



ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ



1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ การกิจ และกลยุทธ์

วิสัยทัศน์ (Vision)

บริษัทกำหนดวิสัยทัศน์ที่จะเป็นบริษัทชั้นนำในการให้บริการสินเชื่อด้วยความเป็นเลิศในการบริการ เชื่อมั่น โปร่งใส และมุ่งมั่นที่จะพัฒนาธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืน ควบคู่ไปกับการให้ความสำคัญกับการพัฒนาคุณภาพการศึกษาของสังคม

ภารกิจ (Mission)

ดำเนินธุรกิจให้สินเชื่อแก่รายย่อย โดยรักษาสถิติของผู้มีส่วนได้เสียของธุรกิจ ดังนี้

- พันธกิจ ต่อ องค์การ

สร้างความมั่นคงอย่างยั่งยืนต่อองค์กร ให้เป็นองค์กรที่รองรับต่อการเปลี่ยนแปลง และมีความสามารถในการปรับตัวได้อย่างรวดเร็วอยู่ตลอดเวลา สามารถขยายธุรกิจและเติบโตอย่างมีคุณภาพ

- พันธกิจ ต่อ พนักงาน

สร้างและรักษาวัฒนธรรมที่ดีขององค์กร พัฒนาคุณภาพชีวิต โดยการพัฒนาวินัยในชีวิต การพัฒนาด้านจิตใจ และการพัฒนาด้านความรู้

- พันธกิจ ต่อ ผู้ถือหุ้น

ดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์และโปร่งใส สร้างผลตอบแทนที่ดี ส่งเสริมให้มีระบบตรวจสอบการบริหารจัดการที่เป็นมาตรฐาน โปร่งใส และสามารถเปิดเผยได้

- พันธกิจ ต่อ ลูกค้าและคู่ค้า

สนับสนุนให้ความร่วมมือปฏิบัติตามข้อกำหนดที่ก่อให้เกิดความเป็นธรรมแก่ลูกค้าและคู่ค้า ด้วยความซื่อสัตย์ ยึดมั่นในคุณธรรม จริยธรรม และสนับสนุนให้เกิดกิจกรรมที่ตอบแทนสังคมและสิ่งแวดล้อม

กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ

ยังคงมุ่งเน้นไปที่ตลาดเดิมเนื่องจากยังมีช่องทางที่สามารถเข้าถึงจำนวนลูกค้าได้อีก โดยยังคงรักษาสัดส่วนการให้สินเชื่อในตลาดเดิมที่บริษัททำการให้สินเชื่ออยู่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีสัดส่วนการให้สินเชื่อในแต่ละพื้นที่ ได้แก่ พื้นที่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 60.11 พื้นที่ในเขตชลบุรี คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 17.15 พื้นที่ในเขตอยุธยา คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 5.07 พื้นที่ในเขตนครปฐม คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 0.96 พื้นที่ในเขตระยอง คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 5.49 พื้นที่ในเขตจันทบุรี คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 1.36 พื้นที่ในเขตฉะเชิงเทรา คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 0.55 พื้นที่ในเขตนครราชสีมา คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 4.05 พื้นที่ในเขตบุรีรัมย์ คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 1.04 พื้นที่ในเขตสมุทรสาคร คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 1.90 พื้นที่ในเขตปราจีนบุรี คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 1.89 พื้นที่ในเขตนครนายก คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 0.37 และพื้นที่ในเขตสระบุรี คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 0.07 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 จัดทะเบียนเป็นนิติบุคคลประเภทบริษัทจำกัด 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 อำเภอเมือง จังหวัดระยอง คิดเป็นมูลค่ารวมประมาณ 4,500,000 บาท เพื่อใช้ในการก่อสร้างและเป็นสถานที่ทำการของสำนักงานสาขาของบริษัท รองรับการขายตัวของตลาดสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ในภูมิภาคตะวันออก

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 : บริษัทมีมูลค่าเพิ่มขึ้นครอบคลุมพื้นที่บริเวณกรุงเทพฯ 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 อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี คิดเป็นมูลค่ารวมประมาณ 5,950,000 บาท เพื่อใช้ในการก่อสร้างและเป็นสถานที่ทำการของสำนักงานสาขาของบริษัท รองรับการขายตัวของตลาดสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ในภูมิภาคตะวันออก
- 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 ฮีลมดแดงมอเตอร์ ลิส จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 75 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการเช่ารถจักรยานยนต์และสินทรัพย์บังคับคดี
- สิงหาคม 2560 : บริษัททบทวนการจัดอันดับเครดิตและได้ประกาศผลการจัดอันดับเครดิต โดยบริษัท ทริสเรทติ้ง จำกัด เมื่อวันที่ 18 สิงหาคม 2560 โดยทริสเรทติ้งจัดอันดับเครดิตองค์กรให้แก่บริษัทที่ระดับ “BBB-” และแนวโน้มอันดับเครดิต “Stable”
- ธันวาคม 2560 : ธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ของบริษัทเติบโตอย่างต่อเนื่อง ครอบคลุมพื้นที่บริเวณกรุงเทพฯ และปริมณฑล จังหวัดชลบุรี จังหวัดระยอง จังหวัดจันทบุรี จังหวัดพระนครศรีอยุธยา จังหวัดนครปฐม และจังหวัดนครราชสีมา

