเงินทดรองจ่ายภาษีมูลค่าเพิ่ม ในกรณีที่ลูกหนี้ไม่ชำระค่าของจนบริษัทต้องทำการยึดรถ เมื่อบริษัทนำรถยึดขายทอดตลาด บริษัทสามารถขอคืนเงินภาษีมูลค่าเพิ่มดังกล่าวจากกรมสรรพากรได้โดยการตัดหนี้สูญตามระเบียบปฏิบัติของกรมสรรพากร อย่างไรก็ตาม อาจมีความไม่แน่นอนของการขอคืนเงินดังกล่าว หากการขอคืนเงินดังกล่าวไม่สามารถทำได้ บริษัทอาจมีความเสี่ยงที่ต้องตัดจำหน่ายลูกหนี้เงินทดรองจ่ายภาษีมูลค่าเพิ่มสำหรับลูกหนี้ที่ถูกยึดรถจักรยานยนต์ดังกล่าวเป็นหนี้สูญ

3.10 ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่มากกว่าหรือเท่ากับร้อยละ 25

ภายหลังการเพิ่มทุนเสนอขายหุ้นต่อประชาชนทั่วไป บริษัทมีกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ คือ บริษัท เอส ชาร์เตอร์ จำกัด ถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 28.38 ซึ่งมากกว่าร้อยละ 25.00 ทั้งนี้ ทำให้บริษัท เอส ชาร์เตอร์ จำกัด สามารถใช้สิทธิคัดค้านหรือไม่อนุมัติการลงมติในการประชุมผู้ถือหุ้นในเรื่องต่างๆ ที่ข้อบังคับหรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกำหนดให้ต้องได้รับคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนนได้



4 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 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		11,254,398	11,254,398
อาคารและสิ่งปลูกสร้างอาคารสถานที่	เจ้าของ	จำนองเพื่อเป็นประกันเงินกู้จากธนาคาร แลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน)	25,513,741	22,252,752
ส่วนปรับปรุงอาคารสถานที่	เจ้าของ	-	3,396,310	3,393,627
อาคารสำนักงานสาขา	เจ้าของ	-	1,598,601	1,388,809
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ	จำนองเพื่อเป็นประกันเงินกู้จากธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน)	3,235,034	993,716
เครื่องปรับอากาศ	เจ้าของ			
โทรศัพท์และอุปกรณ์	เจ้าของ	-	2,240,980	1,542,659
อุปกรณ์เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้	เจ้าของ	-	5,502,303	2,717,286
ระบบคอมพิวเตอร์	เจ้าของ	-	6,458,554	1,643,662
ยานพาหนะ	เจ้าของ	-	13,498,589	2,747,119
รวมทั้งสิ้น			103,890,999	79,126,517

หมายเหตุ: ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีวงเงินกู้ 4,198 ล้านบาท ที่กู้ยืมจากธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งหลักประกันเงินกู้จำนวนนี้ประกอบด้วย ทรัพย์สินที่ระบุภาระจำนองตามข้างต้น และสัญญาเช่าซื้อมูลค่าร้อยละ 103.5 ของวงเงินกู้



4.2 ทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีรายละเอียดดังนี้

หน่วย:บาท

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระค้ำประกัน	ราคาทุน	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ
ที่ดิน	เจ้าของ	-	43,072,088	43,072,088
อาคารและสิ่งปลูกสร้างอาคารสถานที่	เจ้าของ	-	33,873,230	28,863,892
ส่วนปรับปรุงอาคารสถานที่	เจ้าของ	-	3,132,551	3,119,255
เครื่องตกแต่งและ เครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ	-	6,570,345	2,806,581
เครื่องปรับอากาศ	เจ้าของ	-	3,640,527	690,448
โทรศัพท์และอุปกรณ์	เจ้าของ	-	2,294,199	1,144,722
ระบบคอมพิวเตอร์	เจ้าของ	-	7,006,659	1,279,178
ยานพาหนะ	เจ้าของ	-	13,848,786	1,996,543
รวมทั้งสิ้น			113,438,385	82,972,707

หมายเหตุ : ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ ไม่มีทรัพย์สินที่มีภาระค้ำประกัน เนื่องจาก ในระหว่างปี 2559 บริษัทฯ ได้ไถ่ถอนการจำนองที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเพื่อเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมจากธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) เป็นที่เรียบร้อยแล้ว



5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5.00 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 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	: 613,000,000 บาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559
ชนิดของหุ้น	: หุ้นสามัญจำนวน 613,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559
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 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ (66) 2009 9000 โทรสาร (66) 2009 9991
นายทะเบียนหุ้นกู้	: ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) เลขที่ 333 ถนนสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500 โทรศัพท์ (66) 2230 1000 , (66) 2231 4333
ผู้สอบบัญชี	: นางสาวสมใจ คุณปสุต ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 4499 บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด เลขที่ 193/136-137 ชั้น 33 อาคารเลครัชดา ออฟฟิส คอมเพล็กซ์ ถนนรัชดาภิเษก คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ (66) 2264 0777 โทรสาร (66) 2264 0789-90 Home Page: www.ey.com



ที่ปรึกษาทางกฎหมาย

: บริษัท วายุ แอนด์ พาร์ทเนอร์ จำกัด

9/8 ซอยสุขุมวิท 63 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา

กรุงเทพมหานคร 10110

โทรศัพท์ (66) 2714 2799 โทรสาร (66) 2714 2798