

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท

บริษัท ชินเนอร์เจติก ออโต้ เพอร์ฟอร์แมนซ์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ประกอบธุรกิจรถยนต์ให้เช่า ที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างตรงจุด ภายใต้แบรนด์ เอแซป (“asap”) โดยมีวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจว่า “บริษัทมุ่งมั่นในการเป็นผู้นำในตลาด โดยมอบบริการที่ดีเยี่ยม ผ่านเทคโนโลยีโดยทีมงานที่มีคุณภาพ” ปัจจุบัน บริษัทมีบริการรถยนต์ให้เช่า 6 รูปแบบ คือ 1) บริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาว (Operating Lease) แบบครบวงจร ซึ่งมุ่งเน้นการให้บริการแก่ลูกค้านิติบุคคล และส่วนใหญ่มีการทำสัญญากับลูกค้าเป็นระยะเวลาประมาณ 4 ปี ถึง 5 ปี โดยการให้เช่ารถยนต์ระยะยาวแบบครบวงจรประกอบด้วยบริการด้านต่างๆ ได้แก่ การจัดการรถยนต์ การออกแบบและปรับแต่งรถยนต์ตามความต้องการของลูกค้า การซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ การให้บริการรถทดแทน และบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง 2) บริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้น ซึ่งมุ่งเน้นการให้บริการแก่ลูกค้าบุคคลธรรมดา 3) บริการรถยนต์ให้เช่าพร้อมคนขับ (Limousine) ซึ่งมุ่งเน้นการให้เช่ารถยนต์ระยะยาวแก่ลูกค้านิติบุคคลที่มีความต้องการเช่ารถยนต์พร้อมบริการคนขับรถ โดยมีบริการด้านต่างๆ เช่นเดียวกับบริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวแบบครบวงจร แต่มีบริการเพิ่มเติม คือ บริการคนขับรถ และบริการบริหารจัดการรถและคนขับรถ 4) บริการรถยนต์ให้เช่าผ่านแอปพลิเคชัน (asap GO & Haupcar) ซึ่งมุ่งเน้นการให้บริการแก่ลูกค้านิติบุคคลและลูกค้าบุคคลทั่วไปที่มีความต้องการใช้รถยนต์ชั่วคราวตามจุดจอดรถทั่วกรุงเทพฯ และต้นปี 2562 บริษัทจะมีการพัฒนาแอปพลิเคชันของบริษัทชื่อ asap App ซึ่งจะสามารถใช้บริการของบริษัทได้ในทุกบริการ 5) โลฟิสต์ สตรีทมอลล์ (asap Auto Park) ศูนย์บริการรถเช่าและรถยนต์มือสองครบวงจร รวมถึงแหล่งรวมอาหาร เครื่องดื่ม และ 6) แฟรนไชส์ asap Select ศูนย์บริการให้เช่าระยะสั้นและจำหน่ายรถมือสอง

สำหรับบริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวแบบครบวงจร บริษัทมีการปรับปรุงพัฒนาการให้บริการและขยายฐานลูกค้า ทำให้กิจการของบริษัทมีการเติบโตมาอย่างต่อเนื่อง จนถึงปัจจุบันซึ่งเข้าสู่ปีที่ 13 ของการดำเนินธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีรถยนต์ทั้งหมด 17,142 คัน ซึ่งเพิ่มขึ้นร้อยละ 50 เมื่อเปรียบเทียบกับจำนวนรถยนต์ทั้งหมด 11,395 คัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 แบ่งเป็นรถยนต์ให้เช่าตามประเภทธุรกิจ ได้แก่ รถยนต์ให้เช่าระยะยาวจำนวน 14,750 คัน รถยนต์ให้เช่าระยะสั้นจำนวน 693 คัน รถยนต์ให้เช่าพร้อมคนขับจำนวน 141 คัน รถยนต์ให้เช่าผ่านแอปพลิเคชันจำนวน 95 คัน รถยนต์ให้เช่ารถส่งมอบจำนวน 147 คัน รถยนต์ทดแทนจำนวน 1,295 คัน และรถยนต์อื่นๆ (รถยนต์รอขาย รถยนต์รอเคลมซาก ฯลฯ) จำนวน 21 คัน

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทมีความมุ่งมั่นในการให้เช่ารถยนต์พร้อมกับการให้บริการอื่นๆ ที่สามารถตอบสนองต่อความต้องการและครอบคลุมความต้องการของลูกค้าด้วยคุณภาพงานบริการที่ดีเยี่ยม พร้อมสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นและไว้วางใจในการเช่ารถยนต์จากบริษัท ซึ่งเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีในระยะยาวกับลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ ด้วยความรู้ ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจของทีมงานผู้บริหารที่มีมาอย่างยาวนาน บริษัทเชื่อมั่นว่าจะสามารถสร้างโอกาสในการให้เช่ารถยนต์กับลูกค้ารายใหม่ๆ ได้อย่างต่อเนื่อง พร้อมรักษาคุณภาพงานบริการ และ

ความสัมพันธ์อันดีที่มีต่อลูกค้าและคู่ค้า อันจะนำไปสู่การเติบโตของบริษัทย่างยั่งยืน โดยมีเป้าหมายการดำเนินธุรกิจในด้านต่างๆ ดังนี้

- ด้านการให้บริการ – บริษัทมีเป้าหมายที่จะสร้างการเติบโตและความยั่งยืนในธุรกิจบริการรถยนต์ให้เข้าโดยการเพิ่มลักษณะและช่องทางการให้บริการต่างๆ ซึ่งรวมถึงการนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ มาปรับใช้กับการให้บริการ เพื่อให้บริการของบริษัทมีความทันสมัยและสอดคล้องกับสภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป เช่น แนวโน้มที่ผู้บริโภคหันมานิยมการทำธุรกรรมต่างๆ ได้ด้วยตนเองบนอุปกรณ์ (Device) ต่างๆ เช่น โทรศัพท์มือถือ หรือกระแสการตอบรับโครงสร้างธุรกิจแบบแบ่งปัน (Sharing Economy) ที่บุคคลหรือองค์กรนำทรัพย์สินที่ตนเองมีมากเกินความจำเป็นมาแบ่งปันให้ผู้อื่นได้ใช้ผ่านการให้บริการบนแพลตฟอร์มต่างๆ ผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์ เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อเป็นการสร้างประสบการณ์ที่ดีในการใช้บริการให้แก่ลูกค้าของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทจะยังคงมุ่งเน้นการรักษาฐานลูกค้าเดิมเอาไว้ควบคู่ไปกับการสร้างฐานลูกค้าใหม่ๆ โดยบริษัทจะปรับปรุงและพัฒนาบริการให้ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริการของบริษัทสามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าและสร้างความประทับใจสูงสุดให้แก่ลูกค้า ซึ่งจะส่งผลให้เกิดเป็นความสัมพันธ์ที่ดีในระยะยาวระหว่างบริษัทและลูกค้า
- ด้านการบริหารจัดการ – บริษัทมีเป้าหมายที่จะเพิ่มรายได้และความสามารถในการทำกำไรอย่างต่อเนื่อง โดยจะมุ่งสร้างการเติบโตของรายได้ที่มาจากบริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาว (Operating Lease) ที่เป็นธุรกิจหลักของบริษัทในปัจจุบัน เช่น การเพิ่มรายได้ที่มาจากลูกค้าเก่า การเพิ่มจำนวนลูกค้ารายใหม่ซึ่งอยู่ในกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเดิม หรือการขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมายใหม่ เป็นต้น รวมทั้งบริษัทจะแสวงหาและเพิ่มรายได้และสัดส่วนของรายได้ที่มาจากบริการใหม่ๆ ทั้งจากบริการใหม่ที่บริษัทได้เริ่มดำเนินการไปแล้ว ได้แก่ บริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้น และบริการรถยนต์ให้เช่าพร้อมคนขับ และจากบริการใหม่ที่บริษัทยังไม่เคยให้บริการ โดยมีเป้าหมายว่าบริการใหม่จะสามารถสร้างอัตราผลตอบแทนที่สูงขึ้นเมื่อเทียบกับบริการเดิมที่บริษัทมีอยู่ นอกจากนี้ บริษัทจะดำเนินการปรับปรุงและพัฒนาการบริหารต้นทุนในด้านต่างๆ ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นอย่างต่อเนื่อง เช่น การเพิ่มหรือปรับปรุงช่องทางการจำหน่ายรถยนต์ที่ครบกำหนดสัญญาหรือปลดระวางแล้วเพื่อเพิ่มอัตรากำไรขั้นต้นจากการขายรถยนต์ดังกล่าวให้มากขึ้น เป็นต้น

ทั้งนี้ จากแนวโน้มการเติบโตของอุตสาหกรรมรถยนต์ให้เช่า และโอกาสจากการที่ประเทศไทยเข้าสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ซึ่งบริษัทเชื่อมั่นว่าจะช่วยให้การค้าระหว่างประเทศไทยและประเทศอาเซียนมีความคล่องตัวและเติบโตมากขึ้น บริษัทจึงมุ่งมั่นที่จะขยายธุรกิจบริการรถยนต์ให้เช่า โดยอาจเป็นรูปแบบของการลงทุนขยายกิจการ การหาพันธมิตรทางธุรกิจ การร่วมลงทุนกับพันธมิตรทางธุรกิจ และ/หรือ การควบรวมกิจการ โดยการขยายธุรกิจดังกล่าว บริษัทจะศึกษาและพิจารณาความเป็นไปได้ รวมทั้งข้อดี/ข้อเสียของโครงการ เพื่อให้เกิดผลประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท ผู้ถือหุ้น และผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย

1.2 ความเป็นมาและพัฒนากิจการที่สำคัญของบริษัท

บริษัทจดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 10 เมษายน 2549 ด้วยทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเริ่มต้น 5.00 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ จำนวน 500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10.00 บาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจรถยนต์ให้เช่า โดยความเป็นมาและพัฒนากิจการที่สำคัญของกลุ่มบริษัทสามารถสรุปได้ดังนี้

เดือน-ปี

เหตุการณ์

- เมษายน 2549 : จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 10 เมษายน 2549 ด้วยทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 5.00 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจรถยนต์ให้เช่า โดยเริ่มจากบริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวแบบครบวงจรภายใต้ชื่อ sap ซึ่งมุ่งเน้นการให้บริการแก่ลูกค้านิติบุคคล
- กรกฎาคม 2549 : เริ่มให้บริการครั้งแรกแก่บริษัทที่ให้บริการด้านงานไปรษณีย์และการขนส่งสินค้าขึ้นนาระดับโลก
- ธันวาคม 2551 : มีการให้บริการแก่ลูกค้าประเภทอื่นๆ เพิ่มเติม เช่น หน่วยงานราชการและบริษัทเอกชนที่มีชื่อเสียงซึ่งประกอบธุรกิจประเภทต่างๆ เช่น ธุรกิจค้าปลีก/ส่ง และธุรกิจขนส่ง เป็นต้น
- เมษายน 2552 : เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้วจาก 5.00 ล้านบาท เป็น 50.00 ล้านบาท เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2552 เพื่รองรับการขยายธุรกิจ
- ธันวาคม 2552 : มีการให้เช่ารถยนต์ระยะยาวเพิ่มขึ้นเป็นจำนวน 554 คัน และมีการขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มธุรกิจสื่อสาร
- ธันวาคม 2554 : มีการให้เช่ารถยนต์ระยะยาวเพิ่มขึ้นเป็นจำนวน 1,800 คัน และมีการขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมการผลิต
- ธันวาคม 2558 : มีการให้เช่ารถยนต์ระยะยาวเพิ่มขึ้นเป็นจำนวน 4,748 คัน
- : เพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเป็น 225.00 ล้านบาท เพื่อเตรียมพร้อมสำหรับการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และชำระคืนเงินกู้ยืมให้แก่โดยต้าแอท ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท
- : ขยายธุรกิจสู่บริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้นภายใต้ชื่อ asap โดยเริ่มจัดตั้งเคาน์เตอร์ asap เพื่อให้เช่ารถยนต์ระยะสั้นตามสนามบินต่างๆ ซึ่งเริ่มเปิดให้บริการที่สนามบินภูเก็ตเป็นที่แรก
- มกราคม 2559 : เปิดเคาน์เตอร์ asap เพื่อให้เช่ารถยนต์ระยะสั้นที่สนามบินเชียงใหม่
- มีนาคม 2559 : เปิดเคาน์เตอร์ asap เพื่อให้เช่ารถยนต์ระยะสั้นที่สนามบินเชียงใหม่ และสนามบินดอนเมือง
- กรกฎาคม 2559 : เมื่อวันที่ 4 กรกฎาคม 2559 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทมีมติอนุมัติการเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นจากเดิมมูลค่าหุ้นละ 10.00 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 1.00 บาท ซึ่งส่งผลให้จำนวนหุ้นของบริษัทเพิ่มจากเดิม 22.50 ล้านหุ้น เป็น 225.00 ล้านหุ้น นอกจากนี้ ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นยังมีมติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 225.00 ล้านบาท เป็น 330.00 ล้านบาท

เดือน-ปี

เหตุการณ์

	<p>โดยออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 105.00 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท เพื่อเสนอขายต่อประชาชนเป็นครั้งแรก และนำหุ้นสามัญของบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย</p> <p>: เปิดเคาน์เตอร์ asap เพื่อให้เช่ารถยนต์ระยะสั้นที่สนามบินหาดใหญ่</p> <p>: จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 28 กรกฎาคม 2559</p> <p>: ขยายธุรกิจสู่บริการรถยนต์ให้เช่าพร้อมคนขับ</p>
กันยายน 2559	: เปิดเคาน์เตอร์ asap เพื่อให้เช่ารถยนต์ระยะสั้นที่สนามบินสุวรรณภูมิ
พฤศจิกายน 2559	: ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 4/2559 ได้มีมติอนุมัติการ Re-branding ของบริษัท โดยการใช้ชื่อแบรนด์ asap เพียงชื่อเดียวในการให้บริการรถยนต์ให้เช่าทุกประเภทของบริษัท ซึ่งบริษัทคาดว่าจะการ Re-branding เป็น asap จะแล้วเสร็จทั้งหมดภายในช่วงต้นปี 2560
กุมภาพันธ์ 2560	: เมื่อวันที่ 11 กุมภาพันธ์ 2560 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทมีมติอนุมัติการเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นจากเดิมมูลค่าหุ้นละ 1.00 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท ซึ่งส่งผลให้จำนวนหุ้นของบริษัทเพิ่มขึ้นจากเดิม 330.00 ล้านหุ้น เป็น 660.00 ล้านหุ้น
มีนาคม 2560	: เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยเริ่มทำการซื้อขายวันแรกเมื่อวันที่ 30 มีนาคม 2560
มิถุนายน 2560	: เปิดเคาน์เตอร์ asap เพื่อให้เช่ารถยนต์ระยะสั้นที่สนามบินอู่ตะเภา
กรกฎาคม 2560	: ขยายธุรกิจสู่บริการรถยนต์ให้เช่าผ่านแอปพลิเคชัน (asap GO) ลูกค้านิติบุคคล
มิถุนายน 2561	<p>ขยายการให้บริการ asap GO รถเช่ารายชั่วโมง เฟส2 ซึ่งคิดค่าบริการตามการใช้งานจริง เพื่อต่อยอดแนวคิด car sharing โดยมุ่งขยายฐานลูกค้าไปสู่กลุ่มลูกค้าคนทั่วไป สามารถดาวน์โหลดแอปพลิเคชันผ่าน Appstore และ Playstore ในชื่อ haup car และกดลงทะเบียน asap GO เพื่อเข้าใช้บริการได้ทันที พร้อมเพิ่มจุดจอดรถให้บริการเป็น 100 จุด ตามซูเปอร์มาร์เก็ตชั้นนำ อาทิ ฟู้ดแลนด์ สถาบันการเงินและโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์โฮมและคอนโดมิเนียม</p>
กรกฎาคม 2561	<p>เปิดศูนย์รวมการให้บริการรถยนต์อย่างครบวงจร 'asap Auto Park' ในบางนา-ตราด ใกล้สนามบินสุวรรณภูมิ โดยในเฟสแรกจะมีการให้บริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้นและจำหน่ายรถยนต์มือสองครบสัญญาเช่าของ asap พร้อมร้านกาแฟสตาร์บัคส์ ศูนย์บริการเปลี่ยนยาง ออโต้แบคส์และร้านเคเอฟซี เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าในโซนภาคตะวันออก</p>
ตุลาคม 2561	<p>เปิดขายแฟรนไชส์ 'asap Auto Park' ภายใต้แบรนด์ asap Select รวม 4 โมเดล รับการเติบโตของตลาดรถยนต์ให้เช่าและตลาดจำหน่ายรถยนต์มือสองในไทยที่ขยายตัวต่อเนื่อง ย้ำจุดเด่นเงินลงทุนต่ำด้วยราคาเริ่มต้นเพียง 1 ล้านบาท พร้อมสนับสนุนรถยนต์ให้เช่าและรถยนต์มือสอง สร้างความแตกต่างจากแฟรนไชส์รายอื่นๆ ในอุตสาหกรรม ช่วยให้ผู้ลงทุนคืนทุนได้เร็วขึ้น</p>

เดือน-ปี

เหตุการณ์

ตั้งเป้าเปิด asap Select 30 จุด ภายใน 5 ปี

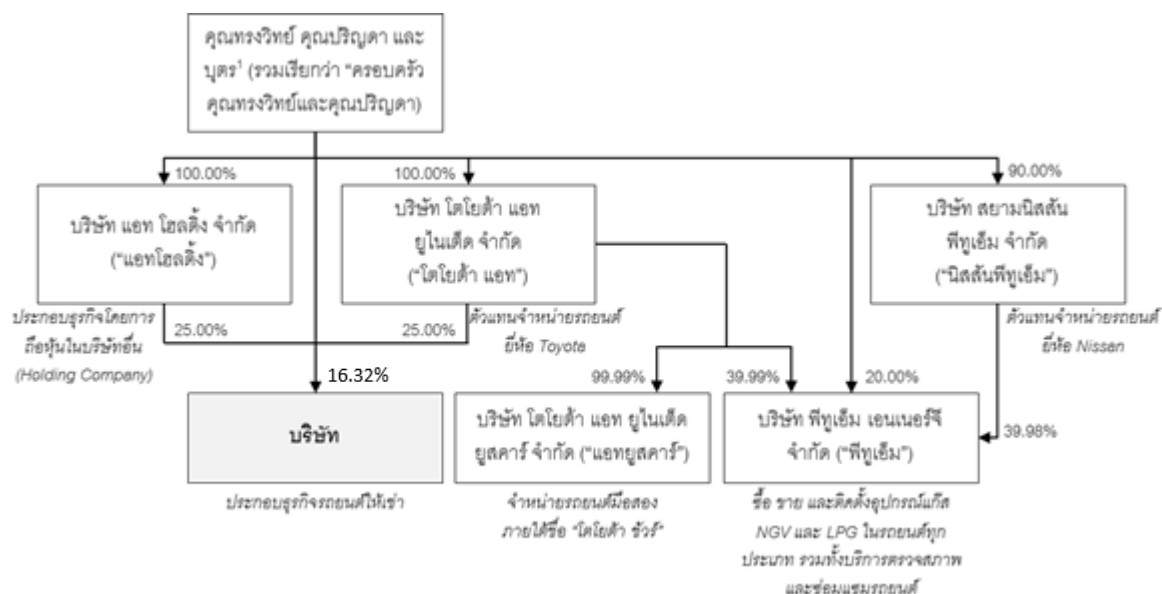
พฤศจิกายน 2561

รับมอบรถยนต์ Toyota C-HR จำนวน 100 คัน จาก บริษัท โตโยต้า มอเตอร์ คอร์ปอเรชั่น ประเทศญี่ปุ่น และกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท โตโยต้า มอเตอร์ ประเทศไทย จำกัด จำกัด เพื่อนำมาให้บริการแก่ลูกค้าในธุรกิจรถยนต์ให้เข้าถึงตามระยะทาง ภายใต้แบรนด์ asap GO ซึ่งได้นำแนวคิด Car Sharing มาใช้เป็นแกนหลักในการดำเนินธุรกิจ หวังลดการใช้รถยนต์ส่วนตัวและการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ที่สร้างมลพิษในอากาศ สอดคล้องกับแคมเปญของกลุ่มโตโยต้าทั่วโลก ที่ต้องการสร้างความยั่งยืนและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทไม่มีการถือหุ้นในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่



หมายเหตุ: 1 บุตรของคุณทรงวิทย์และคุณปริญดา ประกอบด้วย 1) นายศุภต วิธิปัญญา 2) น.ส.พิชชาภัทร์ วิธิปัญญา และ 3) ด.ญ. พิมพ์ภา วิธิปัญญา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทประกอบด้วย 1) แอทโฮลดิ้ง ซึ่งถือหุ้นบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 25.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 2) โตโยต้าแอท ซึ่งถือหุ้นบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 25.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว และ 3) คุณทรงวิทย์และคุณปริญดา ซึ่งถือหุ้นบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 16.32 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว (ทั้งนี้ หากนับรวมการถือหุ้นทางอ้อมผ่านการถือหุ้นในแอทโฮลดิ้ง และโตโยต้าแอท ซึ่งครอบครัวคุณทรงวิทย์และคุณปริญดา ถือหุ้นใน 2 บริษัทดังกล่าวในสัดส่วนร้อยละ 100.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ดังนั้น สัดส่วนการถือหุ้นรวมของครอบครัวคุณทรงวิทย์และคุณปริญดาในบริษัทจะเท่ากับร้อยละ 66.32 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว)