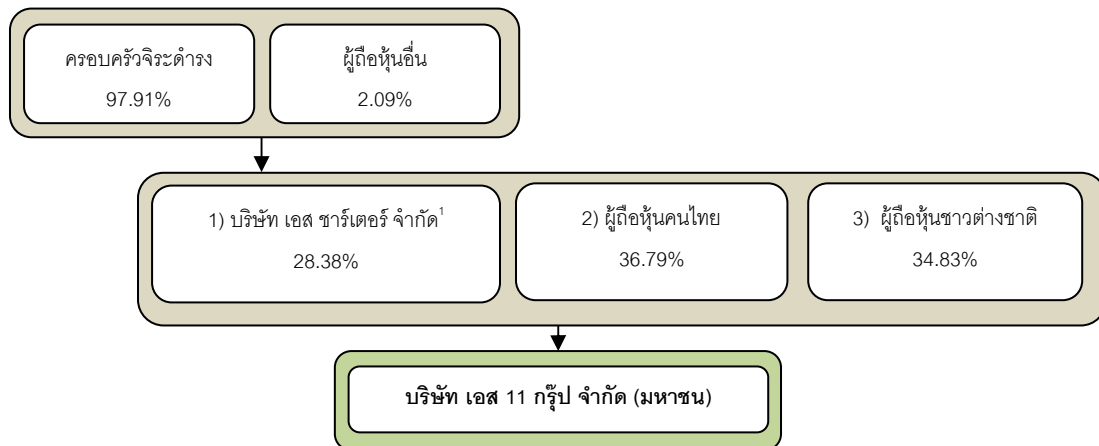
1.2.2 การเปลี่ยนแปลงและแผนการที่สำคัญในปี 2561

- มิถุนายน 2561 : บริษัทได้จัดการประมูลรถจักรยานยนต์ที่สำนักงานสาขาของบริษัท ตั้งอยู่ที่ ตำบลตะพง อำเภอเมือง จังหวัดระยอง เพื่อรองรับการขายตัวของตลาดสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์
- สิงหาคม 2561 : บริษัททบทวนการจัดอันดับเครดิตและได้ประกาศผลการจัดอันดับเครดิต โดยบริษัท ทริสเรทติ้ง จำกัด เมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2561 โดยทริสเรทติ้งจัดอันดับเครดิตองค์กรให้แก่บริษัทที่ระดับ “BBB-” และแนวโน้มอันดับเครดิต “Stable”
- ธันวาคม 2561 : บริษัทมีมูลค่าเพิ่มขึ้นครอบคลุมพื้นที่บริเวณกรุงเทพฯ และปริมณฑล จังหวัดชลบุรี จังหวัดพระนครศรีอยุธยา จังหวัดระยอง จังหวัดจันทบุรี จังหวัดนครปฐม จังหวัดฉะเชิงเทรา จังหวัดนครราชสีมา จังหวัดสมุทรสาคร จังหวัดปทุมธานี จังหวัดบุรีรัมย์ จังหวัดนครนายก และจังหวัดสระบุรี



1.3 โครงสร้างการถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 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 กลุ่มนักลงทุนต่างชาติถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 34.83 และผู้ถือหุ้นคนไทยที่ไม่ใช่บริษัท เอส ชาร์เตอร์ จำกัด ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 36.79



หมายเหตุ : รายงานรายชื่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ณ วันปิดสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น วันที่ 3 มกราคม 2562 โดย บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

¹บริษัท เอส ชาร์เตอร์ จำกัด มีผู้ถือหุ้น คือครอบครัวจิระดำรง ประกอบด้วย นางกตिका กุสวดี นายกานต์ จิระดำรง นายสามารถ จิระดำรง นางชลทิพย์ จิระดำรง และนายชาติชาย จิระดำรง ถือหุ้นรวมกันเป็นสัดส่วนร้อยละ 97.91 และผู้ถือหุ้นอื่นถือหุ้นเป็นสัดส่วนร้อยละ 2.09

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัทดำเนินธุรกิจโดยไม่มีความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นรายใหญ่



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท

บริษัทประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือ บุคคลธรรมดาอายุต่ำกว่า 60 ปี ซึ่งมีรายได้มั่นคง ระดับกลางถึงระดับล่าง โดยรถจักรยานยนต์ที่ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเป็นรถจักรยานยนต์ใหม่ร้อยละ 96.26 และรถจักรยานยนต์ใช้แล้วร้อยละ 3.74 ส่วนใหญ่มีราคาเฉลี่ยคันละประมาณ 55,000 บาท เป็นรถจักรยานยนต์ญี่ปุ่นยี่ห้อที่มีความนิยมในตลาด ซึ่งได้แก่ ฮอนด้า ยามาฮ่า คาวาซากิ และซูซูกิ โดยกว่าร้อยละ 90 ของรถจักรยานยนต์ที่ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อทั้งหมดเป็นรถจักรยานยนต์ยี่ห้อฮอนด้า

2.2 โครงสร้างรายได้ของบริษัท

หน่วย : บาท

| ประเภทของรายได้ | 2559 | | 2560 | | 2561 | |
|---|---------------|---------|---------------|---------|---------------|---------|
| รายได้ดอกเบี้ยจากสัญญาเช่าซื้อ ¹ | 1,207,904,169 | 94.92% | 1,366,464,717 | 95.00% | 1,579,802,363 | 94.54% |
| รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ ² | 53,035,136 | 4.17% | 58,821,189 | 4.09% | 72,543,496 | 4.34% |
| รายได้อื่น ³ | 11,544,228 | 0.91% | 13,104,888 | 0.91% | 18,769,299 | 1.12% |
| รวมรายได้ | 1,272,483,533 | 100.00% | 1,438,390,794 | 100.00% | 1,671,115,158 | 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 2560 โครงสร้างรายได้ของบริษัท ประกอบด้วยรายได้ดอกเบี้ยจากสัญญาเช่าซื้อ ร้อยละ 95.00 รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการร้อยละ 4.09 และรายได้อื่นร้อยละ 0.91 ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 โครงสร้างรายได้ของบริษัท ประกอบด้วยรายได้ดอกเบี้ยจากสัญญาเช่าซื้อร้อยละ 94.54 รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการร้อยละ 4.34 และรายได้อื่นร้อยละ 1.12 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 จากนั้นจึงส่งข้อมูลของผู้ขอสินเชื่อตามที่ไดกรอกในสัญญาเช่าซื้อเข้ามาที่บริษัทเพื่อดำเนินการตามขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อ

หากผู้ขอสินเชื่อได้รับการอนุมัติสินเชื่อ เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อของบริษัทจะดำเนินการจัดทำสัญญาเช่าซื้อและสัญญาค้ำประกัน (ถ้ามี) พร้อมทั้งส่งเอกสารสำคัญประกอบการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อเพื่อให้ผู้ขอสินเชื่อลงนามและส่งมายังบริษัท เพื่อลงนามโดยผู้มีอำนาจลงนามอนุมัติสินเชื่อและจัดส่งให้ลูกค้าผู้ขอสินเชื่อต่อไป



2.3.2 ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์

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

บริษัทเป็นพันธมิตรกับผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ทุกยี่ห้อ โดยสัดส่วนการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ในแต่ละยี่ห้อของบริษัทจะแปรผันตามส่วนแบ่งทางการตลาดของผู้ผลิตรถจักรยานยนต์แต่ละยี่ห้อ โดยรถจักรยานยนต์ยี่ห้อที่มีความนิยมในตลาดเรียงตามลำดับ ได้แก่ ฮอนด้า ยามาฮ่า คาวาซากิ และซูซูกิ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีสัดส่วนการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ยี่ห้อฮอนด้าสูงสุดร้อยละ 94.07 ของการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ของบริษัท สัดส่วนการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรองลงมาได้แก่ ยี่ห้อยามาฮ่าร้อยละ 5.86 และอื่นๆ ร้อยละ 0.07 โดยรถจักรยานยนต์ที่บริษัทให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อส่วนใหญ่เป็นรถจักรยานยนต์มือหนึ่งถึงร้อยละ 96.25

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 โดยลูกค้าและผู้ค้ำประกันจะต้องมีเอกสารเพื่อประกอบการพิจารณา คือ สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาสลิปเงินเดือน ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 อัตราส่วนของลูกค้ากลุ่มนี้อยู่ที่ประมาณร้อยละ 22.17 ของลูกค้าที่เช่าซื้อรถจักรยานยนต์

2. กลุ่มลูกค้าที่ไม่มีเอกสารทางการเงิน

ส่วนใหญ่อะไรจะประกอบอาชีพอิสระ เช่น ค้าขาย รับเหมาทั่วไป และขับรถจักรยานยนต์รับจ้าง เป็นต้น การให้บริการลูกค้ากลุ่มนี้จะต้องรู้จักและเข้าถึงลูกค้าเพื่อการตรวจสอบข้อมูลแท้จริง โดยลูกค้าและผู้ค้ำประกันจะมีเอกสารเพื่อประกอบการพิจารณา คือ สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน พร้อมทั้งแสดงหลักฐานตัวจริงต่อเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อ และเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อต้องไปตรวจสอบข้อมูลที่บ้านของลูกค้าตามที่ลูกค้าได้ให้ข้อมูลไว้ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ลูกค้ากลุ่มนี้มีอัตราส่วนถึงร้อยละ 77.83 ของลูกค้าที่เช่าซื้อรถจักรยานยนต์ ซึ่งเมื่อดูจากสถิติการชำระค่างวด จะพบว่าพฤติกรรมของลูกค้ากลุ่มนี้มีประวัติการผิดนัดที่ต่ำกว่าลูกค้าที่มีเอกสารทางการเงิน สาเหตุอาจเนื่องมาจากการที่ลูกค้ากลุ่มนี้มีความจำเป็นต้องใช้รถจักรยานยนต์ในการประกอบอาชีพหารายได้ และไม่สามารถทำการกู้ยืมเงินผ่านสถาบันการเงินอื่นๆ ที่ต้องใช้เอกสารการเงินเป็นหลักฐาน

การจัดแบ่งลูกค้าตามเขตพื้นที่ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 สามารถสรุปได้ดังต่อไปนี้

1. กลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่สำนักงานใหญ่ ซึ่งประกอบด้วย ลูกค้าในเขตจังหวัดกรุงเทพฯ นนทบุรี ปทุมธานี และสมุทรปราการ โดยลูกค้ากลุ่มนี้มีอัตราส่วนประมาณร้อยละ 60.11 ของปริมาณลูกค้าทั้งหมดที่ให้สินเชื่อเช่าซื้อ
2. กลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่จังหวัดชลบุรี มีอัตราส่วนประมาณร้อยละ 17.15 ของปริมาณลูกค้าทั้งหมดที่ให้สินเชื่อเช่าซื้อ
3. กลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่จังหวัดอยุธยา มีอัตราส่วนประมาณร้อยละ 5.07 ของปริมาณลูกค้าทั้งหมดที่ให้สินเชื่อเช่าซื้อ
4. กลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่จังหวัดนครปฐม มีอัตราส่วนประมาณร้อยละ 0.96 ของปริมาณลูกค้าทั้งหมดที่ให้สินเชื่อเช่าซื้อ
5. กลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่จังหวัดระยอง มีอัตราส่วนประมาณร้อยละ 5.49 ของปริมาณลูกค้าทั้งหมดที่ให้สินเชื่อเช่าซื้อ
6. กลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่จังหวัดจันทบุรี มีอัตราส่วนประมาณร้อยละ 1.36 ของปริมาณลูกค้าทั้งหมดที่ให้สินเชื่อเช่าซื้อ



7. กลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่จังหวัดฉะเชิงเทรา มีอัตราส่วนประมาณร้อยละ 0.55 ของปริมาณลูกค้าทั้งหมดที่ให้สินเชื่อ
8. กลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่จังหวัดนครราชสีมา มีอัตราส่วนประมาณร้อยละ 4.05 ของปริมาณลูกค้าทั้งหมดที่ให้สินเชื่อ
9. กลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่จังหวัดบุรีรัมย์ มีอัตราส่วนประมาณร้อยละ 1.04 ของปริมาณลูกค้าทั้งหมดที่ให้สินเชื่อ
10. กลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่จังหวัดสมุทรสาคร มีอัตราส่วนประมาณร้อยละ 1.90 ของปริมาณลูกค้าทั้งหมดที่ให้สินเชื่อ
11. กลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่จังหวัดปทุมธานี มีอัตราส่วนประมาณร้อยละ 1.89 ของปริมาณลูกค้าทั้งหมดที่ให้สินเชื่อ
12. กลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่จังหวัดนครนายก มีอัตราส่วนประมาณร้อยละ 0.37 ของปริมาณลูกค้าทั้งหมดที่ให้สินเชื่อ
13. กลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่จังหวัดสระบุรี มีอัตราส่วนประมาณร้อยละ 0.07 ของปริมาณลูกค้าทั้งหมดที่ให้สินเชื่อ

รายละเอียดการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ต่อคัน

| | |
|---------------------|------------------------------|
| อัตราเงินดาวน์ | 500-30,000 บาท |
| วงเงินสินเชื่อ | เฉลี่ย 55,000 บาท |
| อัตราดอกเบี้ย | ร้อยละ 0.90 - 2.50 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
- แนวโน้มของสภาวะเศรษฐกิจซึ่งจะส่งผลต่ออัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมในปัจจุบันและอนาคต ที่จะมีการเปลี่ยนแปลงทิศทางการดำเนินธุรกิจของบริษัท และกลุ่มพันธมิตรร้านค้าผู้แทนจำหน่าย

ทั้งนี้ อัตราผลตอบแทนของบริษัทจะขึ้นอยู่กับภาวะการแข่งขันและสภาวะตลาดในขณะนั้นๆ

2.4.3 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

ในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ บริษัทได้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์เฉพาะในประเทศไทยเท่านั้น โดยบริษัทสามารถเข้าถึงลูกค้าผู้ซื้อสินเชื่อได้ 2 ช่องทาง ได้แก่

1. ติดต่อผ่านผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ ซึ่งเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับบริษัทโดยตรงซึ่งผู้แทนจำหน่ายดังกล่าวจะเป็นผู้ที่แนะนำลูกค้าให้แก่บริษัท
2. ติดต่อผ่านเจ้าหน้าที่ของบริษัทที่ประจำอยู่ที่ร้านค้าของผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์

ที่ผ่านมาบริษัทได้ให้บริการผ่านช่องทางที่ 1 มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 99 ของลูกค้าที่บริษัทให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีจำนวนร้านค้าผู้แทนจำหน่าย 115 ร้านค้า แบ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล 70 ร้านค้า จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 3 ร้านค้า จังหวัดชลบุรี 9 ร้านค้า จังหวัดนครปฐม 1 ร้านค้า จังหวัดระยอง 5 ร้านค้า จังหวัดจันทบุรี 4 ร้านค้า จังหวัดฉะเชิงเทรา 1 ร้านค้า จังหวัดนครราชสีมา 4 ร้านค้า ร้านค้า จังหวัดบุรีรัมย์ 1 ร้านค้า จังหวัดสมุทรสาคร 11 ร้านค้า จังหวัดปราจีนบุรี 2 ร้านค้า จังหวัดนครนายก 1 ร้านค้า จังหวัดสระบุรี 2 ร้านค้า บริษัทเน้นการให้บริการลูกค้าที่ทำการซื้อรถจักรยานยนต์ 4 ยี่ห้อหลัก ได้แก่ ฮอนด้า ยามาฮ่า ซูซูกิ และคาวาซากิ

2.4.4 สภาพการแข่งขัน

ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ตลาดรถจักรยานยนต์มีสภาพการแข่งขันดังนี้