กลุ่มธุรกิจของครอบครัวคุณทรงวิทย์และคุณปริญดาเป็นธุรกิจตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ดังนั้น การดำเนินธุรกิจของบริษัทจึงมีรายการธุรกรรมทางธุรกิจกับบริษัทในกลุ่มธุรกิจของครอบครัวคุณทรงวิทย์และคุณปริญดา โดยเป็นการดำเนินธุรกิจปกติของบริษัท ซึ่งเกิดขึ้นมาตั้งแต่ในอดีตและคาดว่าจะยังคงเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องต่อไปในอนาคต ทั้งนี้ ความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่สำคัญระหว่างบริษัทกับกลุ่มธุรกิจของครอบครัวคุณทรงวิทย์และคุณปริญดา สามารถสรุปได้ดังนี้ 1) บริษัทมีการสั่งซื้อรถยนต์โดยส่วนใหญ่จากโตโยต้าแอท (ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ Toyota รายใหญ่ของประเทศไทย) เพื่อนำมาให้บริการแก่ลูกค้า เนื่องจากโตโยต้าแอทสามารถจัดหารยนต์ได้ตามลักษณะและปริมาณที่บริษัทต้องการได้อย่างรวดเร็ว 2) บริษัทมีการสั่งซื้อรถยนต์ยี่ห้อ Nissan จากนิสสันฟิวเอม (ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ Nissan) ซึ่งโดยส่วนใหญ่นำมาให้บริการแก่ลูกค้าสำหรับเช่ารถยนต์ระยะสั้น เนื่องจากส่วนใหญ่นิสสันฟิวเอมให้ส่วนลดการสั่งซื้อที่ดีกว่าตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ Nissan รายอื่นๆ และ 3) บริษัทว่าจ้างให้ฟิวเอม (ซึ่งดำเนินธุรกิจติดตั้งอุปกรณ์แก๊ส NGV และ LPG ในรถยนต์ทุกประเภท รวมทั้งบริการตรวจสภาพและซ่อมแซมรถยนต์) ดำเนินการติดตั้งอุปกรณ์แก๊สสำหรับรถยนต์ของบริษัทบางส่วน ซึ่งเป็นจำนวนน้อย เพื่อปรับแต่งให้เหมาะสมตามความต้องการของลูกค้า เนื่องจากฟิวเอมสามารถให้บริการได้อย่างรวดเร็ว ทนกำหนดการที่ลูกค้าต้องการ และมีคุณภาพงานบริการที่ดีอย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้ สำหรับรายการทางธุรกิจอื่นๆ ระหว่างบริษัทและกลุ่มธุรกิจของครอบครัวคุณทรงวิทย์และคุณปริญดาที่กล่าวมาข้างต้นสามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมที่ส่วนที่ 2-12 รายการระหว่างกัน

อย่างไรก็ดี เพื่อเป็นการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ บริษัทได้นำความสัมพันธ์ทางธุรกิจดังกล่าวเสนอให้คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาให้ความเห็น (โปรดดูรายละเอียดในส่วนที่ 2-12 เรื่องรายการระหว่างกัน) พร้อมทั้งเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณานุมัติในหลักการ นอกจากนี้ บริษัทยังได้จัดทำนโยบายการทำรายการระหว่างกัน และนโยบายป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ เพื่อให้มั่นใจว่าความสัมพันธ์ทางธุรกิจต่างๆ กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ จะเป็นไปเพื่อผลประโยชน์สูงสุดของบริษัทและผู้ถือหุ้นทุกราย

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้

บริษัทมีโครงสร้างรายได้สำหรับปี 2559 ถึง ปี 2561 ดังตารางต่อไปนี้

รายการ	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2559		2560		2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการให้เช่ารถยนต์						
1) รายได้จากการให้เช่ารถยนต์ระยะยาว						
ลูกค้าบริษัทเอกชน						
ธุรกิจค้าปลีก / ค้าส่ง	310.53	21.28	384.30	17.94	376.35	14.07
ธุรกิจขนส่ง	130.18	8.92	109.91	5.13	201.85	7.55
ธุรกิจอื่น	421.10	28.85	710.95	33.19	1,195.56	44.69
รวมลูกค้าบริษัทเอกชน	861.81	59.05	1,205.16	56.27	1,773.76	66.30
ลูกค้าหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ	222.32	15.23	364.88	17.04	298.54	11.16
ลูกค้าบุคคลธรรมดา	1.96	0.13	0.86	0.04	0.28	0.01
รวมรายได้จากการให้เช่ารถยนต์ระยะยาว	1,086.09	74.42	1,570.90	73.34	2,072.58	77.47
2) รายได้จากการให้เช่ารถยนต์ระยะสั้น *	18.83	1.29	54.24	2.53	78.80	2.95
3) รายได้จากการให้เช่ารถยนต์พร้อมคนขับ *	28.08	1.92	56.46	2.64	63.59	2.38
4) รายได้จากการให้เช่ารถยนต์ผ่านแอปพลิเคชัน			0.03	0.00	2.56	0.10
รวมรายได้จากการให้เช่ารถยนต์	1,133.00	77.63	1,681.63	78.51	2,217.53	82.89
รายได้จากการขายรถยนต์	304.32	20.85	430.49	20.10	415.13	15.52
รายได้ค่าเช่าพื้นที่และบริการ **					1.68	0.06
รายได้อื่น ***	22.11	1.51	29.79	1.39	40.82	1.53
รวมรายได้	1,459.43	100.00	2,141.91	100.00	2,675.16	100.00

* บริษัทเริ่มมีการให้เช่ารถยนต์พร้อมคนขับในเดือนกรกฎาคม 2559 และเริ่มให้บริการรถยนต์เช่าผ่านแอปพลิเคชันในเดือนกรกฎาคม 2560

** โครงการ asap Auto Park เริ่มเปิดให้เช่าพื้นที่บางส่วน เมื่อเดือนกรกฎาคม 2561

*** รายได้อื่น รวมรายได้จากการเช่ารถจากบริษัทประกันภัย

2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทประกอบธุรกิจรถยนต์ให้เช่า ที่สามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า ภายใต้แบรนด์ asap โดยมีลักษณะบริการรถยนต์ให้เช่า 4 รูปแบบ คือ 1) บริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาว (Operating Lease) แบบครบวงจร 2) บริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้น 3) บริการรถยนต์ให้เช่าพร้อมคนขับ (Limousine) และ 4) บริการรถยนต์ให้เช่าผ่านแอปพลิเคชัน (asap GO) โดยมีรายละเอียดรถยนต์สำหรับให้บริการทั้งหมด ดังนี้

จำนวนรถยนต์สำหรับให้บริการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 – 2561

(หน่วย : คัน)

รายการ	ณ วันที่ 31 ธันวาคม		
	2559	2560	2561
รถยนต์ให้เช่า			
รถยนต์เช่าระยะยาว	7,080	9,970	14,750
รถยนต์เช่าระยะสั้น	304	410	693
รถยนต์เช่าพร้อมคนขับ	128	130	141
รถยนต์เช่าผ่านแอปพลิเคชัน		49	95
รวมรถยนต์ให้เช่า	7,512	10,559	15,679
รถยนต์ให้เช่ารถส่งมอบ	320	207	147
รถยนต์ทดแทน	510	574	1,295
รถยนต์อื่น *	63	55	21
รวมรถยนต์ทั้งหมด	8,405	11,395	17,142

* รถยนต์อื่น ประกอบด้วย รถยนต์รอขาย รถยนต์รอเคลมจากบริษัทประกันภัย รถยนต์ที่ใช้ในการบริหารงาน และอื่นๆ

2.2.1 บริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวแบบครบวงจร

บริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวแบบครบวงจร เป็นการให้บริการที่สามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าและอำนวยความสะดวกสูงสุดให้แก่ลูกค้าสำหรับการใช้งานรถยนต์ โดยบริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวแบบครบวงจรมุ่งเน้นการให้บริการแก่ลูกค้านิติบุคคล ซึ่งส่วนใหญ่จะมีการทำสัญญากับลูกค้าเป็นระยะเวลาประมาณ 4 - 5 ปี อย่างไรก็ตาม อาจมีลูกค้าบางส่วนที่เป็นบุคคลธรรมดา โดยเป็นผู้บริหารของลูกค้านิติบุคคลที่ใช้บริการรถยนต์ให้เช่าจากบริษัทอยู่ ซึ่งมีความต้องการใช้งานรถยนต์เพื่อการโดยสารทั่วไป หรือเป็นกลุ่มบุคคลทั่วไปที่มีความต้องการใช้งานรถยนต์เพื่อการประกอบธุรกิจ

บริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวแบบครบวงจร ประกอบด้วยบริการต่างๆ ได้แก่ การจัดหารถยนต์ (Fleet Procurement) การออกแบบและปรับแต่งรถยนต์ตามความต้องการของลูกค้า (Fleet Tailored Modification) การซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ (Fleet Maintenance) การให้บริการรถทดแทน (Replacement Cars) และบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยมีรายละเอียดดังนี้

1) การจัดหารถยนต์ (Fleet Procurement)

บริษัทมีความสามารถและความพร้อมในการจัดหารถยนต์ตามความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและทันเวลาที่ลูกค้ากำหนด ไม่ว่าจะเป็นการจัดหารถยนต์ในปริมาณต่างๆ ตั้งแต่จำนวนเพียงแค่ 1 คัน หรือมากกว่า 100 คัน รวมทั้งการจัดหารถยนต์ในลักษณะที่ลูกค้าต้องการ ทั้งรถยนต์มาตรฐาน (Standard Fleet) ซึ่งเป็นรถยนต์ที่ไม่มีการปรับแต่งหรือติดตั้งอุปกรณ์ใดๆ เพิ่มเติม และรถยนต์ปรับแต่ง (Modified Fleet) ซึ่งเป็นรถยนต์ที่มีการออกแบบและปรับแต่งหรือติดตั้งอุปกรณ์เพิ่มเติมตามความต้องการของลูกค้า โดยบริษัทมีการจัดหารถยนต์ให้เข้าหลากหลายประเภท ยี่ห้อ และรุ่น ซึ่งได้แก่ รถยนต์นั่งขนาดเล็ก ขนาดกลาง ขนาดใหญ่ รถผู้บริหาร (Executive Car) รถกระบะ และรถตู้ ของยี่ห้อต่างๆ เช่น Toyota Honda Nissan Isuzu Ford Chevrolet Mercedes-Benz BMW และ Volvo เป็นต้น

สำหรับการให้บริการจัดหารถยนต์ เมื่อลูกค้ามีความต้องการใช้งานรถยนต์ ไม่ว่าจะเป็นวัตถุประสงค์ใดก็ตาม ลูกค้าเพียงแจ้งความต้องการ วัตถุประสงค์การใช้งาน และเงื่อนไขอื่นๆ บริษัทจะอำนวยความสะดวกทั้งหมดในการจัดหารถยนต์ที่พร้อมใช้งานให้แก่ลูกค้า ซึ่งจะช่วยให้ลูกค้าประหยัดเวลาในการดำเนินการต่างๆ เพื่อจัดหารถยนต์มาใช้งาน โดยการให้บริการจัดหารถยนต์ของบริษัทครอบคลุมการดำเนินงานตั้งแต่การศึกษาความต้องการและวัตถุประสงค์การใช้งานรถยนต์ของลูกค้า โดยบริษัทจะคัดเลือกรถยนต์ที่เหมาะสมกับวัตถุประสงค์การใช้งานและตรงตามความต้องการภายใต้เงื่อนไขที่ลูกค้ากำหนด แล้วนำเสนอให้ลูกค้าพิจารณาต่อไป เช่น ลูกค้ามีความต้องการใช้รถยนต์สำหรับขนส่งผักและผลไม้ ซึ่งในบางครั้งอาจต้องมีการขนส่งในระยะทางไกลและใช้ระยะเวลานาน ลูกค้าจึงมีความกังวลเกี่ยวกับการเก็บรักษาสินค้าที่ขนส่ง กรณีนี้ บริษัทจะนำเสนอรถกระบะที่เหมาะสมแก่การบรรทุกและขนส่งสินค้าในระยะทางไกล โดยมีการปรับแต่งติดตั้งตู้แช่เย็นที่มีอุณหภูมิเหมาะสมเพิ่มเติมเพื่อเก็บรักษาผักและผลไม้ไว้ได้นาน เป็นต้น ซึ่งหากลูกค้าตกลงตามข้อเสนอแนะของบริษัท บริษัทจะติดต่อตัวแทนจำหน่ายรถยนต์เพื่อเจรจาเรื่องลักษณะและปริมาณรถยนต์ที่ต้องการ โดยก่อนรับมอบรถยนต์จากบริษัทตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ บริษัทจะตรวจสอบลักษณะรถยนต์เพื่อให้ถูกต้องและครบถ้วนตามลักษณะที่ต้องการ แล้วจึงส่งมอบรถยนต์ให้แก่ลูกค้าตามสถานที่และเวลาที่กำหนด นอกจากนี้ บริษัทยังช่วยดำเนินการด้านเอกสารต่างๆ เพื่อให้รถยนต์พร้อมใช้งาน เช่น การจดทะเบียนรถยนต์กับกรมการขนส่งทางบก การจัดทำและ/หรือต่อประกันภัยตามพระราชบัญญัติคุ้มครองประสพภัยจากรถ พ.ศ. 2535 การจัดทำและ/หรือต่อกรมธรรม์ประกันภัย และการต่อป้ายภาษีรถยนต์ เป็นต้น

2) การออกแบบและปรับแต่งรถยนต์ตามความต้องการลูกค้า (Fleet Tailored Modification)

เนื่องจากในบางครั้ง ลูกค้ามีความต้องการใช้งานรถยนต์ที่มีลักษณะเฉพาะ เพื่อให้เหมาะสมกับการใช้งานในการดำเนินธุรกิจ หรือเพื่อความสวยงาม บริษัทจึงมีการให้บริการออกแบบและปรับแต่งรถยนต์ตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งบริษัทจะให้ความสำคัญกับการปรับแต่งรถยนต์ที่หลากหลายและรวดเร็ว เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละรายที่แตกต่างกัน โดยบริษัทมีการให้บริการออกแบบและปรับแต่งรถยนต์ทั้งในด้านการใช้งานตามความเหมาะสม เช่น การติดตั้งตู้แช่ ตู้แช่เย็น และหลังคากระบะ เป็นต้น ด้านรูปลักษณ์เพื่อแสดงความเป็นเอกลักษณ์หรือความสวยงาม เช่น การติดสติ๊กเกอร์โลโก้บริษัทลูกค้า การติดสปอยเลอร์ เป็นต้น และด้านพลังงานที่ใช้ในการขับเคลื่อน เช่น การติดตั้งอุปกรณ์แก๊ส NGV LPG

ตัวอย่างรถกระบะที่มีการติดตั้งตู้แห้ง



สำหรับการปรับแต่งหรือติดตั้งอุปกรณ์เพิ่มเติม บริษัทจะติดต่อผู้เชี่ยวชาญในการปรับแต่งหรือติดตั้งอุปกรณ์แต่ละด้านด้วยตนเอง เว้นแต่ในบางครั้งที่ลูกค้ามีการระบุโดยเฉพาะว่าต้องการปรับแต่งหรือติดตั้งอุปกรณ์รถยนต์เพิ่มเติมกับผู้เชี่ยวชาญรายใด ซึ่งหลังจากติดต่อและแจ้งรายละเอียดความต้องการให้ผู้เชี่ยวชาญทราบเรียบร้อยแล้ว บริษัทจะแจ้งให้บริษัทตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ทราบ เพื่อนำรถยนต์ไปดำเนินการปรับแต่งหรือติดตั้งอุปกรณ์เพิ่มเติมกับผู้เชี่ยวชาญที่บริษัทติดต่อไว้ โดยบริษัทจะทำการตรวจสอบความถูกต้องและครบถ้วนหลังการปรับแต่งอีกครั้ง เพื่อให้มั่นใจว่าลูกค้าได้รับรถยนต์ที่มีลักษณะตามที่ต้องการ ทั้งนี้ โดยทั่วไป การปรับแต่งหรือติดตั้งอุปกรณ์จะใช้ระยะเวลาประมาณ 2 – 3 เดือน ขึ้นอยู่กับความยาก/ง่าย และปริมาณของรถยนต์

3) การซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ (Fleet Maintenance)

ในระหว่างที่ลูกค้าใช้บริการรถยนต์ให้เช่าของบริษัท บริษัทจะมีบริการแจ้งเตือนการนำรถยนต์เข้ารับการบำรุงรักษาต่างๆ ให้แก่ลูกค้า เช่น การตรวจเช็คระยะ การเปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่อง เป็นต้น โดยแผนก Call Center จะทำหน้าที่โทรแจ้งเตือนผู้ใช้งานรถยนต์แต่ละคันโดยตรงเมื่อถึงกำหนด นอกจากนี้ หากลูกค้ามีข้อสงสัยหรือเกิดปัญหาในการใช้งาน ไม่ว่าจะเรื่องใดก็ตาม รวมทั้งกรณีที่ยานยนต์ชำรุดเสียหาย ลูกค้าสามารถติดต่อแผนก Call Center ของบริษัทได้ตลอด 24 ชั่วโมง โดยทีมงาน Call Center ของบริษัทจะเตรียมพร้อมตอบข้อสงสัยและประสานงานให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องช่วยดำเนินการแก้ไขปัญหาของลูกค้าให้แล้วเสร็จโดยเร็ว ซึ่งในกรณีที่ลูกค้าต้องการนำรถยนต์เข้าซ่อมที่ศูนย์บริการ แผนก Call Center จะช่วยอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าโดยการประสานงานกับศูนย์ซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ต่างๆ เพื่อจัดตารางเวลานัดหมายนำรถยนต์ของลูกค้าเข้าซ่อมให้เร็วที่สุด โดยปัจจุบัน (ณ 31 ธันวาคม 2561) ลูกค้าของบริษัทสามารถนำรถยนต์เข้าใช้บริการที่ศูนย์ซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ได้มากกว่า 1,000 แห่ง ทั่วประเทศไทย ซึ่งประกอบด้วยศูนย์ซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ที่เป็นของบริษัทเองจำนวน 1 แห่ง และอีก 1,266 แห่ง เป็นศูนย์ซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ที่เป็นของบุคคลภายนอก (“ศูนย์นอก”) เช่น ศูนย์บริการของตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อต่างๆ ที่บริษัทมีการซื้อรถยนต์ และศูนย์บำรุงรักษารถยนต์โดยเฉพาะ เป็นต้น

ศูนย์ซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ที่เป็นของบริษัทเอง ตั้งอยู่ที่สำนักงานใหญ่ของบริษัท โดยมีทีมช่างผู้เชี่ยวชาญระบบต่างๆ พร้อมให้บริการ เช่น ระบบแก๊ส ระบบเครื่องปรับอากาศ ระบบไฟ และระบบช่วงล่าง เป็นต้น โดยบริษัทจะจัดให้มีการอบรมความรู้ด้านรถยนต์ให้แก่ทีมช่างอยู่เป็นประจำ เพื่อให้เกิดความรู้และเทคนิค

ใหม่ๆ สำหรับใช้ในการซ่อม สำหรับศูนย์นอกจะประกอบด้วยศูนย์ซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ของยี่ห้อต่างๆ ที่บริษัทมีการให้เช่ารถยนต์อยู่ รวมทั้งศูนย์ติดตั้งและซ่อมอะไหล่รถยนต์ต่างๆ โดยเฉพาะ เช่น ศูนย์ติดตั้งและซ่อมยางรถยนต์ และศูนย์ติดตั้งและซ่อมอุปกรณ์แก๊ส เป็นต้น ซึ่งมีที่ตั้งกระจายอยู่ทั่วประเทศไทย เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า

สำหรับการให้บริการซ่อม เมื่อลูกค้ามีความต้องการที่จะนำรถเข้าซ่อมและแจ้งความต้องการให้ทีมงาน Call Center ทราบแล้ว ทีมงาน Call Center จะจัดหาศูนย์ซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ ซึ่งมีที่ตั้งที่ลูกค้าสะดวกนำรถยนต์เข้าซ่อมมากที่สุด พร้อมนัดหมายวันและเวลาที่ลูกค้าจะนำรถเข้าซ่อม โดยหากเป็นรถยนต์มาตรฐาน บริษัทจะจัดให้ลูกค้านำรถยนต์เข้าซ่อมที่ศูนย์ซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ของยี่ห้อที่ลูกค้าใช้งานอยู่ แต่หากเป็นรถยนต์ที่มีการปรับแต่งหรือติดตั้งอุปกรณ์เพิ่มเติม เช่น รถยนต์ที่มีการติดตั้งอุปกรณ์แก๊ส หรือ ตู้แห้ง เป็นต้น บริษัทจะแนะนำให้ลูกค้านำรถยนต์เข้าซ่อมที่ศูนย์ซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ที่เป็นของบริษัทเอง หรือศูนย์ซ่อมอุปกรณ์ด้านต่างๆ โดยเฉพาะ เนื่องจากศูนย์ซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์โดยทั่วไปของรถยนต์ยี่ห้อต่างๆ จะไม่มีการให้บริการซ่อมแซมอุปกรณ์บางอย่างโดยเฉพาะ

นอกจากการซ่อมและบำรุงรักษาที่ศูนย์ซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ที่เป็นของบริษัทเอง และ ศูนย์นอกแล้ว บริษัทยังมีบริการศูนย์บำรุงรักษาเคลื่อนที่ (Mobile Service) ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีรถ Mobile Service จำนวน 5 คัน เพื่อให้บริการบำรุงเชิงรักษา (Preventive Maintenance) เช่น เช็กระยะ ระบบไฟ และระบบเบรก เป็นต้น โดยบริษัทจะจัดให้มีรถ Mobile Service ไปให้บริการแก่ลูกค้าเมื่อลูกค้าไม่สะดวกที่จะนำรถยนต์เข้าศูนย์บริการด้วยตนเอง เช่น บริษัทที่ประกอบธุรกิจขนส่ง ซึ่งมีการใช้งานรถยนต์ในการดำเนินธุรกิจในช่วงกลางวันเป็นประจำทุกวัน บริษัทจึงให้รถ Mobile Service ไปให้บริการแก่ลูกค้าในช่วงเวลาที่มีการจอดพักรถยนต์ เพื่อทำการบำรุงเชิงรักษาสำหรับรถยนต์ที่ใช้งาน

4) การให้บริการรถทดแทน (Replacement Cars)

การให้บริการรถทดแทนถือเป็นอีกหนึ่งหัวใจสำคัญสำหรับบริการรถยนต์ให้เช่าของบริษัท เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่มีการใช้รถยนต์ในการดำเนินธุรกิจประจำวัน ซึ่งหากรถยนต์เกิดปัญหาจนไม่สามารถใช้งานได้ การดำเนินธุรกิจของลูกค้าอาจได้รับผลกระทบ ดังนั้น บริษัทจึงจัดให้มีบริการรถทดแทน เพื่อช่วยอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าสำหรับการใช้งานรถยนต์ให้ได้มากที่สุด โดยหากรถยนต์ที่ลูกค้าใช้งานอยู่เกิดปัญหา และลูกค้ามีความจำเป็นต้องใช้รถ ณ ขณะนั้น บริษัทจะนำรถทดแทนที่มีรุ่น และลักษณะเทียบเท่ากับรถที่ลูกค้าใช้งานอยู่ไปให้ลูกค้าใช้งานชั่วคราว เพื่อให้ลูกค้าสามารถดำเนินธุรกิจได้ตามปกติ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีรถทดแทนให้บริการจำนวนทั้งหมด 1,295 คัน ประกอบไปด้วยรถยนต์หลากหลายประเภท รุ่น และลักษณะเพื่อรองรับการทดแทนรถยนต์ที่ลูกค้าแต่ละรายใช้งานอยู่ อย่างไรก็ดี บริษัทจะติดตามงานซ่อมให้แล้วเสร็จโดยเร็วที่สุดเพื่อให้ลูกค้าสามารถนำรถยนต์กลับไปใช้งานได้ตามปกติ และบริษัทสามารถนำรถทดแทนกลับมาเตรียมพร้อมใช้งานต่อไป

5) บริการอื่นๆ ที่เกี่ยวเนื่อง

บริการอื่นๆ ที่เกี่ยวเนื่อง เป็นบริการที่บริษัทดำเนินการให้ลูกค้าเป็นกรณีพิเศษตามความต้องการของลูกค้า เช่น บริการจัดคอร์สอบรมการขับขี่ปลอดภัย ซึ่งจะอธิบายวิธีการใช้รถยนต์และวิธีการขับอย่างปลอดภัย เป็นต้น

2.2.2 บริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้น

นอกเหนือจากบริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวแบบครบวงจร ซึ่งมุ่งเน้นการให้บริการแก่ลูกค้านิติบุคคลแล้ว บริษัท ยังมีบริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้น ซึ่งมุ่งเน้นการให้บริการแก่ลูกค้าบุคคลธรรมดาที่มีความต้องการใช้บริการรถยนต์เช่าระยะสั้น ซึ่งอาจเป็นรายวัน หรือรายเดือน เพื่อการโดยสารทั่วไป

เนื่องจากบริษัทเล็งเห็นถึงความต้องการในการเช่ารถยนต์ระยะสั้นของลูกค้าเดิมที่มีเพิ่มมากขึ้น ประกอบกับความต้องการของบริษัทในการสร้างฐานลูกค้าใหม่ที่เป็นบุคคลธรรมดา โดยการใช้ทรัพยากรของบริษัทและฐานลูกค้าที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด รวมทั้งการเล็งเห็นถึงโอกาสในการที่ประเทศไทยเข้าสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) และโอกาสในการเติบโตของภาคการท่องเที่ยวของประเทศไทย บริษัทจึงได้ขยายธุรกิจสู่บริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้น ซึ่งมุ่งเน้นการให้บริการแก่ลูกค้าบุคคลธรรมดาที่มีความต้องการในการใช้งานรถยนต์เพื่อการโดยสารทั่วไป เช่น นักท่องเที่ยว และนักธุรกิจ เป็นต้น โดยในเดือนธันวาคม ปี 2558 บริษัทได้เริ่มจัดตั้งเคาน์เตอร์ asap เพื่อให้เช่ารถยนต์ระยะสั้นตามสนามบินต่างๆ ทั่วประเทศ ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีเคาน์เตอร์ asap ที่เปิดให้บริการแล้วตามสนามบินต่างๆ จำนวน 7 แห่ง ได้แก่ สนามบินภูเก็ต สนามบินเชียงใหม่ สนามบินเชียงราย สนามบินดอนเมือง สนามบินหาดใหญ่ สนามบินสุวรรณภูมิ และสนามบินอุตะภา ทั้งนี้ เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าแต่ละรายที่แตกต่างกันและสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า บริษัทมีความตั้งใจที่จะนำรถยนต์ใหม่และมีจำนวนไม่มากนัก หลากหลายขนาดและยี่ห้อ มาให้บริการแก่ลูกค้า ซึ่งประกอบด้วยรถยนต์นั่งขนาดเล็ก ขนาดกลาง ขนาดใหญ่ รถผู้บริหาร (Executive Car) และรถตู้ของยี่ห้อต่างๆ เช่น Toyota Honda Nissan และ Mercedes-Benz เป็นต้น

ตัวอย่างเคาน์เตอร์ asap



นอกเหนือจากบริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้นแล้ว บริษัทยังมีบริการเสริมอื่นๆ เพื่ออำนวยความสะดวกและเสริมสร้างความปลอดภัยให้แก่ลูกค้าในระหว่างเดินทางอีกด้วย เช่น ที่นั่งเด็ก (Baby Seat) อุปกรณ์นำทาง (GPS Navigator) ที่เก็บจักรยาน (Bicycle Holder) และประกันภัยรถยนต์ชั้น 1

2.2.3 บริการรถยนต์ให้เช่าพร้อมคนขับ

บริการรถยนต์ให้เช่าพร้อมคนขับถือเป็นส่วนหนึ่งของความตั้งใจของบริษัทในการให้บริการรถยนต์ให้เช่าที่สามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าในทุกด้าน ซึ่งบริษัทจะมุ่งเน้นการให้เช่ารถยนต์ระยะยาวแก่ลูกค้านิติบุคคลที่มีความต้องการเช่ารถยนต์พร้อมบริการคนขับ โดยในเดือนกรกฎาคม ปี 2559 บริษัทได้เริ่มให้บริการรถยนต์ให้เช่าพร้อมคนขับอย่างเป็นทางการครั้งแรก ซึ่งบริษัทได้รับความไว้วางใจในการให้บริการจากบริษัทเอกชนชื่อดังรายใหญ่หลายแห่ง

สำหรับบริการรถยนต์ให้เช่าพร้อมคนขับ บริษัทมีบริการด้านต่างๆ ที่ช่วยอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าและทำให้ลูกค้าประหยัดเวลาในการจัดหารถยนต์และคนขับ รวมถึงการดำเนินการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งบริการรถยนต์ให้เช่าพร้อมคนขับประกอบด้วยบริการด้านต่างๆ เช่นเดียวกับการให้บริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาว ได้แก่ การจัดหารถยนต์ การออกแบบและปรับแต่งรถยนต์ตามความต้องการลูกค้า การซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ และบริการรถทดแทน แต่สิ่งที่เพิ่มเติม คือ การมีคนขับคอยให้บริการ และการบริหารจัดการรถและคนขับรถตามความต้องการใช้รถของลูกค้าในแต่ละวันด้วย ซึ่งบริษัทได้มีการจัดหาคนขับรถโดยการว่าจ้างเองและว่าจ้างจากหน่วยงานภายนอก (Outsource) โดยบริษัทจะมีกรอบสมรรถนะงานขั้นต่ำให้บริการขับรถด้วยความปลอดภัย เรียบร้อย เหมาะสม และถูกต้องตามกฎหมายจราจร เพื่อรักษาภาพลักษณ์ของลูกค้า โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีการให้บริการรถยนต์ให้เช่าพร้อมคนขับจำนวน 141 คัน และมีพนักงานขับรถจำนวนทั้งหมด 163 คน (แบ่งเป็นส่วนที่ว่าจ้างเองจำนวน 119 คน และส่วนที่ว่าจ้างจากหน่วยงานภายนอก (Outsource) จำนวน 44 คน) ซึ่งมากกว่าจำนวนรถยนต์ให้เช่า เพื่อเป็นการรองรับกรณีที่พนักงานรายใดรายหนึ่งไม่สามารถปฏิบัติงานได้

2.2.4 บริการรถยนต์ให้เช่าผ่านแอปพลิเคชัน (asap GO)

บริการรถยนต์ให้เช่าผ่านแอปพลิเคชันเป็นบริการที่บริษัทได้เริ่มให้บริการในเดือนกรกฎาคม ปี 2560 เพื่อเป็นการเพิ่มเติมช่องทางการให้บริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวของบริษัท เนื่องจากลูกค้านิติบุคคลที่ใช้บริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวของบริษัทอยู่แล้ว มักจะประสบปัญหาการหาเช่าไม่เพียงพอต่อการใช้งานของพนักงานในบางช่วงเวลา หากจะให้เช่ารถเพิ่มมาสำรองเอาไว้ก็เป็นการสิ้นเปลืองและเกินความจำเป็นของลูกค้า ดังนั้น บริษัทจึงนำรถทดแทนของบริษัทบางส่วนไปไว้ตามอาคารสำนักงานต่างๆ ที่ลูกค้านิติบุคคลของบริษัทตั้งอยู่ เมื่อลูกค้ามีความจำเป็นต้องใช้รถเช่าเพิ่มเติม สามารถทำการจองรถผ่านแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือได้ อีกทั้งยังกำหนดให้ใช้โทรศัพท์มือถือในการปลดล็อกรถได้อีกด้วย เมื่อใช้งานเสร็จแล้วลูกค้าเพียงแค่นำรถกลับมาจอดที่เดิม และกดหยุดการใช้งาน แอปพลิเคชันจะคำนวณค่าใช้จ่ายทั้งหมดตามระยะทางและระยะเวลาที่ใช้งานจริง

ทั้งนี้ นอกเหนือจากการขยายการให้บริการกับกลุ่มลูกค้านิติบุคคล ทางบริษัทได้มีการพัฒนาแอปพลิเคชันใหม่ภายใต้ชื่อ asap app ซึ่งเป็นแอปพลิเคชันที่ไม่ได้รองรับแค่การใช้งานของ asap go แต่ยังสามารถใช้บริการอื่นของธุรกิจ asap ได้ ไม่ว่าจะเป็นบริการรถเช่าระยะสั้น, รถเช่าระยะยาว, รถพร้อมคนขับ รวมถึงรถมือสอง แอปพลิเคชันนี้ได้เปิดให้ทำการดาวน์โหลดอย่างเป็นทางการตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2562 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีรถยนต์ให้เช่าผ่านแอปพลิเคชันจำนวนทั้งหมด 95 คัน คิดเป็นเพิ่มขึ้นจากปี 2560 ร้อยละ 94

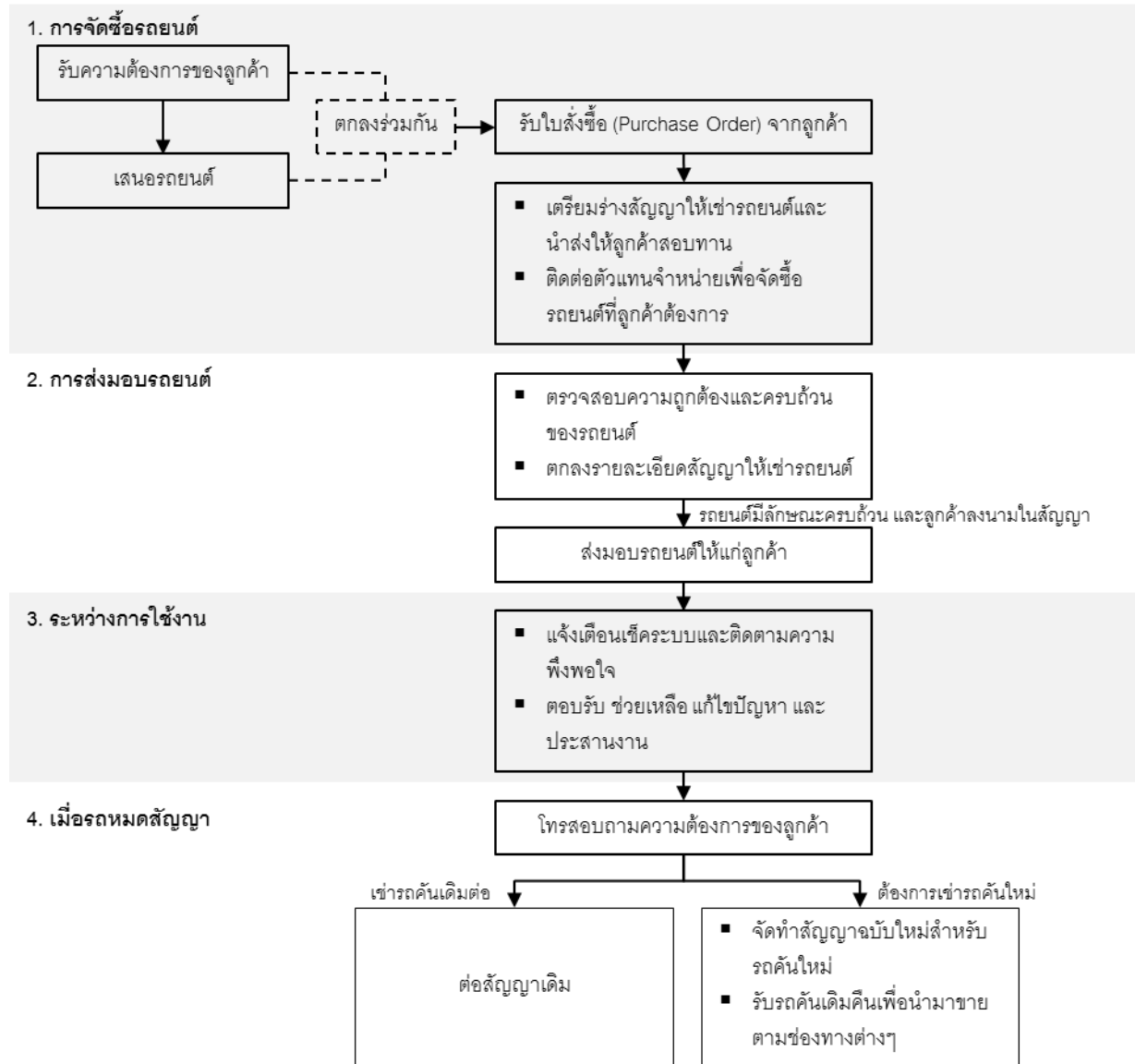
2.2.5 asap select คือแฟรนไชส์สำหรับผู้ลงทุนที่อยากเป็นเจ้าของกิจการที่แตกสาขาออกมาจากบริษัท โดยเจ้าของกิจการร่วมทุนกับบริษัท และมีการแบ่งผลประโยชน์กันตามที่ตกลงกันได้ แต่เงื่อนไขของ asap select ที่ไม่เหมือนใครคือผู้ลงทุนไม่ต้องแบกรับต้นทุนของรถ (รถเช่าและรถมือสอง) ทางบริษัทจะเป็นผู้รับผิดชอบและ supports ให้เอง

ขนาดแฟรนไชส์ มีทั้งหมด 4 ขนาด

- 1.Size SS ให้บริการรถเช่าระยะสั้นอย่างเดียว
 - 2.Size S ให้บริการรถเช่าระยะสั้นและจำหน่ายรถยนต์มือสองคุณภาพดี อยู่ในพื้นที่เดียวกัน
 - 3.Size M ให้บริการรถเช่าระยะสั้นและจำหน่ายรถยนต์มือสองคุณภาพดี อยู่ในพื้นที่เดียวกัน
 - 4.Size L ให้บริการรถเช่าระยะสั้นและจำหน่ายรถยนต์มือสองคุณภาพดี อยู่ในพื้นที่เดียวกัน
- แต่ละ size แบ่งไปตามขนาดของพื้นที่ เงินค่าแรกเข้า (ค่าแฟรนไชส์) และจำนวนรถที่จะนำไปให้แฟรนไชส์
- ปัจจุบัน มีสาขาดันแบบอยู่ 1 ที่ คือ asap auto park สาขาบางนา กม.12

2.3 ขั้นตอนการให้บริการรถยนต์ให้เช่าของบริษัท

2.3.1 ขั้นตอนการให้บริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวแบบครบวงจร สามารถสรุปได้ดังนี้



- การจัดซื้อรถยนต์** – เมื่อบริษัทเจรจาตกลงลักษณะและปริมาณรถยนต์ให้เช่าที่ลูกค้าต้องการ และได้รับใบสั่งซื้อ (Purchase Order หรือ “PO”) จากลูกค้าเพื่อยืนยันความต้องการในการเช่ารถยนต์ของลูกค้าแล้ว บริษัทจะเตรียมร่างสัญญาให้เช่ารถยนต์และนำส่งให้ลูกค้าสอบทาน พร้อมจัดหารถยนต์ที่ลูกค้าต้องการโดยติดต่อไปยังตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ให้ที่ลูกค้าต้องการเพื่อสั่งซื้อรถยนต์ ซึ่งตัวแทนจำหน่ายรถยนต์จะใช้ระยะเวลาประมาณ 1 เดือน ในการจัดเตรียมรถยนต์มาตรฐาน และไม่เกิน 2 – 3 เดือน สำหรับรถยนต์ปรับแต่ง
- การส่งมอบรถยนต์** – บริษัทจะตรวจสอบความถูกต้องและครบถ้วนของลักษณะและปริมาณรถยนต์ที่ลูกค้าต้องการก่อนรับมอบจากตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ โดยหลังจากที่บริษัทตรวจสอบความถูกต้องและครบถ้วนของรถยนต์ที่ลูกค้าต้องการและตกลงในรายละเอียดของสัญญาให้เช่ารถยนต์กับลูกค้าเรียบร้อยแล้ว

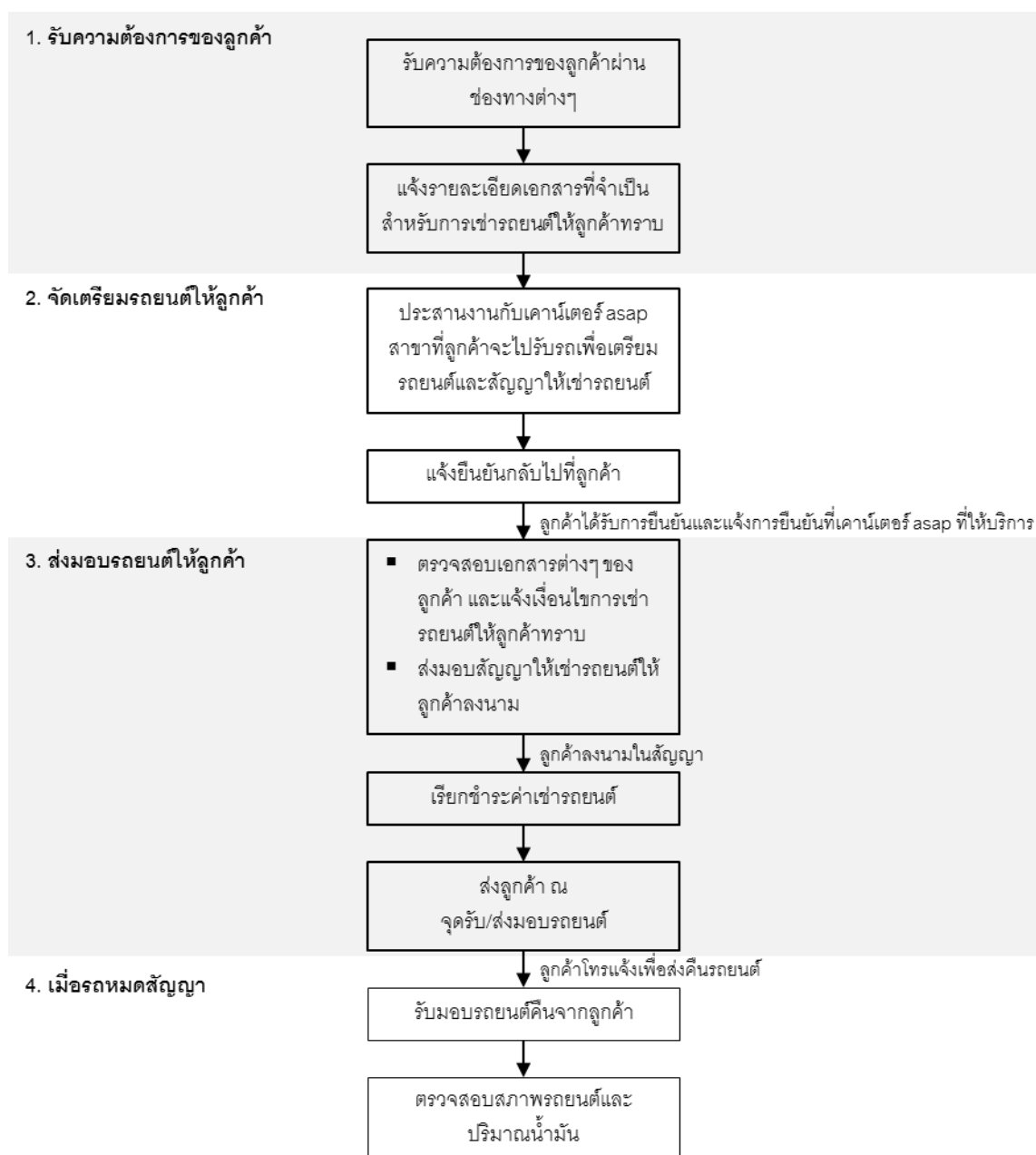
แล้ว บริษัทจะนำส่งสัญญาให้เช่ารถยนต์ให้ลูกค้าลงนาม หลังจากนั้น บริษัทจะส่งมอบรถยนต์ให้แก่ลูกค้า เพื่อทำการตรวจสอบและลงนามรับมอบรถยนต์ต่อไป ซึ่งโดยทั่วไปบริษัทจะจัดให้พนักงานของบริษัทขับรถ ไปส่งมอบให้แก่ลูกค้า แต่หากปริมาณรถยนต์มีจำนวนมากและ/หรือต้องไปส่งให้ลูกค้าที่ต่างจังหวัด บริษัท อาจว่าจ้างรถขนรถ (รถ Trailer หรือ รถ Slide) ในการขนส่ง โดยมีพนักงานบริษัทติดตามไปส่งมอบรถยนต์ ให้แก่ลูกค้าด้วย

3) **ระหว่างการใช้งาน** – เมื่อลูกค้ารับมอบรถยนต์แล้วและอยู่ระหว่างการใช้งาน ฝ่าย Call Center จะทำการ โทรแจ้งเตือนการเช็คระยะตามมาตรฐานและการเข้ารับการบำรุงรักษาอื่นๆ ให้แก่ผู้ใช้งาน ซึ่งหากผู้ใช้งาน พบปัญหาระหว่างการใช้งานหรือต้องการขอความช่วยเหลือ ผู้ใช้งานสามารถโทรหา Call Center ของ บริษัทได้ตลอด 24 ชั่วโมง นอกจากนี้ บริษัทจะติดตามผลการใช้งานและความพึงพอใจจากผู้ใช้งาน โดย ทีมงานฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์จะโทรสอบถามความพึงพอใจจากผู้ใช้งานโดยตรง ซึ่งหากผู้ใช้งานมีปัญหาหรือ ข้อร้องเรียนใดๆ ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์จะส่งเรื่องต่อไปแผนกที่เกี่ยวข้องรับทราบและทำการปรับปรุงแก้ไข ต่อไป