สถิติจำนวนรถจักรยานยนต์ใหม่ที่จดทะเบียนปี 2559 - 2561

รวมทั่วประเทศ แบ่งตามภูมิภาค

| จดทะเบียนใหม่ | 2559 | | 2560 | | 2561 | |
|-----------------------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
| | คัน | ร้อยละ | คัน | ร้อยละ | คัน | ร้อยละ |
| กรุงเทพมหานคร | 436,815 | 25.13 | 460,676 | 25.44 | 456,367 | 25.52 |
| ภาคกลาง | 72,894 | 4.19 | 75,838 | 4.19 | 79,343 | 4.44 |
| ภาคตะวันออก | 208,171 | 11.98 | 209,010 | 11.54 | 213,157 | 11.92 |
| ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ | 425,892 | 24.50 | 439,802 | 24.29 | 443,924 | 24.82 |
| ภาคเหนือ | 247,269 | 14.23 | 251,108 | 13.87 | 251,931 | 14.09 |
| ภาคตะวันตก | 122,768 | 7.06 | 119,936 | 6.62 | 115,586 | 6.46 |
| ภาคใต้ | 224,445 | 12.91 | 254,496 | 14.05 | 228,154 | 12.76 |
| รวมทั่วประเทศ | 1,738,254 | 100.00 | 1,810,866 | 100.00 | 1,788,462 | 100.00 |

ที่มา: กรมการขนส่งทางบก



บริษัทมีสัดส่วนทางการตลาดในแต่ละพื้นที่ ดังนี้

สัดส่วนส่วนแบ่งการตลาดของบริษัทเปรียบเทียบกับย้อนหลัง 3 ปี

| ส่วนแบ่งตลาด (ร้อยละ) | 2559 | 2560 | 2561 |
|-----------------------|-------|-------|-------|
| กรุงเทพและปริมณฑล | 9.64 | 10.24 | 10.17 |
| ชลบุรี | 11.15 | 11.99 | 13.26 |
| อยุธยา | 15.95 | 20.03 | 15.52 |
| ฉะเชิงเทรา | - | 1.20 | 2.09 |
| ระยอง | 4.30 | 7.03 | 9.38 |
| จันทบุรี | 6.77 | 6.02 | 7.15 |
| นครปฐม | 2.12 | 4.71 | 4.28 |
| นครราชสีมา | - | 3.19 | 7.05 |
| บุรีรัมย์ | - | - | 3.01 |
| สมุทรสาคร | - | 2.53 | 9.32 |
| ปราจีนบุรี | - | - | 10.96 |
| นครนายก | - | - | 6.70 |
| สระบุรี | - | - | 0.20 |

ที่มา: บริษัท

2.5 การจัดหาบริการ

2.5.1 แหล่งที่มาของเงินทุน

แหล่งที่มาของเงินทุนของบริษัทสามารถสรุปได้ ดังนี้

1. เงินที่รับจากการชำระค่างวดเป็นแหล่งเงินทุนที่สำคัญของบริษัท โดยบริษัทจะนำเงินที่ได้รับจากการชำระค่างวดของลูกค้าในส่วนที่เหลือจากการหักค่าใช้จ่ายต่างๆ ไปเป็นเงินทุนในการให้สินเชื่อกับลูกค้า
2. เงินกู้ยืมระยะสั้นและระยะยาวจากธนาคารพาณิชย์ และสถาบันการเงินในประเทศ
3. เงินกู้ยืมจากผู้ถือหุ้นใหญ่และกรรมการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทไม่มียอดเงินทุนจากแหล่งดังกล่าวแล้ว
4. ส่วนของผู้ถือหุ้นซึ่งประกอบด้วยทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วและกำไรสะสม
5. เงินที่รับจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไป (IPO)
6. เงินที่รับจากการเสนอขายตราสารหนี้ระยะสั้น (ตั๋วแลกเงิน)
7. เงินที่รับจากการเสนอขายตราสารหนี้ระยะยาว (หุ้นกู้)



ทั้งนี้ แหล่งที่มาของเงินทุนในส่วนของผู้ถือหุ้น เงินกู้ยืม และส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ประกอบด้วย

หน่วย : บาท

| แหล่งที่มาของเงินทุน | 2559 | | 2560 | | 2561 | |
|---|----------------------|----------------|----------------------|----------------|----------------------|----------------|
| เงินกู้ยืม | 2,231,676,961 | 53.90% | 2,742,984,566 | 56.69% | 3,317,995,080 | 58.71% |
| เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน | 0.00 | 0.00% | 30,000,000 | 0.62% | 200,000,000 | 3.54% |
| เงินกู้ยืมระยะสั้น | 325,492,123 | 7.86% | 233,258,283 | 4.82% | 522,663,928 | 9.25% |
| เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี | 777,146,012 | 18.77% | 1,061,821,634 | 21.94% | 1,497,959,547 | 26.51% |
| เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน - สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี | 481,214,537 | 11.62% | 768,807,035 | 15.89% | 947,505,455 | 16.77% |
| หุ้นกู้ส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี | 0.00 | 0.00% | 499,231,464 | 10.32% | 149,866,150 | 2.65% |
| ตราสารหนี้ - หุ้นกู้ - สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี | 647,824,289 | 15.65% | 149,866,150 | 3.10% | - | - |
| ส่วนของผู้ถือหุ้น | 1,908,640,958 | 46.10% | 2,095,758,212 | 43.31% | 2,333,067,423 | 41.29% |
| รวม | 4,140,317,919 | 100.00% | 4,838,742,778 | 100.00% | 5,651,062,503 | 100.00% |