4) **เมื่อรถหมดสัญญา** – ก่อนครบกำหนดสัญญา 2 เดือน บริษัทจะสอบถามลูกค้าว่าต้องการเช่ารถยนต์ต่อ หรือไม่และต้องการใช้งานรถยนต์คันเดิมต่อไปหรือต้องการรถยนต์ใหม่ ซึ่งหากลูกค้าต้องการเช่ารถยนต์คัน เดิมต่อไป บริษัทจะต่ออายุสัญญาและให้เช่ารถยนต์คันเดิมต่อไป แต่หากลูกค้าต้องการเช่ารถยนต์คันใหม่ บริษัทจะเตรียมรถที่ใช้งานแล้วคืนจากลูกค้า เจรจายละเอียดต่างๆ ใหม่ เช่น ลักษณะและปริมาณ รถยนต์ ราคาเช่าและเงื่อนไขต่างๆ เป็นต้น และทำสัญญาฉบับใหม่พร้อมส่งชื่อรถยนต์คันใหม่ ทั้งนี้ หาก ลูกค้าไม่ต้องการเช่ารถยนต์ต่อ บริษัทจะสอบถามลูกค้า/ผู้ใช้งานว่าต้องการซื้อรถยนต์คันที่ใช้งานอยู่ หรือไม่ หากต้องการ บริษัทจะขายให้แก่ลูกค้า/ผู้ใช้งานเมื่อครบกำหนดสัญญา แต่หากไม่ต้องการ บริษัท จะเตรียมรถคืนจากลูกค้า

เมื่อครบกำหนดสัญญาเช่ารถยนต์แล้ว บริษัทจะตรวจสอบความครบถ้วนของลักษณะรถยนต์ก่อนนำกลับ ซึ่งเมื่อนำรถยนต์กลับมาแล้ว บริษัทจะนำมาจำหน่ายตามช่องทางต่างๆ ต่อไป โดยบริษัทจะพิจารณา รถยนต์จากปี พ.ศ. ที่รถยนต์เริ่มวางจำหน่าย จำนวนไมล์ที่รถยนต์มีการใช้งาน และสภาพของรถยนต์ หาก รถยนต์เริ่มมีการวางจำหน่ายในปี พ.ศ. ที่ไม่ห่างจากปัจจุบันมาก มีจำนวนไมล์ที่น้อย และมีสภาพที่ดีมาก บริษัทจะนำมาตรวจสอบอีกครั้งว่ารถยนต์ผ่านการเกิดอุบัติเหตุมาหรือไม่ หากไม่เคย บริษัทจะนำรถยนต์ คันดังกล่าวมาตั้งราคาขายเอง โดยการนำไปขายตามช่องทางต่างๆ ทั้งนี้ หากรถยนต์ที่นำกลับมาไม่อยู่ใน สภาพที่บริษัทจะนำมาขายเอง บริษัทจะส่งไปประมูลที่ลานประมูลรถยนต์ หากรถยนต์ที่นำกลับมาไม่ มีปริมาณไม่มากนัก หรือจัดประมูลรถยนต์เอง หากรถยนต์ที่นำกลับมาไม่มีความคุ้มค่าเช่ามาก โดย ผู้เข้าร่วมประมูลจะมีทั้งบุคคลทั่วไป เติ้นท์รถมือสอง และบริษัทจำหน่ายรถยนต์มือสองทั่วไป ทั้งนี้ ใน อนาคต บริษัทมีแนวโน้มที่จะจำหน่ายรถยนต์ครบกำหนดสัญญาผ่านทาง asap Auto Park และลาน ประมูลของบุคคลภายนอกที่มีชื่อเสียง โดยหากรถยนต์ที่ครบกำหนดสัญญามีสภาพที่ค่อนข้างดี บริษัทจะ นำไปจำหน่ายทาง asap Auto Park เนื่องจากบริษัทสามารถกำหนดราคาขายเองได้ สำหรับรถยนต์ส่วนที่ เหลือ บริษัทจะนำไปจำหน่ายผ่านลานประมูลของบุคคลภายนอกที่มีชื่อเสียง เนื่องจากมีความต้องการของ ผู้ซื้ออยู่เป็นจำนวนมาก ทำให้ราคาขายที่เกิดขึ้นสามารถสะท้อนราคาตลาดได้

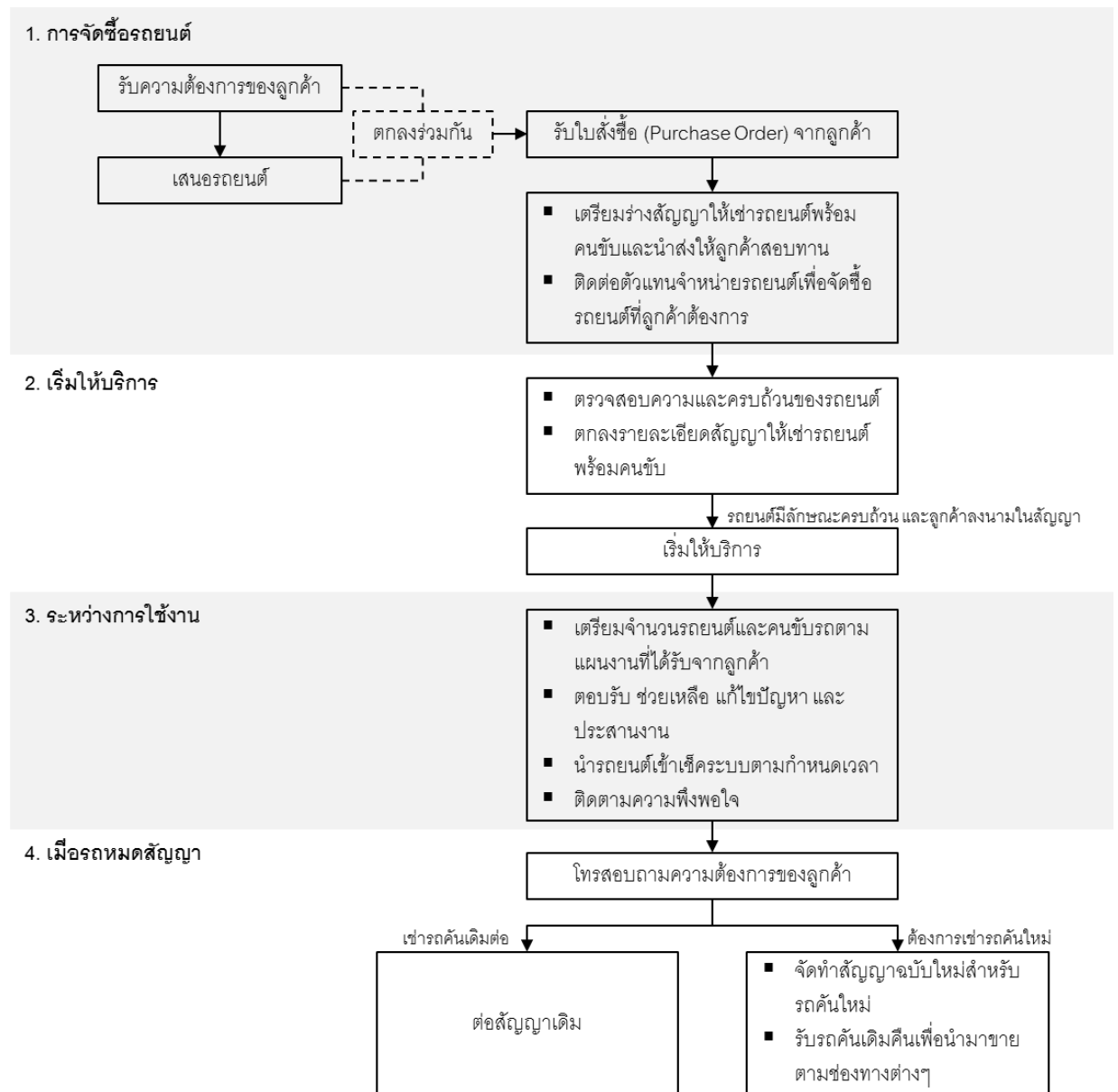
2.3.2 ขั้นตอนการให้บริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้น สามารถสรุปได้ดังนี้



- 1) รับความต้องการของลูกค้า** – เมื่อลูกค้ามีความต้องการใช้บริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้นของบริษัท ลูกค้าสามารถแจ้งความประสงค์ล่วงหน้าได้ตามช่องทางต่างๆ ได้แก่ สำนักงานใหญ่ของบริษัท โทรศัพท์ ไลน์ แอปพลิเคชัน (Line Application) ในชื่อบัญชี asap และเว็บไซต์ หรือแจ้งความประสงค์โดยตรง (Walk-in) ที่เคาน์เตอร์ asap ตามสาขามบินต่างๆ โดยบริษัทจะสอบถามรายละเอียดความต้องการของลูกค้าและแจ้งเอกสารที่จำเป็นสำหรับการเช่ารถยนต์ให้ลูกค้าทราบ
- 2) จัดเตรียมรถยนต์ให้ลูกค้า** – เมื่อบริษัทรับความต้องการของลูกค้าแล้ว บริษัทจะประสานงานกับเคาน์เตอร์ asap สาขาที่ลูกค้าต้องการเช่ารถยนต์เพื่อจัดเตรียมรถยนต์ที่ลูกค้าต้องการและสัญญาให้เช่ารถยนต์ แล้วแจ้งยืนยันกลับไปให้ลูกค้า

- 3) **ส่งมอบรถยนต์ให้ลูกค้า** – เมื่อลูกค้าได้รับการยืนยันแล้ว ลูกค้าสามารถไปที่เคาน์เตอร์ asap สาขาที่ลูกค้าต้องการใช้งานรถยนต์ แล้วแจ้งผลการยืนยันให้พนักงานทราบ พนักงานจะตรวจสอบเอกสารต่างๆ ของลูกค้า แจ้งเงื่อนไขต่างๆ ในการเช่ารถยนต์ให้แก่ลูกค้าทราบ พร้อมนำสัญญาให้เช่ารถยนต์ให้ลูกค้าลงนาม เมื่อลูกค้าลงนามในสัญญาเรียบร้อยแล้ว พนักงานจะนำบัตรเครดิตของลูกค้ามาทำการชำระค่าเช่ารถยนต์และบล็อกวงเงินเพื่อเป็นหลักประกัน หลังจากนั้น พนักงานจะพาลูกค้าไปส่งที่จุดรับ/ส่งมอบรถยนต์ โดยลูกค้าและพนักงานจะทำการตรวจสอบรถยนต์ร่วมกัน ซึ่งเมื่อลูกค้าทำการตรวจสอบรถยนต์เรียบร้อยแล้ว ลูกค้าจะลงนามรับมอบรถยนต์ในใบรับ/ส่งรถยนต์ก่อนนำรถยนต์ไปใช้
- 4) **รับมอบรถยนต์คืนจากลูกค้า** – เมื่อครบกำหนดสัญญา ลูกค้าจะโทรศัพท์แจ้งเคาน์เตอร์ asap เพื่อนำรถยนต์มาคืนให้แก่บริษัท ณ จุดรับ/ส่งมอบรถยนต์ โดยรถยนต์ที่นำมาคืนจะต้องมีปริมาณน้ำมันเต็มถัง ซึ่งเท่ากับปริมาณน้ำมันรถยนต์ที่นำไปใช้ในวันแรก

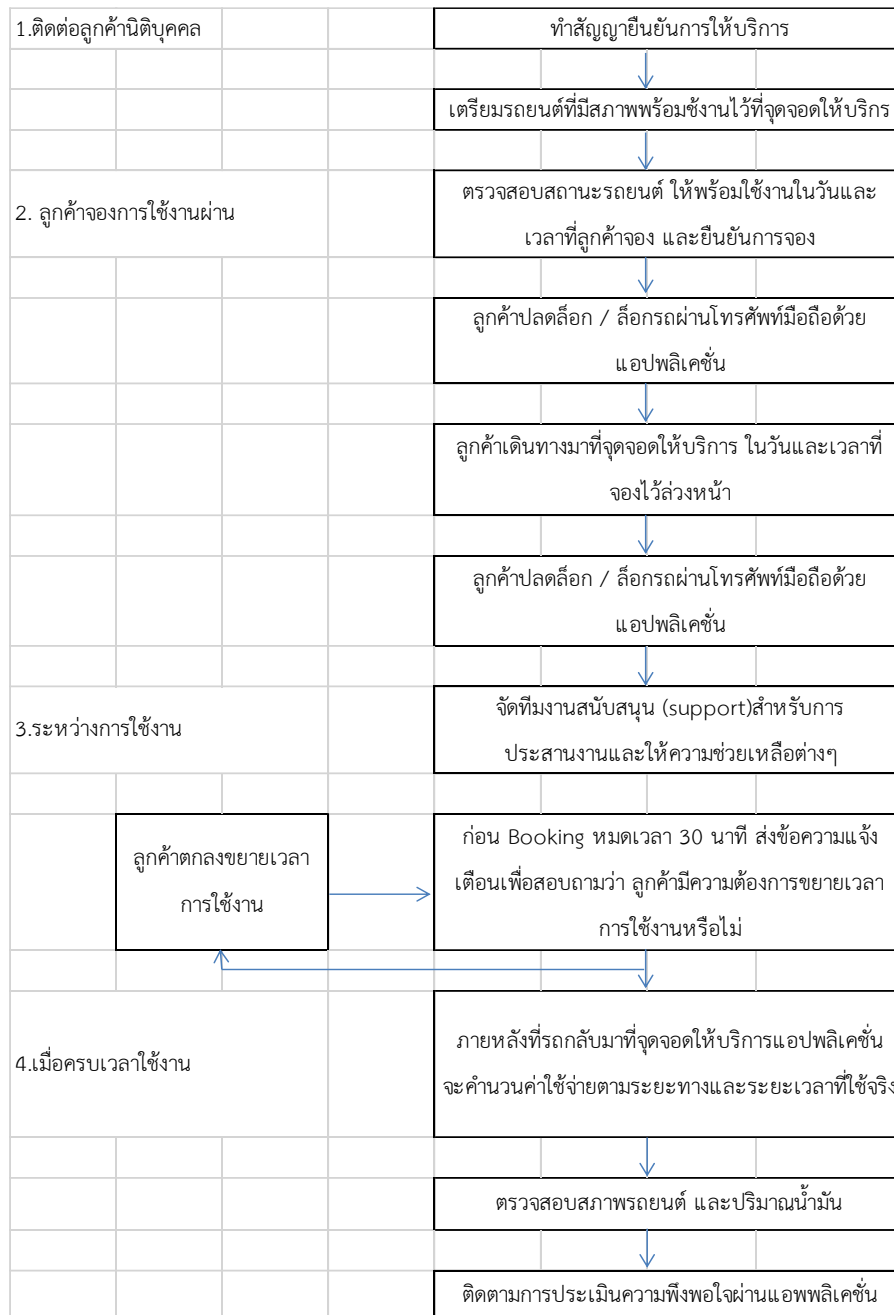
2.3.3 ขั้นตอนการให้บริการรถยนต์ให้เช่าพร้อมคนขับ สามารถสรุปได้ดังนี้



- 1) **การจัดซื้อรถยนต์** – มีลักษณะการดำเนินการเช่นเดียวกับขั้นตอนการให้บริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวแบบครบวงจร
- 2) **เริ่มให้บริการ** – บริษัทจะตรวจสอบความถูกต้องและครบถ้วนของลักษณะและปริมาณรถยนต์ที่ลูกค้าต้องการก่อนรับมอบจากตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ โดยหลังจากที่บริษัทตรวจสอบความถูกต้องและครบถ้วนของรถยนต์ที่ลูกค้าต้องการและตกลงในรายละเอียดของสัญญาให้เช่ารถยนต์พร้อมคนขับกับลูกค้าเรียบร้อยแล้ว บริษัทจะเชิญลูกค้าเข้าตรวจสอบรถยนต์ พร้อมนำเสนอเอกสารต่างๆ เกี่ยวกับรถยนต์ให้แก่ลูกค้าเพื่อทำการตรวจสอบ ได้แก่ สมุดเล่มทะเบียนรถยนต์ และสำเนากรมธรรม์ประกันภัย หลังจากนั้น จะนำส่งสัญญาให้ลูกค้าลงนามเพื่อเริ่มการให้บริการ

- 3) **ระหว่างการใช้งาน** – บริษัทจะจัดเตรียมจำนวนรถยนต์และคนขับตามแผนงานที่ได้รับจากลูกค้าในแต่ละวัน และเพื่อให้การบริการเป็นไปอย่างราบรื่นและคล่องตัว บริษัทได้จัดให้มีพนักงานของบริษัทคอยให้บริการ ณ สถานที่ทำการของลูกค้าเพื่อช่วยเหลือและแก้ไขปัญหาต่างๆ ในงานบริการ (หากมี) รวมทั้งทำหน้าที่เป็นผู้ดูแลเรื่องการนำรถยนต์เข้าเช็คระยะเองทั้งหมด นอกจากนี้ ทีมงานฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ยังทำการสุ่มโทรสอบถามความพึงพอใจของผู้ใช้งานรถยนต์ในแต่ละวันสำหรับเรื่องต่างๆ เช่น ความสุภาพอ่อนน้อมในการให้บริการของพนักงานขับรถ ความตรงต่อเวลาในการนำรถยนต์มาให้บริการ และความสะอาดของรถยนต์ เป็นต้น เพื่อนำข้อเสนอแนะที่ได้รับจากผู้ใช้งานมาปรับปรุงการให้บริการต่อไป
- 4) **เมื่อรถหมดสัญญา** – มีลักษณะการดำเนินการเช่นเดียวกับขั้นตอนการให้บริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวแบบครบวงจร

2.3.4 ขั้นตอนการให้บริการรถยนต์ให้เข้าผ่านแอปพลิเคชัน สามารถสรุปได้ดังนี้



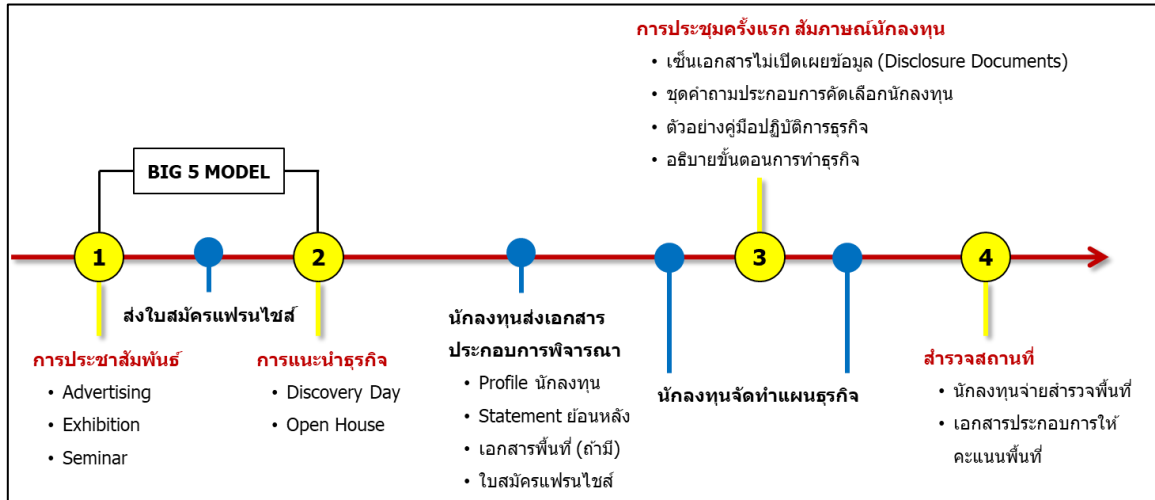
- 1) **ติดต่อบริษัทลูกค้านิติบุคคล** – บริษัทจะคัดเลือกเพื่อมองหาบริษัทที่มีปัญหาในการใช้รถหรือรถส่วนกลางของบริษัทที่มีจำนวนไม่เพียงพอ บริษัทจะนำเสนอให้บริการรถยนต์ให้เข้าผ่านแอปพลิเคชัน รวมทั้งการประสานงานให้สามารถใช้งานได้ในรูปแบบของบริษัท
- 2) **ลูกค้าของการใช้งานผ่านแอปพลิเคชัน** – บริษัทจะตรวจสอบสถานะรถยนต์อยู่เสมอ และลูกค้าสามารถยืนยันการจองของลูกค้าตามวันและเวลาที่ลูกค้ามีความต้องการใช้บริการรถยนต์ให้เข้า และต้องได้รับการอนุมัติจากหัวหน้างาน เมื่อถึงวันและเวลาที่ลูกค้าจองไว้ ลูกค้าสามารถปลดล็อกและติดเครื่องรถยนต์ได้เองโดยใช้แอปพลิเคชันบน
- 3) **ระหว่างการใช้งาน** – บริษัทจะจัดเตรียมทีมงานสนับสนุน (Support) คอยให้การช่วยเหลือและประสานงานสำหรับกรณีต่างๆ เช่น อุบัติเหตุ เป็นต้น ทั้งนี้ ก่อนที่จะครบกำหนดเวลาใช้งาน แอปพลิเคชันจะทำการแจ้งเตือนลูกค้าเพื่อสอบถามว่า ลูกค้ามีความต้องการที่จะขยายเวลาการใช้บริการหรือไม่ เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการจองรถยนต์ทับซ้อนกับรถที่ถูกใช้งานอยู่
- 4) **เมื่อครบเวลาใช้งาน** – ภายหลังจากที่ลูกค้านำรถยนต์กลับมาที่จุดจอดให้บริการ แอปพลิเคชันจะคำนวณค่าใช้จ่ายตามระยะทางและระยะเวลาที่ใช้งานจริง สำหรับลูกค้าบุคคลทั่วไปบริษัทจะดำเนินการตัดค่าใช้จ่ายบริการผ่านบัตรเครดิตที่ลูกค้าลงทะเบียนไว้กับทางบริษัท สำหรับลูกค้านิติบุคคลบริษัทจะดำเนินการส่งใบแจ้งหนี้ (Invoice) ให้กับบริษัทที่ลงทะเบียนไว้ตามรอบของบริษัทนั้นๆ นอกจากนี้ บริษัทจะติดตามการประเมินความพึงพอใจในการใช้บริการของลูกค้าผ่านทางแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือ

2.3.5 ขั้นตอนของกระบวนการขายแฟรนไชส์

กิจกรรมที่ดำเนินการกับลูกค้าเป้าหมาย ในแต่ละขั้นตอนการขายแฟรนไชส์

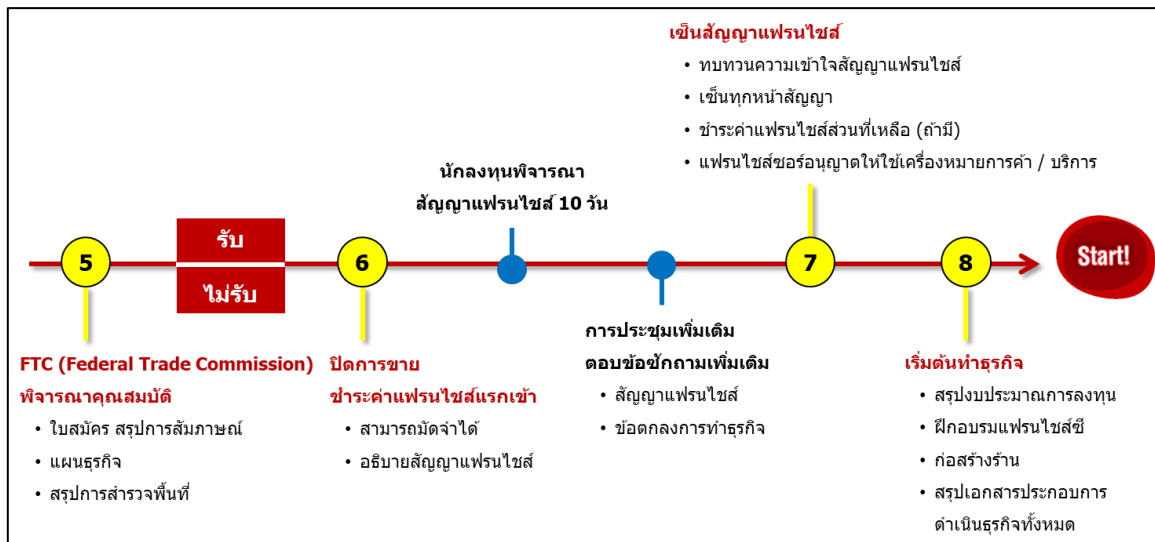
ภาพรวมขั้นตอนที่ 1-4

การเก็บข้อมูลนักลงทุน และประเมินความพร้อมในการทำธุรกิจแฟรนไชส์



ภาพรวมขั้นตอนที่ 5-8

กระบวนการปิดการขาย และการเตรียมพร้อมทำธุรกิจแฟรนไชส์



กระบวนการขายแฟรนไชส์มักใช้ระยะเวลาในทุกขั้นตอนประมาณ 4-6 เดือน เพื่อปิดการขาย นอกจากนักลงทุนจะเป็นผู้เลือกธุรกิจในการลงทุนแล้ว แฟรนไชส์ซอร์ควรจะมีกระบวนการในการคัดเลือักลงทุนเช่นกัน เพื่อให้ได้มาซึ่งแฟรนไชส์ซีที่มีความพร้อมและยอมรับในระบบธุรกิจแฟรนไชส์มากที่สุด

แฟรนไชส์ซอร์ควรมีผู้ประสานงานกับนักลงทุน (Sales Person) เพียงแค่ 1-2 คนในระยะเริ่มต้น เพื่อการสื่อสารที่ถูกต้อง การติดตาม และความแม่นยำในการจัดส่งข้อมูลที่สำคัญ

ภาพรวมของกระบวนการขายแฟรนไชส์

Sales Process Steps	Activities	Additional
1. การประชาสัมพันธ์ การสอบถามเบื้องต้น	<ul style="list-style-type: none"> การใช้สื่อประชาสัมพันธ์ การออกงานแสดงธุรกิจ การจัดสัมมนาธุรกิจแฟรนไชส์ เก็บข้อมูลเบื้องต้น ส่งข้อมูลให้กับลูกค้า จัดตารางติดตามผล 	<ul style="list-style-type: none"> การหาผู้สนใจลงทุนธุรกิจแฟรนไชส์ กรอกใบสมัครแฟรนไชส์
2. การแนะนำธุรกิจ ติดต่อครั้งแรก	<ul style="list-style-type: none"> การจัด Discovery Day การจัด Open House เชิญเยี่ยมชมสำนักงานใหญ่ ประเมินคุณสมบัตินักลงทุน อธิบายรูปแบบการทำธุรกิจ เก็บข้อมูลคำถามของแต่ละราย แนะนำให้ส่งใบสมัครและข้อมูลต่างๆ เพื่อประกอบการพิจารณา นัดหมายการประชุมครั้งแรก เพื่อเริ่มต้นขั้นตอนการสัมภาษณ์ 	<ul style="list-style-type: none"> นำเสนอโดย VDO หรือ Presentation เพื่ออธิบายธุรกิจ นักลงทุนส่งเอกสารประกอบการพิจารณา <ul style="list-style-type: none"> - Profile นักลงทุน - Statement ย้อนหลัง - เอกสารพื้นที่ (ถ้ามี) - ใบสมัครแฟรนไชส์
3. การประชุมครั้งแรก สัมภาษณ์นักลงทุน	<ul style="list-style-type: none"> เซ็นเอกสารไม่เปิดเผยข้อมูล (Disclosure Documents) เอกสารชุดคำถามประกอบการคัดเลือกนักลงทุน นำเสนอตัวอย่างคู่มือปฏิบัติการธุรกิจ (Operation Manual) อธิบายขั้นตอนการทำธุรกิจ ตอบคำถามและข้อสงสัยในการทำธุรกิจโดยละเอียด บันทึกรายละเอียดของนักลงทุน เพื่อประเมินความพร้อม แจ้งให้ลูกค้าทราบถึงขั้นตอนในการซื้อแฟรนไชส์ 	<ul style="list-style-type: none"> เชิญเฉพาะนักลงทุนที่จัดส่งเอกสารครบถ้วน ตรวจสอบ Offering Circular เอกสารเปิดเผยข้อมูล นักลงทุนทำแผนธุรกิจนำเสนอ นักลงทุนสามารถเชิญคู่สมรส, ทนาย, นักบัญชี, ผู้ร่วมธุรกิจ/ผู้ลงทุน ร่วมการประชุมได้ และแฟรนไชส์ควรให้คะแนนบุคคลเหล่านี้ด้วย

ภาพรวมของกระบวนการขายแฟรนไชส์ (ต่อ)

Sales Process Steps	Activities	Additional
4. สำรวจสถานที่	<ul style="list-style-type: none"> นัดหมายเพื่อสำรวจพื้นที่ นักลงทุนจ่ายค่าสำรวจพื้นที่ ก่อนวันเดินทางให้แฟรนไชส์เซอร์ เอกสารประกอบการให้คะแนนพื้นที่ นักลงทุนไม่มีพื้นที่ แฟรนไชส์เซอร์สามารถนำเสนอพื้นที่ให้เลือกได้ 	<ul style="list-style-type: none"> ค่าสำรวจสถานที่ สามารถนำไปหักกับค่าแฟรนไชส์แรกเข้าได้ แต่หากนักลงทุนไม่ได้รับการคัดเลือก จะไม่คืนค่าสำรวจพื้นที่
5. FTC (Federal Trade Commission) พิจารณาคุณสมบัติ	<ul style="list-style-type: none"> รอ 10 วันทำการ เพื่อพิจารณาคุณสมบัติ ตรวจสอบข้อมูลในใบสมัคร ตรวจสอบประวัติย้อนหลัง ตรวจสอบแผนธุรกิจ สรุปคะแนนพื้นที่ที่สำรวจ ให้คะแนนผู้สมัคร ติดต่อทางโทรศัพท์เพื่อรักษาความสนใจของนักลงทุน นัดหมายประชุมหลัง 10 วันทำการ 	<ul style="list-style-type: none"> เป็นการประชุมภายในของทีมขายแฟรนไชส์
6. ปิดการขาย ชำระค่าแฟรนไชส์แรกเข้า	<ul style="list-style-type: none"> ค่าแฟรนไชส์แรกเข้าสามารถแบ่งชำระหรือมัดจำได้ (ทางที่ดีควรต้องชำระ 100%) เตรียมเอกสาร Enter Material Term ชุดเอกสารทางกฎหมาย อธิบายสัญญาแฟรนไชส์ อธิบายข้อตกลงการทำธุรกิจ ตอบข้อสงสัย/ข้อโต้แย้ง นักลงทุนพิจารณาสัญญาแฟรนไชส์ 10 วัน 	<ul style="list-style-type: none"> การประชุมเพิ่มเติมตอบข้อซักถามเพิ่มเติม - สัญญาแฟรนไชส์ - ข้อตกลงการทำธุรกิจ

ภาพรวมของกระบวนการขายแฟรนไชส์ (ต่อ)

Sales Process Steps	Activities	Additional
7. เซ็นสัญญาแฟรนไชส์	<ul style="list-style-type: none"> • ทบทวนความเข้าใจของนักลงทุนในสัญญาแฟรนไชส์ • เซ็นทุกหน้าสัญญาแฟรนไชส์ • ชำระค่าแฟรนไชส์แรกเข้า ในส่วนที่คงเหลือ (ถ้ามี) • แฟรนไชส์เซอร์จัดทำเอกสารอนุญาต ให้ใช้เครื่องหมายการค้า / เครื่องหมายบริการ • นักลงทุนได้รับการอนุมัติทำธุรกิจอย่างเป็นทางการ 	<ul style="list-style-type: none"> • สัญญาแฟรนไชส์ไม่สามารถแก้ไขได้ตามความต้องการของนักลงทุน แฟรนไชส์เซอร์ควรอธิบายให้ชัดเจนในแต่ละข้อ
8. เริ่มต้นทำธุรกิจ	<ul style="list-style-type: none"> • สรุปงบประมาณการลงทุน การก่อสร้าง ค่าใช้จ่ายต่างๆ • การคัดเลือกผู้รับเหมา • ออกแบบร้านสาขา • ฝึกอบรมแฟรนไชส์ซี • เริ่มต้นก่อสร้างร้านสาขา พร้อมการฝึกอบรม • สรุปเอกสารประกอบการดำเนินธุรกิจทั้งหมด เช่น การจดทะเบียนบริษัท, การขอใบอนุญาตต่างๆ 	<ul style="list-style-type: none"> • จัดเวทีการเซ็นสัญญาเริ่มต้นทำธุรกิจอย่างเป็นทางการ

2.4 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

2.4.1 ภาวะอุตสาหกรรม

ภาพรวมอุตสาหกรรมรถยนต์ให้เช่า

ธุรกิจรถยนต์ให้เช่าเป็นทางเลือกหนึ่งของการให้บริการสำหรับการขนส่งและการเดินทางของบุคคลทั่วไป และบริษัทต่างๆ ซึ่งไม่ประสงค์ที่จะซื้อรถยนต์เป็นของตนเอง เนื่องจากเหตุผลต่างๆ เช่น ไม่ต้องการลงทุนเงินจำนวนมากเพื่อชำระเงินค่าซื้อรถยนต์ทั้งจำนวน ต้องการลดภาระจากการดูแลรักษารถยนต์ หรือมีความประสงค์ใช้งานรถยนต์เพียงระยะเวลานั้นๆ เป็นต้น ทั้งนี้ อุตสาหกรรมรถยนต์ให้เช่าสามารถแบ่งเป็น 2 ประเภท ได้แก่ 1) อุตสาหกรรมรถยนต์ให้เช่าระยะสั้น (Short-term Rental) และ 2) อุตสาหกรรมรถยนต์ให้เช่าระยะยาว (Long-term Rental)

อุตสาหกรรมรถยนต์ให้เช่าระยะสั้นเป็นการให้เช่ารถยนต์ชั่วคราวซึ่งมีระยะเวลาในการให้บริการน้อยกว่า 1 ปี เช่น รายวัน รายสัปดาห์ หรือรายเดือน ซึ่งกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวและนักธุรกิจทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติที่เดินทางโดยเครื่องบินหรือบริการขนส่งสาธารณะอื่นไปทำธุระหรือท่องเที่ยวในพื้นที่จังหวัดต่างๆ เช่น กรุงเทพมหานคร เชียงใหม่ ภูเก็ต และกระบี่ เป็นต้น อุตสาหกรรมนี้ประกอบไปด้วยผู้ให้บริการจำนวนมาก ทั้งผู้ประกอบการท้องถิ่นขนาดเล็ก และผู้ให้บริการที่เป็นบริษัทขนาดกลางและขนาดใหญ่ที่มีศูนย์บริการในหลายจังหวัดทั่วประเทศ

สำหรับอุตสาหกรรมรถยนต์ให้เช่าระยะยาวเป็นการให้เช่ารถยนต์ซึ่งมีระยะเวลาในการทำสัญญาเช่าตั้งแต่ 1 ปีขึ้นไป ซึ่งลูกค้าจะได้รับประโยชน์จากภาระทางการเงินที่ลดลง เนื่องจากไม่ต้องลงทุนเงินจำนวนมากเพื่อชำระเงินค่าซื้อรถยนต์ทั้งจำนวน ทั้งนี้ อุตสาหกรรมรถยนต์ให้เช่าระยะยาวสามารถแบ่งเป็น 1) อุตสาหกรรมรถยนต์ให้เช่าการเงิน (Financial Leasing) และ 2) อุตสาหกรรมรถยนต์ให้เช่าเพื่อการดำเนินงาน (Operating Leasing) โดยอุตสาหกรรมรถยนต์ให้เช่าการเงินเป็นการให้บริการสินเชื่อรูปแบบหนึ่ง ซึ่งผู้เช่าตกลงที่จะผ่อนชำระค่างวดของรถยนต์ตามที่ตกลงกันได้ ในสัญญาเช่า และผู้ให้เช่าจะโอนกรรมสิทธิ์ในรถยนต์ให้แก่ผู้เช่าตามเงื่อนไขและข้อกำหนดตามที่ระบุในสัญญาเช่า ทั้งนี้ ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมนี้ ส่วนใหญ่เป็นบริษัทขนาดใหญ่ในกลุ่มสถาบันการเงิน เช่น ธนาคารทีเอสบี จำกัด (มหาชน) ธนาคารธนชาต จำกัด (มหาชน) และบริษัท ออยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน) เป็นต้น หรือเป็นบริษัทให้บริการสินเชื่อเพื่อตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ (Captive Finance Company) เช่น บริษัท โตโยต้า ลีสซิ่ง (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัท ฮอนด้า ลีสซิ่ง (ประเทศไทย) จำกัด เป็นต้น และสำหรับอุตสาหกรรมรถยนต์ให้เช่าเพื่อการดำเนินงาน ประกอบไปด้วยผู้ประกอบการซึ่งให้บริการจัดการรถยนต์ให้แก่ผู้เช่า โดยมีระยะเวลาการใช้บริการตามที่ระบุในสัญญาเช่า และเมื่อครบกำหนดสัญญาเช่าแล้ว กรรมสิทธิ์ในรถยนต์ยังคงเป็นของผู้ให้เช่า ซึ่งผู้ให้เช่าสามารถนำรถยนต์ที่ครบอายุสัญญาเช่าไปจำหน่ายหรือนำไปให้ลูกค้ารายอื่นเช่าต่อได้ โดยผู้ประกอบการรถยนต์ให้เช่าประเภทนี้ ส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ซึ่งสามารถให้เช่ารถยนต์จำนวนมากได้ และมักมีการให้บริการเสริมอื่นๆ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า เช่น การให้บริการซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ และการให้บริการจัดส่งรถยนต์ทดแทนในกรณีฉุกเฉิน เป็นต้น ทั้งนี้ ลูกค้าที่เป็นนิติบุคคลยังสามารถนำค่าใช้จ่ายในการเช่ารถยนต์มาลงบัญชีเป็นค่าใช้จ่ายและลดหย่อนภาษีได้จากประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับดังกล่าว ทำให้ในปัจจุบันการเช่ารถยนต์เพื่อการดำเนินงานได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ ทั้งจากกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัทเอกชน และหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ

บริษัทดำเนินธุรกิจรถยนต์ให้เช่า โดยมีรูปแบบบริการรถยนต์ให้เช่า 6 รูปแบบ ได้แก่ 1) บริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวแบบครบวงจร ซึ่งมุ่งเน้นการให้บริการแก่ลูกค้านิติบุคคล โดยให้บริการครอบคลุมความต้องการของลูกค้าในหลายด้าน ตั้งแต่การจัดการรถยนต์ การออกแบบและปรับแต่งรถยนต์ตามความต้องการของลูกค้า การซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ การให้บริการรถยนต์ทดแทน และบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง 2) บริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้น ซึ่งมุ่งเน้นการให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าบุคคลธรรมดาที่มีความต้องการใช้บริการรถยนต์ระยะสั้น 3) บริการรถยนต์ให้เช่าพร้อมคนขับ ซึ่งมุ่งเน้นการให้บริการแก่ลูกค้านิติบุคคลที่มีความต้องการเช่ารถยนต์ระยะยาวพร้อมบริการคนขับรถ 4) บริการรถยนต์ให้เช่าผ่านแอปพลิเคชัน (asap GO & Haupcar) ซึ่งมุ่งเน้นการให้บริการแก่ลูกค้านิติบุคคลและลูกค้าบุคคลทั่วไปที่มีความต้องการใช้รถยนต์ชั่วคราวตามจุดจอดรถทั่วกรุงเทพฯ และต้นปี 2562 บริษัทจะมีการพัฒนาแอปพลิเคชันของบริษัทชื่อ asap App ซึ่งจะสามารถใช้บริการของบริษัทได้ในทุกบริการ 5) โลฟิสโตลล์ สตริทมอลล์ (asap Auto Park) ศูนย์บริการรถเช่าและรถยนต์มือสองครบวงจร รวมถึงแหล่งรวมอาหาร-เครื่องดื่ม และ 6) แฟรนไชส์ asap Select ศูนย์บริการให้เช่าระยะสั้นและจำหน่ายรถมือสอง

ทั้งนี้ อุตสาหกรรมรถยนต์ให้เช่าระยะยาว (Operating Lease) และอุตสาหกรรมรถยนต์ให้เช่าระยะสั้น มีปัจจัยที่อาจส่งผลกระทบต่อภาวะอุตสาหกรรมพอสรุปได้ดังนี้

1) แนวโน้มการเติบโตของการมอบหมายงานให้บุคคลหรือบริษัทอื่นเป็นผู้รับดำเนินการ (Outsource)

การมอบหมายงานให้บุคคลหรือบริษัทอื่นเป็นผู้รับดำเนินการ (“บริการ Outsource”) เป็นรูปแบบหนึ่งของการดำเนินธุรกิจซึ่งบริษัทที่ใช้บริการจะมอบหมายส่วนหนึ่งของกระบวนการทำงาน เช่น การออกแบบสินค้า การดูแลทำความสะอาดอาคาร และการขนส่งสินค้า เป็นต้น ให้แก่บริษัทที่ให้บริการซึ่งมักจะเป็นผู้เชี่ยวชาญในงานนั้นๆ ทั้งนี้ การให้บริการรถยนต์ให้เช่าสำหรับกลุ่มลูกค้านิติบุคคลเป็นรูปแบบหนึ่งของการให้บริการ Outsource ซึ่งบริษัทที่ใช้บริการจะมอบหมายการบริหารจัดการรถยนต์ (Fleet Management) ให้กับบริษัทที่ให้บริการ ซึ่งครอบคลุมตั้งแต่การจัดการรถยนต์ การดูแลบำรุงรักษารถยนต์ และดำเนินงานด้านเอกสารธุรการต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

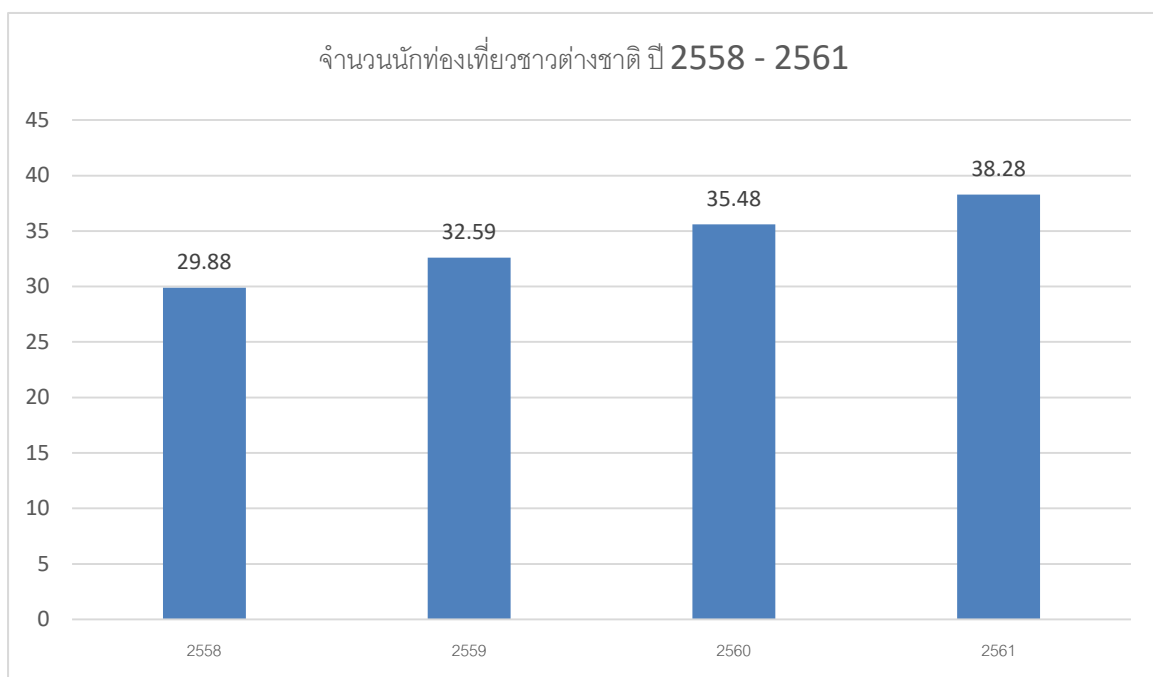
การให้บริการ Outsource ได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยข้อมูลจากรายงานเรื่อง Business Briefing Series: 20 Issues on Outsourcing and Offshoring จัดทำโดย Ernst & Young ซึ่งเป็นบริษัทชั้นนำระดับโลกในการให้บริการด้านการตรวจสอบบัญชี ที่ปรึกษาทางการเงิน การบริหารความเสี่ยง และการจัดการด้านภาษี และ The Institute of Chartered Accountants in Australia ซึ่งเป็นสภาวิชาชีพผู้สอบบัญชีในประเทศออสเตรเลีย ระบุถึงประโยชน์ของการให้บริการ Outsource หลายประการ เช่น โดยทั่วไป การให้บริการ Outsource จะทำให้บริษัทที่ใช้บริการประหยัดต้นทุนการดำเนินงานประมาณร้อยละ 20 ถึงร้อยละ 55 และช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานประมาณ ร้อยละ 5 ถึงร้อยละ 15 นอกจากนี้ การให้บริการ Outsource ยังช่วยให้บริษัทที่ใช้บริการสามารถทุ่มเทเงินทุนและทรัพยากรให้กับธุรกิจหลักของบริษัทได้อย่างเต็มที่ และลดความเสี่ยงการเกิดความสูญเสียจากการดำเนินงานเนื่องจากได้รับบริการจากผู้ที่มีความชำนาญในการดำเนินงาน

2) การเติบโตของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว

การเติบโตของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเป็นหนึ่งในปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมรถยนต์ให้เช่าระยะสั้น โดยในปัจจุบัน นักท่องเที่ยวสามารถเข้าถึงบริการรถยนต์ให้เช่าได้อย่างสะดวกสบาย ผ่านการเช่ารถยนต์รายวันเพื่อเดินทางในจังหวัดท่องเที่ยวต่างๆ เช่น กรุงเทพมหานคร เชียงใหม่ ภูเก็ต และกระบี่ เป็นต้น ทั้งนี้ อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวของประเทศไทยมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ทั้งจากนักท่องเที่ยวชาวไทย และนักท่องเที่ยวต่างชาติ

สำหรับการท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยวชาวต่างชาตินั้น ข้อมูลจาก กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา ระบุว่า ในปี 2561 มีนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติเดินทางท่องเที่ยวในประเทศไทยจำนวนประมาณ 38.28 ล้านคน และมีรายได้จากการท่องเที่ยวประมาณ 2.00 ล้านล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.54 และร้อยละ 9.63 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ตามลำดับ

หน่วย : ล้านคน

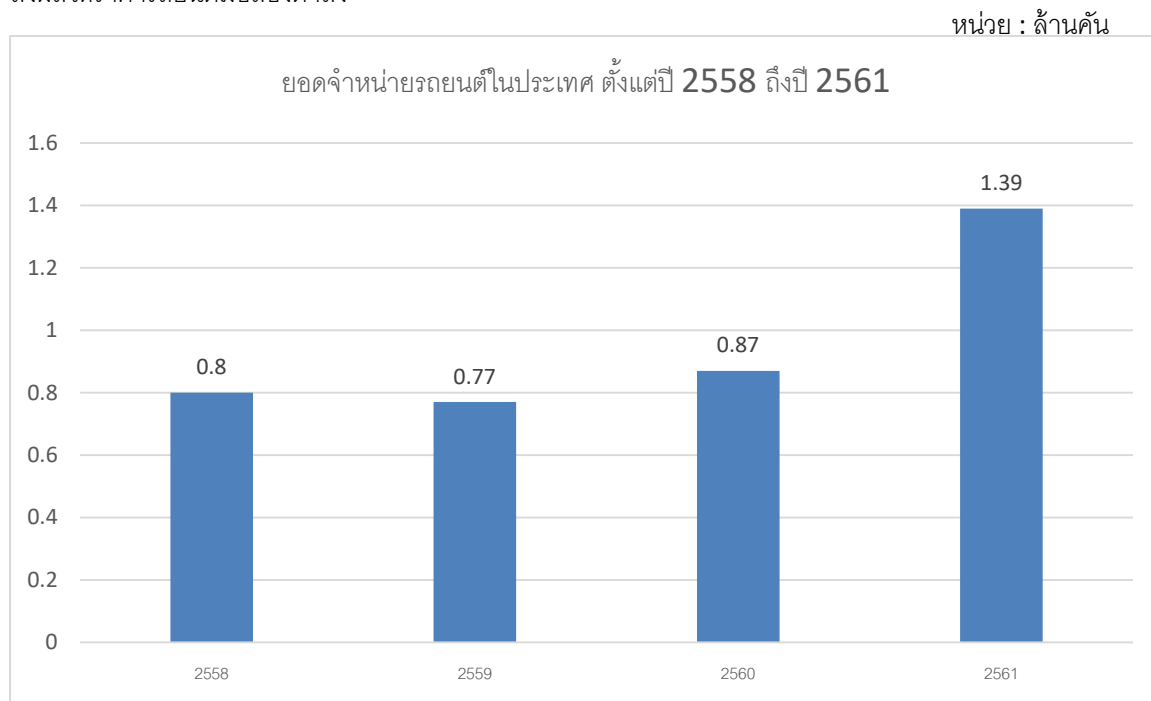


แหล่งข้อมูล : กรมการท่องเที่ยว กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา

4) ภาวะราคารถยนต์มือสอง

ภาวะราคารถยนต์มือสองส่งผลกระทบต่อภาวะอุตสาหกรรมรถยนต์ให้เช่าอย่างน้อย 2 ประการ ได้แก่ 1) ภาวะราคารถยนต์มือสองส่งผลกระทบต่อราคาขายของรถยนต์หมดอายุสัญญาเช่า โดยหากราคารถยนต์มือสองตกต่ำหรือมีความผันผวนมาก อาจส่งผลให้รายได้ที่ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมรถยนต์ให้เช่าจะได้รับจากการขายรถยนต์หมดสัญญาเช่าลดลงหรือผันผวนตามไปด้วย และ 2) ภาวะราคารถยนต์มือสองส่งผลกระทบต่อการตั้งราคาค่าบริการของรถยนต์ให้เช่า โดยผู้ประกอบการธุรกิจรถยนต์ให้เช่าจะใช้ราคารถยนต์มือสองเป็นหนึ่งในปัจจัยในการกำหนดราคาค่าบริการ เช่น หากผู้ประกอบการธุรกิจรถยนต์ให้เช่าคาดการณ์ว่าราคาขายรถยนต์ที่จะหมดสัญญาเช่าจะมีราคาต่ำ ผู้ประกอบการอาจพิจารณากำหนดราคาค่าบริการที่เรียกเก็บจากผู้เช่าสูงขึ้น เพื่อชดเชยรายได้ที่ลดลงและความเสี่ยงจากการขาดทุนเมื่อขายรถยนต์ซึ่งหมดสัญญาเช่า เป็นต้น

ทั้งนี้ ราคาของรถยนต์มือสองขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย ซึ่งรวมถึงปริมาณรถยนต์ใช้แล้วที่เข้าสู่ตลาดรถยนต์มือสองที่สามารถประเมินได้ผ่านยอดจำหน่ายรถยนต์ใหม่ภายในประเทศ กล่าวคือ หากมีปริมาณการจำหน่ายรถยนต์ใหม่มาก อาจมีแนวโน้มที่ผู้บริโภคจะต้องการซื้อรถยนต์มือสองลดลง เนื่องจากซื้อรถยนต์ใหม่แทน นอกจากนี้ ยังอาจมีแนวโน้มที่ผู้บริโภคจะขายรถยนต์เก่าออกมาเยอะเช่นเดียวกัน ทำให้มีปริมาณรถยนต์ใช้แล้วเข้าสู่ตลาดรถยนต์มือสองจำนวนมาก ส่งผลให้ราคาของรถยนต์มือสองต่ำลง



แหล่งข้อมูล : สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

2.4.2 ภาวะการแข่งขัน

ภาพรวมภาวะการแข่งขัน

จากปัจจัยสนับสนุนการเติบโตของอุตสาหกรรมรถยนต์ให้เช่า เช่น แนวโน้มการเติบโตของการให้บริการ Outsource แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคซึ่งนิยมเช่ารถยนต์เพิ่มมากขึ้น และการเติบโตของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว เป็นต้น ทำให้อุตสาหกรรมรถยนต์ให้เช่าในประเทศไทยมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่องและเป็นโอกาสสำหรับผู้ประกอบการเดิมที่วางแผนจะขยายการลงทุน รวมถึงผู้ประกอบการรายใหม่ที่สนใจเข้าสู่อุตสาหกรรมนี้เป็นจำนวนมาก

ภาวะการแข่งขันของอุตสาหกรรมรถยนต์ให้เช่าขึ้นอยู่กับลักษณะของตลาดย่อย (Market Segment) ของธุรกิจ โดยมีลักษณะของผู้ประกอบการ รูปแบบการดำเนินธุรกิจ และประเภทกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อภาวะการแข่งขัน โดยหากเป็นอุตสาหกรรมรถยนต์ให้เช่าระยะสั้น จะมีภาวะการแข่งขันค่อนข้างรุนแรง จากลักษณะของผู้ประกอบการซึ่งส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) มีจำนวนผู้ประกอบการจำนวนมาก มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นนักท่องเที่ยวและบุคคลทั่วไปซึ่งให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านราคา ลักษณะดังกล่าวส่งผลให้อุตสาหกรรมรถยนต์ให้เช่าระยะสั้นมีการแข่งขันกันด้านราคาค่อนข้างรุนแรง อย่างไรก็ตาม บริษัทให้บริการรถยนต์ให้เช่า

ระยะสั้นโดยไม่มุ่งเน้นการแข่งขันด้านราคา แต่มุ่งเน้นการให้บริการเสริมอื่นๆ เพื่ออำนวยความสะดวกและเสริมสร้างความปลอดภัยให้แก่ลูกค้าในระหว่างเดินทาง เช่น ที่นั่งเด็ก (Baby Seat) อุปกรณ์นำทาง (GPS Navigator) ที่เก็บจักรยาน (Bicycle Holder) และประกันภัยรถยนต์ชั้น 1 เป็นต้น สำหรับอุตสาหกรรมรถยนต์ให้เข้าระยะยาวซึ่งมุ่งเน้นสัญญาเช่าเพื่อการดำเนินงาน ภาวะการแข่งขันจะไม่รุนแรงมากนัก เนื่องจากผู้ประกอบการในธุรกิจนี้มีจำนวนน้อยราย ส่วนใหญ่ให้บริการลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ บริษัทเอกชน และบริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่ ซึ่งกลุ่มลูกค้าเหล่านี้จะมีความต้องการลักษณะของบริการที่หลากหลายรูปแบบ ปัจจัยด้านคุณภาพ การให้บริการที่ตอบโจทย์และครอบคลุมความต้องการของลูกค้าได้ในทุกด้านจึงเป็นปัจจัยสำคัญที่จะทำให้ธุรกิจสามารถแข่งขันได้ในระยะยาว

ทั้งนี้ บริษัทประกอบธุรกิจรถยนต์ให้เข้าซึ่งให้บริการครอบคลุมทั้งการให้บริการรถยนต์ให้เข้าระยะยาวแบบครบวงจร บริการรถยนต์ให้เข้าระยะสั้น และบริการรถยนต์ให้เข้าพร้อมคนขับ โดยมีความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนลักษณะการให้บริการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้หลากหลายรูปแบบ ตั้งแต่การให้บริการจัดหาและปรับแต่งรถยนต์ตามลักษณะหรือข้อกำหนดของลูกค้า การให้บริการซ่อมและบำรุงรักษาตลอดอายุสัญญาให้บริการ บริการจัดส่งรถยนต์ทดแทนในกรณีฉุกเฉิน และการให้บริการอื่นๆ ที่เกี่ยวเนื่อง ด้วยกลยุทธ์การแข่งขันที่มุ่งเน้นคุณภาพในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างครบวงจรดังกล่าว ทำให้บริษัทคงความสามารถในการแข่งขันในระยะยาวและเป็นหนึ่งในผู้นำในอุตสาหกรรมรถยนต์ให้เข้าของประเทศไทย

2.4.3 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทสำหรับบริการรถยนต์ให้เข้าระยะยาวแบบครบวงจรและบริการรถยนต์ให้เข้าพร้อมคนขับ คือ ลูกค้านิติบุคคล ทั้งบริษัทเอกชนทุกประเภทธุรกิจ รวมทั้งหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ โดยบริษัทมีความตั้งใจที่จะขยายฐานลูกค้านิติบุคคลทั้งขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดย่อม ให้ครอบคลุมทุกกลุ่มประเภทธุรกิจ และเพิ่มจำนวนรายลูกค้าในแต่ละกลุ่มธุรกิจที่มีอยู่ สำหรับบริการรถยนต์ให้เข้าระยะสั้น กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท คือ บุคคลธรรมดา ซึ่งมีความต้องการใช้บริการรถยนต์ให้เข้าระยะสั้นเพื่อการโดยสารทั่วไป โดยปัจจุบัน บริษัทได้มีการจัดตั้งเคาน์เตอร์สำหรับบริการรถยนต์ให้เข้าระยะสั้นตามสนามบินต่างๆ ทั่วประเทศ เพื่อเจาะกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เช่น นักท่องเที่ยว และนักธุรกิจ เป็นต้น

ทั้งนี้ กลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการของบริษัทในปัจจุบันประกอบด้วยลูกค้านิติบุคคลและบุคคลธรรมดา ซึ่งส่วนใหญ่เป็นลูกค้านิติบุคคล โดยลูกค้าที่ใช้บริการของบริษัทในปัจจุบันสามารถจำแนกออกเป็น 3 ประเภท ดังนี้

1. **บริษัทเอกชน** ประกอบด้วยบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดย่อม ซึ่งประกอบธุรกิจหลากหลายประเภท เช่น ธุรกิจค้าปลีก/ส่ง ธุรกิจขนส่ง ธุรกิจโทรคมนาคม/สื่อสาร และธุรกิจอุตสาหกรรมการผลิต เป็นต้น โดยส่วนใหญ่เป็นการเช่ารถยนต์นั่งขนาดต่างๆ เพื่อให้ผู้บริหารหรือพนักงานใช้สำหรับโดยสารทั่วไป และรถกระบะที่มีการปรับแต่งและติดตั้งอุปกรณ์เพิ่มเติม เพื่อให้เหมาะสมกับการใช้งานในการดำเนินธุรกิจ สำหรับการทำสัญญากับลูกค้ากลุ่มนี้ จะมีการทำสัญญาเป็นระยะเวลาประมาณ 3 ปี ถึง 5 ปี และมีการต่อสัญญาอย่างต่อเนื่อง
2. **หน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ** เป็นลูกค้าที่มีการเช่ารถยนต์หลากหลายประเภท ทั้งรถยนต์นั่งขนาดกลาง และขนาดใหญ่ รถกระบะ และรถตู้ โดยเป็นการใช้งานเพื่อการโดยสารทั่วไปและการดำเนินงานต่างๆ สำหรับการทำสัญญากับลูกค้ากลุ่มนี้ จะมีการทำสัญญาเป็นระยะเวลาตั้งแต่ 3 ปี ถึง 5 ปี และอาจมีการ

กำหนดให้บริษัทวางหนังสือคำประกันที่ออกโดยสถาบันทางการเงิน เพื่อเป็นหลักประกันในการปฏิบัติตามสัญญา

3. **บุคคลธรรมดา** เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการในการใช้รถยนต์เพื่อการโดยสารทั่วไป ซึ่งจะมีทั้งการเช่ารถยนต์นั่งขนาดต่างๆ และรถผู้บริหาร (Executive Car) โดยลูกค้าบุคคลธรรมดาจะมาจากผู้บริหารของลูกค้านิติบุคคลที่บริษัทให้บริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวแบบครบวงจรอยู่ กลุ่มบุคคลทั่วไปที่มีความต้องการในการเช่ารถยนต์เพื่อการประกอบธุรกิจ และลูกค้ารายใหม่ๆ ที่มาจากบริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้น สำหรับการทำสัญญากับลูกค้าประเภทนี้ จะมีการทำสัญญาระยะสั้น ซึ่งอาจเป็นรายวันหรือรายเดือน

2.4.4 ช่องทางการจัดจำหน่าย

สำหรับการให้บริการลูกค้านิติบุคคล บริษัทโดยทีมงานฝ่ายธุรกิจรถยนต์ให้เช่าระยะยาวจะเป็นผู้ติดต่อกับลูกค้าโดยตรง โดยที่ลูกค้าที่บริษัททำการติดต่ออาจเป็นลูกค้าที่บริษัทหาช่องทางการติดต่อเข้าไปเองหรืออาจเป็นลูกค้าที่ได้รับการแนะนำจากลูกค้าเก่าหรือคู่ค้าและพันธมิตรทางธุรกิจของบริษัท โดยฝ่ายธุรกิจรถยนต์ให้เช่าระยะยาวจะเข้าไปแนะนำบริษัทและนำเสนอบริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวแบบครบวงจร รวมทั้งบริการรถยนต์ให้เช่าพร้อมคนขับของบริษัทที่สามารถตอบใจความความต้องการของลูกค้าได้ทุกด้าน ไม่ว่าจะเป็นการจัดหารถยนต์ตามลักษณะและปริมาณที่ลูกค้าต้องการได้อย่างรวดเร็วและทันเวลา การตอบรับหรือแก้ไขปัญหาที่ลูกค้าพบ รวมทั้งคุณภาพงานบริการที่รับรองได้จากประวัติการให้บริการลูกค้ารายใหญ่ที่มีชื่อเสียงมาเป็นระยะเวลานาน นอกจากนี้ การเข้าร่วมประมูลงานก็เป็นอีกหนึ่งช่องทางการจัดจำหน่ายของบริษัทในกรณีของลูกค้าที่เป็น หน่วยงานราชการและ/หรือบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ซึ่งลูกค้าอาจจัดให้มีการประมูลงานผ่านการยื่นซองประมูลราคา (Sealed Bid) หรือการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction)

สำหรับการให้บริการลูกค้าบุคคลธรรมดา บริษัทจะมีทีมงานขายจากฝ่ายธุรกิจรถยนต์ให้เช่าระยะสั้นที่ผ่านการฝึกอบรมและมีประสบการณ์ ทำหน้าที่ให้คำแนะนำและเสนอบริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้นอยู่ที่เคาน์เตอร์ของบริษัทตามสนามบินต่างๆ รวมทั้งเข้าไปนำเสนอบริการดังกล่าวให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายตามช่องทางต่างๆ เช่น สำนักงานของลูกค้าห้างสรรพสินค้า และสถานที่อื่นๆ ที่มีการจัดงานที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการของบริษัท เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังมีเว็บไซต์ในการจองรถยนต์เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าอีกด้วย

2.4.5 กลยุทธ์ในการแข่งขัน

1) ความสามารถในการให้บริการแบบครบวงจรและตอบใจความความต้องการของลูกค้า

บริษัทมุ่งเน้นการให้เช่ารถยนต์แบบครบวงจรที่สามารถตอบใจความความต้องการของลูกค้า และช่วยอำนวยความสะดวกทั้งหมดให้แก่ลูกค้าในการใช้งานรถยนต์ ซึ่งทำให้ลูกค้าประหยัดเวลาในการดำเนินการต่างๆ โดยลูกค้าจะได้รับความสะดวกสบายจากการให้บริการด้านต่างๆ ของบริษัท ไม่ว่าจะเป็นบริการจัดหารถยนต์ที่มีการอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าตั้งแต่การช่วยคัดเลือกรถยนต์ที่เหมาะสมกับการใช้งานหรือตรงตามความต้องการของลูกค้า ไปจนถึงการส่งมอบรถยนต์ให้แก่ลูกค้าได้ทันเวลา รวมทั้งรับผิดชอบงานเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการออกแบบและปรับแต่งรถยนต์ตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งมีการปรับแต่งหรือติดตั้งอุปกรณ์ในหลายๆ ด้าน ทั้งด้านการใช้งานตามความเหมาะสม ด้านการปรับแต่งรูปลักษณ์ และด้านพลังงานที่ใช้ในการขับเคลื่อนบริการรถทดแทน ซึ่งเป็นการนำรถยนต์ให้ลูกค้าสำรองใช้ชั่วคราวกรณีรถยนต์ที่ลูกค้าใช้งานอยู่ระหว่างการซ่อมเพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้งานรถยนต์หรือดำเนินธุรกิจได้ตามปกติ บริการซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ ซึ่งมีศูนย์ให้บริการเกือบ 1,000 แห่งทั่วประเทศไทย นอกจากนี้ บริษัทยังมีแผน Call Center คอยให้บริการตอบรับปัญหา

ประสานงานตลอด 24 ชั่วโมง และแจ้งเตือนการเช็คระบบต่างๆ เมื่อถึงเวลาที่กำหนด นอกจากนี้ บริษัทยังมีบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวเนื่องตามความต้องการของลูกค้าอีกด้วย