2.5.2 นโยบายการบริหารจัดการแหล่งที่มาของเงินทุน

สำหรับนโยบายการบริหารจัดการแหล่งที่มาของเงินทุนในอนาคต บริษัทมีนโยบายในการจัดหาแหล่งเงินทุนให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การใช้จ่าย โดยคำนึงถึงความเหมาะสมของระยะเวลาการชำระคืนและอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น รวมถึงเงื่อนไขที่ต้องปฏิบัติตามสัญญาเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน

2.5.3 เงื่อนไขที่ต้องปฏิบัติตามสัญญาเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน

แหล่งที่มาของเงินทุนที่สำคัญเพื่อใช้ในการขยายธุรกิจของบริษัทจะได้มาจากเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินภายในประเทศ โดยในสัญญาเงินกู้มีเงื่อนไขสำคัญที่บริษัทมีภาระต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการเงินบางประการซึ่งสรุปได้ดังนี้

1. บริษัท เอส ชาร์เตอร์ จำกัด ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท ต้องดำรงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 26 ภายหลังการเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
2. บริษัทต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนให้ไม่เกินกว่า 4.0:1
3. บริษัทต้องดำรงอัตราส่วนลูกหนี้เข้าซื้อค้างชำระเกินกว่า 3 เดือนขึ้นไปต่อลูกหนี้เข้าซื้อทั้งหมดให้ไม่เกินร้อยละ 15
4. บริษัทต้องดำรงอัตราส่วนลูกหนี้เข้าซื้อค้างชำระไม่เกิน 3 เดือนต่อหนี้เงินกู้ให้ไม่น้อยกว่า 1.2:1

2.5.4 นโยบายการให้กู้ยืมเงิน

บริษัทได้มีการกำหนดคุณสมบัติของลูกค้าที่ต้องการขอสินเชื่อสำหรับการเข้าซื้อรถจักรยานยนต์ว่าต้องมีแหล่งรายได้ที่เพียงพอต่อความสามารถในการชำระหนี้ โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก ได้แก่ บุคคลธรรมดาทั่วไป ซึ่งมีรายได้ที่มั่นคงและเพียงพอสำหรับการจ่ายชำระคืนหนี้ตามเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด

**3. ปัจจัยความเสี่ยง**

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัทที่อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนผลตอบแทนจากการลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญสามารถสรุปได้ ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงด้านการแข่งขันเพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาด

การเข้าสู่ธุรกิจสินเชื่อบริษัทซื้อรถจักรยานยนต์มาเพียง 8 ปี บริษัทอาจมีความเสี่ยงด้านการแข่งขันในการก้าวขึ้นสู่การมีส่วนแบ่งทางการตลาดที่เพิ่มขึ้นซึ่งต้องใช้เวลาระยะหนึ่ง และความเสี่ยงเรื่องการแข่งขันกับผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้าสู่อุตสาหกรรม อย่างไรก็ตามการที่มีผู้บริหารและทีมงานที่มีประสบการณ์และความเข้าใจในธุรกิจสินเชื่อบริษัทซื้ออย่างดีไม่น้อยกว่า 20 ปี สนับสนุนให้บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ (Dealer)

3.2 ความเสี่ยงจากคุณภาพที่ลดลงของลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ

ในการประกอบธุรกิจ บริษัทจำเป็นต้องทำการขยายพอร์ตลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อในอัตราที่สูงเพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาด อาจเป็นผลให้บริษัทต้องพิจารณาเรื่องการรักษาความเหมาะสมระหว่างการขยายพอร์ตลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อกับการมีความยืดหยุ่นในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อเพื่อให้ได้สินเชื่อที่มีคุณภาพ หากบริษัทไม่สามารถรักษาความเหมาะสมดังกล่าวได้ บริษัทอาจต้องรับรู้ค่าใช้จ่ายหนี้สูญและหนี้สงสัยจะสูญมากขึ้นจากการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญที่มากขึ้นหากคุณภาพลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อด้อยลง

บริษัทมีมาตรการป้องกันความเสี่ยงจากการมีค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นอันเป็นผลมาจากคุณภาพของลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ โดยบริษัทใช้มาตรการยึดรถจักรยานยนต์ของลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อที่มีปัญหาในการชำระค่างวดและเข้าเงื่อนไขการยึดรถให้เร็วที่สุด พร้อมทั้งรับทำการจำหน่ายรถจักรยานยนต์ที่ยึดออกให้เร็วที่สุด เนื่องจากหากล่าช้าอาจทำให้ทรัพย์สินให้เช่าซื้อเกิดการเสียหายและเกิดผลขาดทุนจากการจำหน่ายทรัพย์สินให้เช่าซื้อมากขึ้น