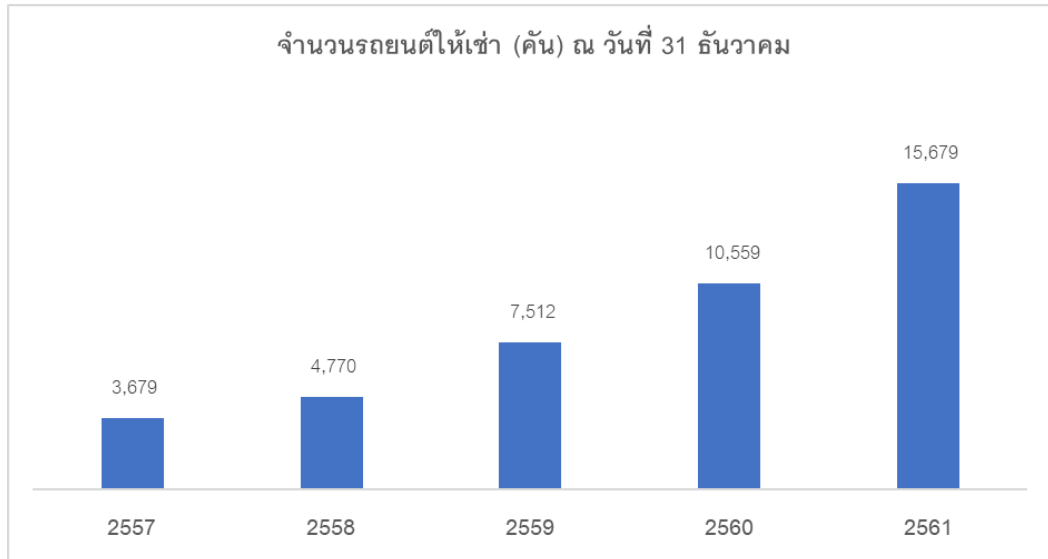
จากความร่วมมือในการให้เช่ารถยนต์แบบครบวงจรของบริษัท ทำให้ลูกค้าตกลงใช้บริการรถยนต์ให้เช่าของบริษัทอย่างต่อเนื่องและเพิ่มมากขึ้นทุกปี ดังจะเห็นได้จากลูกค้าเดิมของบริษัทที่มีการเช่ารถยนต์จากบริษัทมาอย่างต่อเนื่องยาวนาน เนื่องจากมีความเชื่อมั่นในการรักษามาตรฐานคุณภาพงานบริการของบริษัท ซึ่งส่งผลให้บริษัทและลูกค้ามีความสัมพันธ์อันดีต่อกันอย่างยาวนาน สำหรับลูกค้ารายใหม่ๆ ในช่วงแรก ลูกค้าจะเริ่มทดลองใช้บริการรถยนต์ให้เช่าของบริษัทในปริมาณที่ไม่มากนัก จนเมื่อลูกค้าเกิดความไว้วางใจในการให้บริการของบริษัท ลูกค้าจะทยอยเพิ่มปริมาณการเช่ารถยนต์จากบริษัทจนกระทั่งมีการเช่ารถยนต์ทั้งหมดจากบริษัทและใช้บริการจากบริษัทอย่างต่อเนื่อง

2) ความสามารถในการจัดการรถยนต์ได้ตามความต้องการของลูกค้า

การจัดการรถยนต์ถือเป็นหัวใจสำคัญในการให้บริการของบริษัท ซึ่งบริษัทจะให้ความสำคัญกับการจัดการรถยนต์ให้ได้ตามลักษณะและปริมาณที่ลูกค้าต้องการภายในเวลาที่ลูกค้ากำหนดหรือโดยเร็วที่สุด เพื่อสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า โดยบริษัทมีความเชื่อมั่นว่าบริษัทสามารถจัดการรถยนต์ได้ตามความต้องการของลูกค้าทั้งในด้านลักษณะและปริมาณ เนื่องจากบริษัทมีความสัมพันธ์อันดีกับตัวแทนจำหน่ายรถยนต์หลากหลายยี่ห้อ โดยบริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ คือ บริษัท โตโยต้า แอท ยูไนเตด จำกัด (“โตโยต้าแอท”) ซึ่งเป็นบริษัทตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ Toyota รายใหญ่ของประเทศไทย อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่โตโยต้าแอทไม่สามารถส่งมอบรถยนต์ได้ตามลักษณะหรือปริมาณที่บริษัทต้องการ บริษัทยังสามารถจัดการรถยนต์ยี่ห้อ Toyota ได้จากตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ Toyota รายอื่นๆ ซึ่งมีการดำเนินธุรกิจและมีความสัมพันธ์อันดีกับบริษัทมายาวนาน สำหรับรถยนต์ยี่ห้ออื่นๆ นอกเหนือจากยี่ห้อ Toyota บริษัทได้มีการติดต่อกับตัวแทนจำหน่ายรถยนต์หลากหลายยี่ห้อเพื่อจัดการรถยนต์ให้แก่บริษัท ซึ่งแต่ละยี่ห้อจะมีมากกว่า 1 ราย โดยตั้งแต่ในอดีตที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน บริษัทมีความสัมพันธ์อันดีกับตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ทุกรายมาโดยตลอด และได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดีจากตัวแทนจำหน่ายทุกรายในการจัดการรถยนต์ตามลักษณะและปริมาณที่บริษัทต้องการได้อย่างรวดเร็วและทันเวลาที่ลูกค้ากำหนด

3) คุณภาพงานบริการที่ดีเยี่ยม

ด้วยความตั้งใจและการเอาใจใส่ รวมทั้งประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในทุกขั้นตอนของงานบริการด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการจัดการรถยนต์ที่เหมาะสมและตรงตามความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและทันเวลา การตอบรับ ช่วยเหลือและแก้ไขปัญหาต่างๆ ได้อย่างทันท่วงที รวมทั้งการรับผิดชอบค่าใช้จ่ายต่างๆ เพิ่มเติมบางส่วนเพื่อเป็นการบริการให้แก่ลูกค้า ทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจและไว้วางใจในการเช่ารถยนต์ให้เช่าของบริษัทมาโดยตลอด ทั้งลูกค้าที่มีชื่อเสียง ซึ่งมีการใช้บริการรถยนต์ให้เช่าของบริษัทมาอย่างต่อเนื่อง และลูกค้ารายใหม่ๆ ที่มีเพิ่มมากขึ้นทุกปี ดังแสดงให้เห็นได้จากปริมาณรถยนต์ให้เช่าแก่ลูกค้าที่เพิ่มมากขึ้นทุกปีตั้งแต่ออกตั้งบริษัทจนถึงปัจจุบัน



จากการที่บริษัทมีจำนวนรถยนต์ให้เช่าแก่ลูกค้าที่เพิ่มมากขึ้น ประกอบกับการที่ลูกค้ามีการใช้บริการรถยนต์ให้เช่าของบริษัทอย่างต่อเนื่องยาวนาน สะท้อนให้เห็นว่าลูกค้ามีความประทับใจในคุณภาพงานบริการของบริษัทเป็นอย่างมาก ซึ่งปัจจุบัน รถยนต์ที่ใช้ในการดำเนินงานทุกคันของลูกค้าบางรายล้วนแล้วแต่เป็นการเช่ารถยนต์จากบริษัททั้งสิ้น

4) การบริหารต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ

บริษัทมีการบริหารต้นทุนด้านการเงินและการดำเนินงาน โดยการบริหารต้นทุนด้านการเงิน บริษัทจัดหาแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินหลากหลายแห่ง เพื่อให้เกิดความสามารถในการเจรจาต่อรอง นอกจากนี้ บริษัทยังบริหารให้ช่วงเวลาของรายได้สอดคล้องกับรายจ่าย เพื่อป้องกันการขาดสภาพคล่องทางการเงินในการดำเนินงาน โดยการจัดให้ระยะเวลาในการจัดทำสัญญาเช่าการเงินจากการซื้อรถยนต์สอดคล้องกับระยะเวลาของสัญญาที่บริษัททำกับลูกค้าซึ่งส่วนใหญ่บริษัทจะจัดให้สัญญาเช่าการเงินมีลักษณะการชำระเงินแบบเท่าๆ กันทุกงวด และมีการชำระเงินก้อนใหญ่ในงวดสุดท้าย (Balloon Payment) เพื่อให้สอดคล้องกับรายได้จากการให้เช่ารถยนต์ในแต่ละเดือนและรายได้จากการจำหน่ายรถยนต์เมื่อหมดอายุสัญญา ทั้งนี้ การทำสัญญาเช่าการเงินยังทำให้บริษัทรู้อัตราดอกเบี้ยที่ชัดเจน เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยของสัญญาเช่าการเงินเป็นอัตราดอกเบี้ยคงที่ ซึ่งเป็นการช่วยลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

สำหรับการบริหารต้นทุนด้านการดำเนินงาน เนื่องจากบริษัทมีการจัดทำประกันภัยชั้น 1 ให้แก่รถยนต์ของบริษัททุกคัน บริษัทจึงมีอำนาจและความสามารถในการเจรจาต่อรองเบี้ยประกันกับบริษัทประกันภัย โดยบริษัทจะติดต่อให้บริษัทประกันภัยหลายแห่งเข้ามานำเสนอรายละเอียดของประกันภัย ซึ่งหากบริษัทพิจารณาแล้วว่าบริษัทประกันภัยใดสามารถเสนอเบี้ยประกันและข้อเสนองานอื่นๆ ได้เป็นที่พึงพอใจมากที่สุด บริษัทจะตกลงจัดทำประกันภัยรถยนต์ในปริมาณที่ค่อนข้างมากกับบริษัทประกันภัยดังกล่าว สำหรับรถยนต์ส่วนที่เหลือ บริษัทจะจัดทำประกันภัยกับบริษัทประกันภัยรายอื่นๆ เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบริษัทประกันภัยรายใดรายหนึ่ง นอกจากนี้ บริษัทยังสามารถเจรจาต่อรองกับศูนย์ซ่อมและบำรุงรักษาที่เป็นศูนย์นอกสำหรับการขอเปิดเครดิตการชำระเงินค่าซ่อมและ/หรือค่าอะไหล่ ส่วนลดค่าซ่อมและค่าอะไหล่ เนื่องจากบริษัทมีความสัมพันธ์อันดีจากการดำเนินธุรกิจกับศูนย์นอกต่างๆ มาเป็นระยะเวลานาน นอกจากนี้ บริษัทยังสามารถจัดหาอะไหล่บางอย่างที่มีการ

ใช้งานเป็นประจำได้ในราคาพิเศษ เช่น การสั่งซื้อยางรถยนต์จาก Yokohama ซึ่งบริษัทได้รับเงื่อนไขพิเศษในการสั่งซื้อยางรถยนต์จากการเป็นหนึ่งในผู้แทนจำหน่ายยางรถยนต์ยี่ห้อ Yokohama

5) ทีมผู้บริหารที่มีประสบการณ์มายาวนาน

บริษัทมีกรรมการและทีมผู้บริหารที่มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับรถยนต์มาอย่างต่อเนื่องยาวนาน โดยเฉพาะคุณทรงวิทย์ จิตปัญญา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ที่มีความรู้ และความชำนาญในการประกอบธุรกิจเกี่ยวกับรถยนต์มากกว่า 20 ปี ไม่ว่าจะเป็นประสบการณ์จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ใหม่และความรู้ในการบริหารเรื่องมูลค่าซากของรถยนต์จากประสบการณ์ในการเป็นตัวแทนจำหน่ายรถยนต์มือสอง รวมทั้งการติดตามภาวะตลาดรถยนต์และปัจจัยต่างๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อราคารถยนต์อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สามารถประมาณการมูลค่าซากได้อย่างค่อนข้างแม่นยำ ซึ่งบริษัทเชื่อมั่นว่าจากความรู้ ความชำนาญ และประสบการณ์ของกรรมการและทีมผู้บริหารของบริษัทจะสามารถนำไปสู่การกำหนดวิสัยทัศน์และการวางแผนในการดำเนินธุรกิจที่ดี ซึ่งจะช่วยเสริมสร้างการเติบโตของบริษัทได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน

2.5 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.5.1 การจัดหารถยนต์

สำหรับการจัดหารถยนต์ที่ลูกค้าต้องการนั้น ไม่ว่าจะเป็นรถยนต์มาตรฐาน หรือรถยนต์ปรับแต่ง บริษัทจะสั่งซื้อโดยตรงจากตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ของแต่ละยี่ห้อ ทั้งนี้ บริษัทจะไม่จำกัดจำนวนรายของตัวแทนจำหน่ายรถยนต์แต่ละยี่ห้อที่บริษัทเลือกซื้อ เพื่อให้เกิดความสามารถในการจัดหารถยนต์ได้ตามลักษณะและปริมาณที่ลูกค้าต้องการ และเพิ่มความสามารถในการเจรจาต่อรอง รวมทั้งลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงตัวแทนจำหน่ายรายใดรายหนึ่ง

บริษัทจัดซื้อรถยนต์ส่วนใหญ่โดยการทำสัญญาเช่าการเงิน (Financial Lease) กับสถาบันการเงินหลายแห่ง โดยมีลักษณะการชำระเงินแบบเท่าๆ กันทุกงวด ซึ่งส่วนใหญ่จะมีการชำระเงินแบบก้อนใหญ่ในงวดสุดท้าย (Balloon Payment) เพื่อให้สอดคล้องกับรายได้จากการให้เช่ารถยนต์ในแต่ละเดือนและรายได้จากการจำหน่ายรถยนต์เมื่อหมดอายุสัญญา โดยการคัดเลือกสถาบันการเงินในการทำสัญญาเช่าการเงินนั้น บริษัทจะคำนึงถึงความมั่นคงของสถาบันการเงินที่ทำสัญญาเช่าทางการเงิน รวมทั้งเงื่อนไขและอัตราดอกเบี้ยในการทำสัญญาเช่าทางการเงินเป็นสำคัญ

2.5.2 การจัดหาอะไหล่สำหรับซ่อม

บริษัทมีความสามารถในการจัดหาอะไหล่หลากหลายประเภทได้อย่างมีคุณภาพและได้ตามปริมาณที่ต้องการ เนื่องจากบริษัทมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้จัดจำหน่ายมาอย่างยาวนาน ซึ่งบริษัทจะติดต่อสั่งซื้ออะไหล่จากบริษัทผลิตรถยนต์โดยตรง เพื่อให้ได้อะไหล่ของจริงที่มีคุณภาพมาทดแทนให้แก่ลูกค้า ทั้งนี้ โดยปกติ บริษัทจะมีการสั่งซื้ออะไหล่ที่ใช้เป็นประจำ เช่น ยางรถยนต์ น้ำมันเครื่อง จัปยาง แบตเตอรี่ ไส้กรองอากาศ ไส้กรองแอร์ และไส้กรองน้ำมันเครื่อง เป็นต้น สำรองไว้อยู่เสมอ เพื่อให้สามารถหยิบใช้งานได้ทันเวลา

2.6 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- ไม่มี -

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

3.1.1 ความเสี่ยงจากการประมาณการราคาขายของรถยนต์ที่ครบอายุสัญญาเช่า (มูลค่าซาก หรือ Residual Value) คลาดเคลื่อนจากความเป็นจริง

ในการประกอบธุรกิจรถยนต์ให้เช่าระยะยาวแบบครบวงจรซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัทนั้น บริษัทจะทำสัญญาให้เช่ารถยนต์กับลูกค้าแต่ละราย ซึ่งมีระยะเวลาของสัญญาส่วนใหญ่โดยเฉลี่ยประมาณ 4 - 5 ปี โดยคิดค่าเช่าต่อเดือนในอัตราคงที่เท่ากันทุกเดือน และเมื่อหมดอายุสัญญาบริษัทจะนำรถยนต์ทั้งหมดกลับมาเพื่อรอการขายต่อไป ยกเว้นในบางกรณีที่บริษัทมีข้อตกลงให้ผู้เช่าหรือผู้เช่าของผู้เช่าสามารถซื้อสิทธิซื้อรถที่เช่าได้ ซึ่งจะมีการระบุไว้ในสัญญา ดังนั้นรายได้หลักจากการดำเนินธุรกิจนี้ของบริษัทประกอบไปด้วย รายได้จากการให้เช่ารถยนต์ระยะยาวที่ได้ในแต่ละเดือน ตลอดจนอายุสัญญาที่ทำกับลูกค้า และรายได้จากการขายรถยนต์เมื่อหมดอายุสัญญา

ในการคำนวณค่าเช่ารถยนต์รายเดือนที่เรียกเก็บจากลูกค้านั้น บริษัทจะประมาณการมูลค่าซาก (Residual Value) ของรถยนต์ และประมาณการต้นทุนต่างๆ ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นบวกด้วยค่าบริการต่างๆ โดยมูลค่าซากเป็นมูลค่ายุติธรรมในอนาคตที่คาดว่าจะขายรถยนต์คันดังกล่าวได้เมื่อหมดอายุสัญญากับลูกค้า ซึ่งโดยทั่วไปแล้วสำหรับสัญญาให้เช่าอายุ 4 - 5 ปี ของบริษัท รถยนต์ส่วนใหญ่จะมีมูลค่าซากประมาณร้อยละ 40 - 50 ของมูลค่ารถยนต์ ณ วันที่เริ่มต้นสัญญา ขึ้นอยู่กับลักษณะการใช้งาน ทั้งนี้ การประมาณการมูลค่าซากนั้นมีความสำคัญเป็นอย่างมาก โดยหากบริษัทประมาณการมูลค่าซากต่ำกว่าความเป็นจริง จะทำให้บริษัทคิดต้นทุนสูงเกินไป ส่งผลให้คำนวณค่าเช่ารถยนต์รายเดือนกับลูกค้าสูง ซึ่งอาจเป็นเหตุให้ลูกค้าไม่เช่ารถยนต์จากบริษัท หรือในกรณีประมาณการมูลค่าซากสูงกว่าความเป็นจริง ก็จะทำให้บริษัทคิดต้นทุนต่ำกว่าความเป็นจริง ส่งผลให้คำนวณค่าเช่ารถยนต์รายเดือนกับลูกค้าต่ำเกินไป และสุดท้ายอาจก่อให้เกิดผลขาดทุนจากการขายรถยนต์เมื่อหมดสัญญาได้ ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการประมาณการมูลค่าซากคลาดเคลื่อนจากความเป็นจริง ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

ในการศึกษาและรวบรวมข้อมูลสำหรับการประมาณการมูลค่าซากนั้น บริษัทมีการสำรวจและเก็บข้อมูลเกี่ยวกับราคาของรถยนต์มือสองในตลาดอย่างสม่ำเสมอ เพื่อนำมาวิเคราะห์แนวโน้มของสภาพตลาดรถยนต์ รวมถึงมีการอ้างอิงจากราคาประเมินรถยนต์มือสองของสถาบันการเงินต่างๆ ที่ครอบคลุมราคาประเมินรถยนต์ทุกยี่ห้อ อย่างไรก็ตาม รถยนต์ที่ให้เช่าของบริษัทส่วนใหญ่เป็นรถยนต์ยี่ห้อ Toyota ซึ่งเป็นยี่ห้อที่นิยมใช้กันทั่วไปอย่างแพร่หลาย จึงมีสภาพคล่องในการซื้อขายสูง และมีราคาตลาดที่ค่อนข้างชัดเจน อีกทั้ง บริษัทยังมีผู้ถือหุ้นใหญ่เป็นตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ Toyota ทำให้บริษัทมีข้อมูลเกี่ยวกับรถยนต์ Toyota รุ่นที่จะออกใหม่ในอนาคต ซึ่งจะมีผลกระทบต่อราคาของรถยนต์รุ่นปัจจุบันได้นอกจากการรวบรวมข้อมูลดังกล่าวข้างต้นแล้ว บริษัทยังมีการคาดการณ์สภาพรถยนต์ในอนาคตจากลักษณะการใช้งานของลูกค้า เช่น รถยนต์สำหรับขนส่งสินค้าโดยส่วนใหญ่จะมีการใช้งานที่หนักกว่ารถผู้บริหาร จึงมีแนวโน้มที่จะมีร้อยละของมูลค่าซากคงเหลือน้อยกว่ารถที่มีการใช้งานน้อย เป็นต้น มาเป็นอีกปัจจัยในการนำมาประกอบการประมาณการมูลค่าซากของรถยนต์แต่ละคันให้เหมาะสมอีกด้วย

นอกจากนี้ บริษัทยังมีการปรับเปลี่ยนการประมาณการมูลค่าซากตามสภาวะตลาดรถยนต์ที่เกิดขึ้นจริง ดังจะเห็นได้จากในปี 2557 ที่บริษัทได้รับผลกระทบจากการปรับตัวลงอย่างมากของราคารถยนต์มือสองในตลาด ทำให้บริษัทเกิดผลขาดทุนจากการขายรถยนต์ อย่างไรก็ตามบริษัทได้ปรับการประมาณการมูลค่าซากใหม่ เพื่อให้สะท้อนกับมูลค่าตลาดที่คาดว่าจะจำหน่ายได้และทำให้สามารถคิดต้นทุนและค่าเช่ารถยนต์รายเดือนได้อย่างเหมาะสมมากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายการติดตาม ทบทวน และปรับปรุงมูลค่าซาก (Residual Value) ของรถยนต์ให้เข้า ที่ผ่านการอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2559 เมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2559 โดยกำหนดให้มีการติดตามและทบทวนมูลค่าซากของรถยนต์ให้เข้าทุกกลุ่มเป็นประจำทุกไตรมาส และรายงานคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัทให้รับทราบเป็นประจำทุกไตรมาส หากมีกรณีที่ต้องมีการปรับปรุงมูลค่าซาก ให้บริษัทเสนอเป็นวาระให้คณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติการปรับปรุงมูลค่าซากของรถยนต์รุ่นดังกล่าว และให้นำมติคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัทที่อนุมัติการปรับปรุงมูลค่าซากไปใช้แทนมูลค่าซากเดิม โดยให้ทำการปรับปรุงมูลค่าซากของรถยนต์รุ่นดังกล่าวทุกคันที่บริษัทมีอยู่ ณ ขณะนั้น และใช้เป็นราคาอ้างอิงสำหรับการกำหนดราคาซากรถยนต์รุ่นดังกล่าวที่จะมีเพิ่มเติมในอนาคต

1.2 ความเสี่ยงจากการไม่สามารถขายรถยนต์ที่หมดอายุสัญญาเช่า หรือขายได้ช้า หรือขายได้ในราคาต่ำกว่ามูลค่าซากที่คาดการณ์ไว้

เมื่อหมดอายุสัญญาให้เช่ารถยนต์กับลูกค้า บริษัทจะรับรถยนต์ทั้งหมดกลับคืนมาเพื่อรอการขายเป็นรถยนต์มือสองตามช่องทางการจำหน่ายต่างๆ จึงทำให้บริษัทมีความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการขายรถยนต์ในหลายกรณี ได้แก่ 1) บริษัทมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถขายรถยนต์ได้ ซึ่งจะทำให้มีรถยนต์มือสองรอขายเป็นจำนวนมาก และส่งผลให้บริษัทขาดสภาพคล่องทางการเงิน 2) ในกรณีที่บริษัทขายรถยนต์ได้ช้า บริษัทจะมีความเสี่ยงจากการขาดสภาพคล่องทางการเงิน และจากการด้อยค่าของมูลค่ารถยนต์ กล่าวคือ ราคาขายของรถยนต์คันดังกล่าวมีแนวโน้มลดลงตามเวลาที่มากขึ้น และ 3) บริษัทมีความเสี่ยงจากการขายรถยนต์ได้ในราคาต่ำกว่ามูลค่าซากที่คาดการณ์ไว้ ซึ่งจะก่อให้เกิดผลขาดทุนจากการขาย และส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