ที่ผ่านมาในการจำหน่ายรถจักรยานยนต์ที่ยึดมา พบว่าบริษัทมีความสามารถในการจำหน่ายรถยึดออกได้สูงมากถึงร้อยละ 99.40 ร้อยละ 99.29 และร้อยละ 97.34 ในปี 2559 ปี 2560 และปี 2561 ตามลำดับ

| รายละเอียด | 2559 | 2560 | 2561 |
|--|-------------|-------------|-------------|
| จำนวนรถจักรยานยนต์ยึดได้ตั้งงวด (คัน) | 250 | 307 | 377 |
| จำนวนรถจักรยานยนต์ยึดได้ (คัน) | 9,520 | 9,907 | 11,910 |
| ยอดรวมจำนวนรถจักรยานยนต์ยึดได้ (คัน) | 9,770 | 10,214 | 12,287 |
| จำนวนรถจักรยานยนต์ยึดที่ขายออก (คัน) | 9,463 | 9,837 | 11,593 |
| จำนวนรถจักรยานยนต์ยึดที่ขายออกต่อยอด | 99.40 | 99.29 | 97.34 |
| รวมจำนวนรถจักรยานยนต์ยึดได้ (%) | | | |
| มูลค่าสินทรัพย์รอการขายที่ยึดได้ (บาท) | 426,766,815 | 461,478,883 | 576,971,893 |
| ขาดทุนจากการด้อยค่าและการจำหน่ายสินทรัพย์รอขาย (บาท) | 147,688,718 | 167,882,746 | 229,589,174 |

นอกจากนี้ บริษัทได้กำหนดมาตรการในการลดความเสี่ยงกรณีคุณภาพลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อที่อาจด้อยลง และมีผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัท โดยกำหนดนโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ และค่าเผื่อด้อยค่าสินทรัพย์รอขายที่เข้มงวดเพียงพอที่จะรองรับหนี้สูญและขาดทุนจากการด้อยค่าและจำหน่ายที่เกิดขึ้นในแต่ละปี ดังนี้



หน่วย : บาท

| รายละเอียด | 2559 | 2560 | 2561 |
|----------------------------|-------------|-------------|-------------|
| ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ | 489,913,743 | 678,781,092 | 751,343,850 |
| ค่าเผื่อด้อยค่า | 5,828,755 | 7,626,786 | 15,232,808 |
| หนี้สูญ | 156,915,781 | 178,901,563 | 365,573,001 |
| ขาดทุนจากด้อยค่าและจำหน่าย | 147,688,718 | 167,882,746 | 229,589,174 |

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 ชาร์เตอร์ จำกัด การดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น การดำรงอัตราส่วนลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อที่ค้างชำระไม่เกิน 3 งวดต่อลูกหนี้เช่าซื้อทั้งหมด เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทอาจมีความเสี่ยงที่ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญาเงินกู้ได้ ซึ่งจะมีผลให้บริษัทมีภาระต้นทุนเงินกู้ที่เพิ่มขึ้น บริษัทอาจถูกเรียกคืนเงินกู้ หรือบริษัทอาจไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาเงินกู้ยืม และบริษัทอาจไม่สามารถจ่ายเงินปันผลได้

ทั้งนี้ จากประวัติที่ผ่านมาของบริษัทในการปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญาเงินกู้ กล่าวได้ว่าบริษัทสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญาเงินกู้ได้ทุกประการ นอกจากนี้ การเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เป็นการลดความเสี่ยงจากการที่บริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญาเงินกู้ตามที่กล่าวไว้ข้างต้นได้ เนื่องด้วยเวลาที่บริษัทมีสถานะเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สามารถเพิ่มความน่าเชื่อถือของบริษัทและทำให้บริษัทสามารถเจรจาผ่อนปรนเงื่อนไขสัญญาเงินกู้ได้

3.6 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

การเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยส่งผลให้ส่วนต่างอัตราดอกเบี้ยของบริษัทลดลง อย่างไรก็ตาม ความเสี่ยงที่ผลการดำเนินงานของบริษัทจะได้รับผลกระทบจากการมีส่วนต่างอัตราดอกเบี้ยที่ลดลงจะมีไม่มากนัก เนื่องจากการขึ้นอัตราดอกเบี้ยแต่ละครั้งจะปรับขึ้นเพียงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับส่วนต่างของอัตราดอกเบี้ยของธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อ นอกจากนี้ ความสามารถในการแข่งขันด้านการบริหารจัดการค่าใช้จ่ายของบริษัทจะสามารถบรรเทาความเสี่ยงจากการลดลงของส่วนต่างอัตราดอกเบี้ยได้



3.7 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะด้านกลุ่มหลักเพียงกลุ่มเดียว

การประสบความสำเร็จของบริษัทได้อย่างรวดเร็วในระดับที่น่าพอใจนับจากการเริ่มก่อตั้งเพียง 8 ปีนั้น มาจากบุคลากรหลักที่มีประสบการณ์ มีความชำนาญ เป็นที่รู้จักในอุตสาหกรรมเพียงกลุ่มเดียว ในอนาคตหากบริษัทต้องสูญเสียผู้บริหารหลักกลุ่มดังกล่าวจะส่งผลให้บริษัทอาจประสบความเสี่ยงในการดำรงอยู่ของธุรกิจ

ความเสี่ยงในเรื่องนี้สามารถป้องกันได้จากการที่กลุ่มผู้บริหารหลักของบริษัท ซึ่งถือได้ว่าเป็นผู้ร่วมก่อตั้งบริษัทร่วมกับผู้ถือหุ้นใหญ่ ได้ร่วมถือหุ้นโดยตรงในบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 3.56 ซึ่งเป็นการเพิ่มแรงจูงใจในการทุ่มเทความสามารถเพื่อให้บริษัทได้รับผลประโยชน์ ซึ่งจะส่งผลดีต่อผู้ถือหุ้นของบริษัททั้งหมดในอนาคต นอกจากนี้ บริษัทยังได้มีการจัดฝึกอบรมและเร่งพัฒนาบุคลากรรุ่นใหม่อย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการปฏิบัติงาน และเป็นการเตรียมการสำหรับการเติบโตทางธุรกิจในอนาคต

3.8 ความเสี่ยงจากสัญญาเช่าซื้อและเล่มทะเบียนรถจักรยานยนต์สูญหายหรือได้รับความเสียหายจากอัคคีภัย

สัญญาสินเชื่อเช่าซื้อและเล่มทะเบียนรถจักรยานยนต์ ซึ่งใช้เป็นหลักฐานแสดงกรรมสิทธิ์รถจักรยานยนต์ถือเป็นเอกสารทางกฎหมายหลักในการดำเนินธุรกิจของบริษัท หากในกรณีที่หลักฐานดังกล่าวสูญหายหรือได้รับความเสียหายจากอัคคีภัย อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจและผลการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทเล็งเห็นถึงความเสี่ยงจากเหตุการณ์ดังกล่าว จึงจัดให้มีมาตรการในการลดความเสี่ยงโดยจัดเก็บเอกสารสำคัญไว้ในห้องเก็บเอกสารของบริษัท รวมทั้งบริษัทได้มีการทำประกันอัคคีภัยอาคาร ทั้งนี้ บริษัทยังมีนโยบายการเก็บเอกสารทั้งหมดในรูปแบบข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อป้องกันการสูญหายหรือการได้รับความเสียหายจากภัยต่างๆ

3.9 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 2560 มีรายละเอียดดังนี้

หน่วย:บาท

| ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน | ลักษณะกรรมสิทธิ์ | ภาระค้ำประกัน | ราคาทุน | มูลค่าตามบัญชีสุทธิ |
|--|------------------|---------------|--------------------|---------------------|
| ที่ดิน | เจ้าของ | - | 45,620,289 | 45,620,289 |
| อาคารและสิ่งปลูกสร้างอาคารสถานที่ | เจ้าของ | - | 41,531,371 | 34,708,419 |
| ส่วนปรับปรุงอาคารสถานที่ | เจ้าของ | - | 212,289 | 188,379 |
| เครื่องตกแต่งและ เครื่องใช้สำนักงาน | เจ้าของ | - | 8,178,767 | 3,305,062 |
| เครื่องปรับอากาศ | เจ้าของ | - | 4,067,327 | 579,846 |
| โทรศัพท์และอุปกรณ์ | เจ้าของ | - | 2,279,423 | 763,963 |
| ระบบคอมพิวเตอร์ | เจ้าของ | - | 8,640,247 | 1,991,603 |
| ยานพาหนะ | เจ้าของ | - | 15,279,970 | 2,237,276 |
| รวมทั้งสิ้น | | | 125,809,683 | 89,394,837 |

หมายเหตุ : ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ ไม่มีทรัพย์สินที่มีภาระค้ำประกัน



4.2 ทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีรายละเอียดดังนี้

หน่วย:บาท

| ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน | ลักษณะกรรมสิทธิ์ | ภาระค้ำประกัน | ราคาทุน | มูลค่าตามบัญชีสุทธิ |
|--|------------------|---------------|-------------|---------------------|
| ที่ดิน | เจ้าของ | - | 45,620,289 | 45,620,289 |
| อาคารและสิ่งปลูกสร้างอาคารสถานที่ | เจ้าของ | - | 41,531,371 | 32,619,699 |
| ส่วนปรับปรุงอาคารสถานที่ | เจ้าของ | - | 528,371 | 489,029 |
| เครื่องตกแต่งและ เครื่องใช้สำนักงาน | เจ้าของ | - | 9,351,702 | 3,367,738 |
| เครื่องปรับอากาศ | เจ้าของ | - | 4,355,134 | 683,761 |
| โทรศัพท์และอุปกรณ์ | เจ้าของ | - | 2,250,313 | 392,321 |
| ระบบคอมพิวเตอร์ | เจ้าของ | - | 9,336,733 | 1,696,847 |
| ยานพาหนะ | เจ้าของ | - | 16,239,006 | 2,051,036 |
| รวมทั้งสิ้น | | | 129,212,919 | 86,920,720 |

หมายเหตุ : ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ ไม่มีทรัพย์สินที่มีภาระค้ำประกัน.



5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5.00 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 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 2561 |
| ชนิดของหุ้น | : หุ้นสามัญจำนวน 613,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 |
| Home Page | : www.sgroup.co.th |
| E-mail | : info@sgroup.co.th |
| โทรศัพท์ | : (66) 2022 8888 |
| โทรสาร | : (66) 2158 7948 |

บุคคลอ้างอิงอื่น ๆ

| | |
|----------------------|--|
| 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 อาคารตรีทิพย์ ชั้น 1 ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500 โทรศัพท์ (66) 2230 1000 , (66) 2231 4333 |
| ผู้สอบบัญชี | : นางสาวรัชดา ยงสวัสดิ์วาณิชย์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 4951 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