เนื่องจากรถยนต์เป็นสินทรัพย์ที่โดยทั่วไปแล้วมีสภาพคล่องของการซื้อขายค่อนข้างสูงและมีตลาดรองรับอย่างกว้างขวาง อีกทั้ง รถยนต์ที่ให้เช่าโดยส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นรถยนต์ยี่ห้อ Toyota ซึ่งเป็นยี่ห้อที่นิยมใช้กันทั่วไปอย่างแพร่หลาย จึงมีสภาพคล่องในการซื้อขายสูง บริษัทจึงเชื่อว่าความเสี่ยงจากการไม่สามารถขายรถยนต์ได้หรือขายได้ช้าอยู่ในระดับที่ค่อนข้างต่ำ สำหรับราคารถยนต์ที่จะขายได้นั้น ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ ได้แก่ สภาวะตลาดรถยนต์ในขณะนั้น ยี่ห้อและรุ่นรถยนต์ สภาพรถยนต์ และช่องทางการจำหน่าย

สภาวะตลาดรถยนต์มีผลต่อราคารถยนต์มือสองที่จะจำหน่ายได้เป็นอย่างมาก ดังจะเห็นได้จากราคารถยนต์มือสองในช่วงปี 2557 ที่ผ่านมา มีการปรับตัวลงอย่างมาก เนื่องจากได้รับผลกระทบจากนโยบายคืนภาษีสำหรับรถยนต์คันแรกในปี 2555 ที่ทำให้เกิดความต้องการซื้อรถใหม่เป็นจำนวนมาก และส่งผลกระทบต่อเนื่องต่อราคารถยนต์มือสอง นอกจากนี้ ยี่ห้อและรุ่นรถยนต์ก็เป็นปัจจัยที่มีผลต่อราคารถยนต์มือสองเช่นกัน กล่าวคือ หากเป็นยี่ห้อและรุ่นที่เป็นที่นิยมในท้องตลาด จะมีแนวโน้มขายได้ในราคาที่เหมาะสมได้เร็วกว่ารุ่นที่ไม่ค่อยเป็นที่นิยม

ในส่วนของสภาพรถยนต์นั้น บริษัทมีมาตรการในการลดความเสียหายที่อาจเกิดกับรถยนต์ที่ให้บริการเพื่อให้สินทรัพย์คงอยู่ในสภาพดี ผ่านการคัดเลือกลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือ ทั้งบริษัทข้ามชาติ บริษัทเอกชนขนาดใหญ่ หน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจต่างๆ ซึ่งมีแนวโน้มพฤติกรรมกรรมการขับอย่างมีวินัยและไม่ประมาท อีกทั้ง บริษัทยังมีการอบรมการ

ขับที่ปลอดภัยให้แก่ลูกค้า เพื่อให้สามารถขับได้อย่างปลอดภัยบนท้องถนน มีคู่มือการใช้รถให้ลูกค้าทุกราย และคอยติดตามให้ลูกค้านำรถเข้าเช็คระยะและบำรุงรักษาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นการช่วยลดความเสียหาย และอุบัติเหตุที่อาจเกิดขึ้นกับรถยนต์ ส่งผลให้รถยนต์ส่วนใหญ่ของบริษัทอยู่ในสภาพค่อนข้างดีและส่งผลกระทบต่อราคารถยนต์ที่จะจำหน่ายได้เมื่อหมดอายุสัญญา นอกจากนี้ บริษัทมีช่องทางจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพหลากหลายช่องทางให้เลือกใช้ขึ้นอยู่กับสภาพรถยนต์ โดยบริษัทอาจตั้งราคาขายและทำการประกาศขายเองผ่านช่องทางต่างๆ หรืออาจทำการจำหน่ายออกไปโดยอาจนำไปประมูลที่ลานประมูลกลาง หรือจำหน่ายผ่าน asap Auto Park หรือจัดการประมูลเองโดยเชิญผู้เข้าร่วมประมูล เช่น บุคคลภายนอก เติร์ทมือสอง โตโยต้า ชัวร์ ซึ่งเป็นบริษัทตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ใช้งานแล้วของรถยนต์ยี่ห้อ Toyota เป็นต้น

1.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่าย (Supplier) รายใหญ่ ซึ่งเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้อง

ในการซื้อรถยนต์ยี่ห้อ Toyota นั้น เกือบทั้งหมดจะเป็นการซื้อจาก บริษัท โตโยต้า แอท ยูไนเต็ด จำกัด (“โตโยต้า แอท”) ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท เนื่องจากโตโยต้า แอท ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ Toyota รายใหญ่ระดับต้นๆ ของประเทศ มีความสามารถในการส่งมอบรถยนต์ให้กับบริษัทได้อย่างรวดเร็ว แม้จะสั่งซื้อในจำนวนมาก อีกทั้งยังสามารถปรับแต่งรถยนต์ได้ถูกต้องและครบถ้วนตามที่บริษัทแจ้งความต้องการ ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงโตโยต้า แอท ซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ โดยหากโตโยต้า แอท ไม่สามารถจัดหาและส่งมอบรถยนต์ที่ลูกค้าของบริษัทต้องการได้ในราคา ปริมาณ และเวลาที่เหมาะสม อาจส่งผลกระทบให้เกิดความเสียหายอย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจและผลการดำเนินงานของบริษัทได้ นอกจากนี้ เนื่องจากบริษัทมีการสั่งซื้อรถยนต์ยี่ห้อ Toyota เกือบทั้งหมดจากโตโยต้า แอท ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่และถือเป็นบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกับบริษัท บริษัทจึงมีความเสี่ยงที่อาจจะเกิดรายการที่ไม่เป็น Arm's Length หากระบบการควบคุมภายในไม่ดีพอ

อย่างไรก็ดี บริษัทมิได้จำกัดจำนวนรายของตัวแทนจำหน่ายรถยนต์แต่ละยี่ห้อที่บริษัทเลือกซื้อ ทั้งนี้เพื่อให้มีช่องทางที่หลากหลายในการจัดหารถยนต์ได้ตามที่ลูกค้าต้องการ โดยบริษัทจะพิจารณาจากตัวแทนจำหน่ายรายที่มีรถยนต์ตามลักษณะที่ต้องการและส่งมอบได้เร็วเป็นสำคัญ รวมถึงส่วนลดที่จะได้รับจากการสั่งซื้อ ดังนั้น หากเกิดกรณีที่โตโยต้า แอท ไม่สามารถส่งมอบรถยนต์ได้ตามลักษณะและปริมาณที่ต้องการ บริษัทสามารถสั่งซื้อจากตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ Toyota รายอื่นๆ ได้ เนื่องจากบริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ Toyota หลายราย และได้รับความร่วมมือในการจัดหารถยนต์ตามที่ต้องการมาโดยตลอด ดังนั้น บริษัทจึงเชื่อมั่นว่า ความเสี่ยงที่บริษัทจะไม่สามารถหารรถยนต์ได้ตามความต้องการลูกค้าอยู่ในระดับต่ำ และที่ผ่านมามีบริษัทที่ไม่เคยประสบปัญหานี้แต่อย่างใด

นอกจากนี้ ในการจัดซื้อรถยนต์ยี่ห้อ Toyota จากโตโยต้า แอท ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่และถือเป็นบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกับบริษัทนั้น บริษัทได้มีการกำหนดนโยบายและระเบียบปฏิบัติในการจัดซื้อรถยนต์จากโตโยต้า แอท ขึ้นเป็นการเฉพาะ โดยให้มีความเข้มข้นของการตรวจสอบและการรายงานที่มากกว่านโยบายและระเบียบปฏิบัติในการจัดซื้อในกรณีทั่วไป โดยนโยบายและระเบียบปฏิบัติในการจัดซื้อรถยนต์จากบริษัท โตโยต้า แอท ยูไนเต็ด จำกัด (ฉบับปรับปรุง) (“นโยบายการจัดซื้อรถยนต์จากโตโยต้า แอท”) ได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 3/2559 เมื่อวันที่ 17 ตุลาคม 2559

นโยบายการจัดซื้อรถยนต์จากโตโยต้า แอท ฉบับดังกล่าวได้ระบุวิธีการคำนวณราคาในการจัดซื้อรถยนต์จากโตโยต้า แอท ไว้อย่างชัดเจน โดยราคาในการจัดซื้อรถยนต์จากโตโยต้า แอท จะอ้างอิงราคาขายปลีกแนะนำ (MSRP: Manufacturer's Suggested Retail Price) หักด้วยส่วนลดที่โตโยต้า แอท ให้กับบริษัทตามที่ได้มีการตกลงกัน และบวก

ด้วยคำดำเนินการต่อคันของโตโยต้าแอพตามที่ได้มีการตกลงกัน ทั้งนี้ ส่วนลดที่ตกลงกันดังกล่าว มีลักษณะเป็นสูตรการคำนวณที่แน่นอน โดยคำนึงถึงส่วนลดทุกประเภทตามที่โตโยต้าแอพได้รับจริงจากบริษัทผู้ผลิตในช่วงเวลานั้นๆ ซึ่งได้แก่ ส่วนลดขั้นต้น ส่วนลดสนับสนุนการขายเฉพาะรุ่น ส่วนลดลูกค้ารายใหญ่ (ลูกค้า Fleet) และส่วนลดพิเศษ (ถ้ามี) ในขณะที่คำดำเนินการจะเป็นการกำหนดเป็นตัวเลขที่แน่นอนต่อคัน โดยคำนึงถึงต้นทุนคำดำเนินการต่างๆ ของโตโยต้าแอพที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับรถยนต์ที่จำหน่ายให้กับบริษัท บวกด้วยกำไรจากการดำเนินการดังกล่าวในจำนวนที่เหมาะสม โดยที่ตัวเลขคำดำเนินการที่ตกลงกันนั้น กำหนดให้มีการทบทวนเป็นประจำอย่างน้อยไตรมาสละ 1 ครั้ง หรือทันทีเมื่อมีเหตุการณ์ที่ทำให้คำดำเนินการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ โดยในการทบทวนและการเปลี่ยนแปลง (ถ้ามี) ให้นำเรื่องเข้าที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติ

นอกจากนี้ นโยบายการจัดซื้อรถยนต์จากโตโยต้าแอพยังกำหนดให้มีการตรวจสอบความถูกต้องของข้อเสนอราคาที่เป็นลายลักษณ์อักษรซึ่งได้รับจากโตโยต้าแอพก่อนการสั่งซื้อทุกครั้ง รวมทั้งให้มีการสอบราคาเสนอขายจากตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ Toyota รายอื่น และเมื่อดำเนินการจัดซื้อรถยนต์ในแต่ละครั้งแล้วเสร็จ ให้ดำเนินการจดบันทึกและจัดเก็บข้อมูลเกี่ยวกับการสั่งซื้อดังกล่าวให้เป็นระบบเพื่อให้่ายต่อการตรวจสอบ อีกทั้ง ยังกำหนดให้ทุกๆ สิ้นไตรมาส ให้บริษัทดำเนินการรวบรวมข้อมูลและเอกสาร เพื่อให้ผู้ตรวจสอบภายใน และ/หรือ บุคคลที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการตรวจสอบ ดำเนินการสอบทานความถูกต้องและจัดทำเป็นรายงานสรุปนำเสนอต่อคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อรับทราบ และพิจารณาให้ความเห็นถึงความเหมาะสมของรายการทุกไตรมาสอีกด้วย ดังนั้น บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าความเสี่ยงที่อาจจะเกิดรายการที่ไม่เป็น Arm's Length จึงอยู่ในระดับต่ำ

1.4 ความเสี่ยงจากการมีภาระผูกพันต้องชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยตามสัญญาเช่าการเงิน (Financial Lease) เป็นประจำทุกเดือน

ในการประกอบธุรกิจรถยนต์ให้เช่านั้น แหล่งเงินทุนในการจัดซื้อรถยนต์ตามความต้องการของลูกค้าจะเป็นการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินทั้งหมด (Debt Financing) ซึ่งบริษัทจัดทำในรูปแบบของสัญญาเช่าการเงิน (Financial Lease) กับสถาบันการเงินต่างๆ ในขณะที่กระแสเงินสดรับจากการดำเนินธุรกิจประมาณร้อยละ 65 – 75 จะมาจากค่าเช่ารถยนต์ระยะยาวที่ได้ในแต่ละเดือนตลอดอายุสัญญาที่ทำกับลูกค้า ส่วนใหญ่ระยะเวลาของสัญญาเช่ากับ 4 - 5 ปี และกระแสเงินสดรับอีกร้อยละ 25 – 35 จะได้จากการขายรถยนต์เมื่อหมดอายุสัญญา ด้วยลักษณะของกระแสเงินสดรับดังกล่าว บริษัทจึงจัดทำสัญญาเช่าการเงิน โดยมีระยะเวลาของสัญญาประมาณ 4 - 5 ปี และจ่ายชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยเป็นรายเดือนเท่ากันทุกเดือน โดยสัญญาส่วนใหญ่จะมีการชำระในลักษณะก้อนใหญ่ (Balloon Payment) ในงวดสุดท้าย เพื่อให้สอดคล้องกับลักษณะของกระแสเงินสดรับ อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงมีความเสี่ยงจากการที่กระแสเงินสดรับจากการดำเนินงานจะไม่สอดคล้องกับงวดการชำระเงินตามสัญญาเช่าการเงิน หากเกิดเหตุการณ์ไม่ปกติ ซึ่งอาจเกิดขึ้นได้จาก 1) ลูกค้าขอต่ออายุสัญญาเช่าเมื่อหมดอายุสัญญา ซึ่งจะทำให้บริษัทไม่มีกระแสเงินสดรับจากการขายรถยนต์ เพื่อนำไปชำระคืนก้อนสุดท้าย (Balloon) ของสัญญาเช่าการเงิน 2) ลูกค้าชำระเงินล่าช้า ไม่ชำระเงิน หรือยกเลิกสัญญากลางคัน หรือ 3) บริษัทไม่สามารถขายรถยนต์ที่หมดอายุสัญญาเช่าได้ทันตามเวลาที่ต้องการ

ในกรณีที่ลูกค้าขอต่ออายุสัญญา ลูกค้าชำระเงินล่าช้า ไม่ชำระเงิน ยกเลิกสัญญากลางคัน หรือหากเกิดกรณีที่บริษัทไม่สามารถขายรถยนต์ที่หมดอายุสัญญาเช่าได้ทันตามเวลาที่ต้องการ ซึ่งส่งผลกระทบต่อกระแสเงินสดรับจากการดำเนินงาน อย่างไรก็ตาม กรณีลูกค้าขอต่ออายุสัญญานั้น มีเพียงส่วนน้อยและเป็นการขอต่ออายุเพียงประมาณ 3 - 6 เดือน อีกทั้ง ในกรณีที่ลูกค้ายกเลิกสัญญากลางคัน บริษัทจะได้กระแสเงินสดรับจากค่าปรับที่เรียกเก็บจาก

ลูกค้าตามสัญญา แต่หากเป็นกรณีลูกค้าหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจยกเลิกสัญญากลางคัน บริษัทจะไม่สามารถเรียกร้องค่าปรับได้ เนื่องจากในสัญญาให้เข้ากับหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจนั้น จะกำหนดเงื่อนไขให้ผู้เช่าสามารถยกเลิกสัญญาได้ โดยผู้ให้เช่าจะไม่เรียกร้องค่าเสียหายใดๆ อย่างไรก็ตามที่ผ่านมามีบริษัทไม่เคยประสบปัญหาการยกเลิกสัญญากลางคันจากหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจแต่อย่างใด

ทั้งนี้ กรณีลูกค้าชำระเงินล่าช้า ไม่ชำระเงิน ยกเลิกสัญญากลางคัน หรือบริษัทไม่สามารถขายรถยนต์ที่หมดอายุสัญญาเช่าได้ทันตามเวลาที่ต้องการ แม้ว่าในอดีตที่ผ่านมาอาจจะมีเกิดขึ้นบ้างบางครั้งแต่ก็เป็นรายการที่มีมูลค่าไม่สูงนัก เนื่องจากบริษัทมีมาตรการในการคัดเลือกลูกค้าอย่างเข้มงวดและระมัดระวัง โดยก่อนการนำเสนอรถกับลูกค้า นอกจากจะทำการตรวจสอบชื่อเสียงในอุตสาหกรรมแล้ว ยังมีการวิเคราะห์ผลประกอบการและฐานะทางการเงินในอดีตจนถึงปัจจุบันของลูกค้าทุกราย เพื่อประเมินความน่าเชื่อถือ ความสามารถในการชำระค่าบริการ และนำไปใช้ประกอบในการเสนอราคาค่าบริการให้กับลูกค้ารายนั้นๆ อีกด้วย อีกทั้ง ลูกค้าของบริษัทล้วนแต่เป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ทั้งบริษัทไทยและบริษัทข้ามชาติที่มีชื่อเสียง รวมถึงหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจต่างๆ ที่มีความน่าเชื่อถือและมีฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่ง นอกจากนี้ บริษัทมีช่องทางการขายรถยนต์มือสองที่หลากหลาย และผู้บริหารมีประสบการณ์ในการขายรถยนต์มือสองมายาวนาน จึงเชื่อว่าจะมีความเป็นไปได้ค่อนข้างต่ำที่บริษัทจะประสบกับปัญหาขาดสภาพคล่องจนไม่สามารถปฏิบัติตามภาระผูกพันตามสัญญาเช่าการเงิน โดยที่ผ่านมามีในอดีต บริษัทก็ยังไม่เคยผิดนัดชำระหนี้ตามสัญญาเช่าการเงินใดๆ แต่อย่างใด

1.5 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงกลุ่มลูกค้าหลักน้อยราย

ในปี 2561 บริษัทมีลูกค้าที่ใช้บริการรถยนต์เช่าระยะยาว ประมาณ 500 ราย แต่ลูกค้ารายใหญ่ 10 อันดับแรก มีการใช้บริการรถยนต์เช่าระยะยาวคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 51.32 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าบริษัทมีการพึ่งพิงกลุ่มลูกค้าหลักดังกล่าว ดังนั้น หากกลุ่มลูกค้าหลักรายใดรายหนึ่งหรือหลายรายยกเลิกสัญญา และ/หรือไม่ต่อสัญญากับบริษัท อาจส่งผลกระทบต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทได้อย่างมีนัยสำคัญ

ทั้งนี้ กลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทเป็นบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ทั้งบริษัทไทยและบริษัทข้ามชาติ ที่มีความสัมพันธ์กับบริษัทมายาวนานกว่า 5-10 ปี โดยในอดีตเริ่มเช่ารถยนต์กับบริษัทในจำนวนไม่มาก เพื่อทดลองใช้บริการ ต่อมาเมื่อกลุ่มลูกค้าหลักพึงพอใจในการให้บริการที่ครบวงจรของบริษัท จึงเพิ่มจำนวนรถยนต์มากขึ้นเรื่อยๆ จนกระทั่งไว้วางใจใช้บริการรถยนต์เช่ากับบริษัททั้งหมด ทั้งรถยนต์สำหรับขนส่งสินค้าและรถผู้บริหาร ซึ่งแสดงให้เห็นว่ากลุ่มลูกค้าหลักมีความเชื่อมั่น ไว้วางใจ และพอใจในการให้บริการที่ครบวงจรและคุณภาพงานบริการของบริษัท รวมถึงความสามารถในการตอบสนองต่อความต้องการในการจัดหารถยนต์ได้อย่างรวดเร็ว ดังนั้น บริษัทจึงเชื่อมั่นว่า ด้วยความสัมพันธ์อันดีที่บริษัทให้บริการมาต่อเนื่องยาวนาน รวมทั้งการเอาใจใส่ในการให้บริการอย่างสม่ำเสมอ จะทำให้กลุ่มลูกค้าหลักใช้บริการอย่างต่อเนื่อง อีกทั้ง แนวโน้มที่กลุ่มลูกค้าหลักจะไปบริหารจัดการเรื่องรถยนต์ด้วยตนเองมีความเป็นไปได้ต่ำ เนื่องจากไม่คุ้มค่ากับเงินลงทุน เวลา และทรัพยากรบุคคลที่ต้องเสียไปกับการจัดการบริหารรถยนต์ซึ่งไม่ใช่ความเชี่ยวชาญและธุรกิจหลักของกลุ่มลูกค้าหลัก

1.6 ความเสี่ยงจากการที่สัญญาเช่าที่ดินและอาคารจากบุคคลที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้เป็นสำนักงานของบริษัท อาจถูกบอกเลิกหรือไม่ได้รับการต่ออายุสัญญา

บริษัทเช่าที่ดินและอาคารซึ่งเป็นที่ตั้งสำนักงานของบริษัท จากโตโยต้าแอท และคุณปริญา วงศ์วิวัฒน์ (“คุณปริญา”) ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท โดยเป็นสัญญาเช่าที่ดินและอาคารจำนวน 2 สัญญา มีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มิถุนายน 2560 จนถึงวันที่ 31 พฤษภาคม 2563 พื้นที่รวม 1,280 ตารางวา พื้นที่ตามสัญญาเช่าดังกล่าวเป็นพื้นที่หลักที่บริษัทใช้เป็นสำนักงาน ศูนย์ซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ และที่จอดรถยนต์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท ดังนั้น หากบริษัทถูกบอกเลิกหรือไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาเช่าพื้นที่ฉบับใดฉบับหนึ่ง หรือทั้งสองฉบับ ภายหลังจากที่สัญญาเช่าหมดอายุลงแล้ว จะทำให้บริษัทไม่มีพื้นที่ในการประกอบธุรกิจ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินธุรกิจของบริษัท อย่างมีนัยสำคัญ หรือในกรณีได้ต่อสัญญาเช่าพื้นที่ดังกล่าว บริษัทยังคงมีความเสี่ยงที่อาจจะเกิดรายการที่ไม่เป็น Arm's Length หากระบบการควบคุมภายในไม่ดีพอ

บริษัทเชื่อว่าเป็นไปได้อย่างน่าเป็นไปได้ก่อนข้างดำเนินการถูกบอกเลิกสัญญาหรือไม่ได้รับการต่อสัญญา เนื่องจากเป็นการให้เช่าจากผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทยังปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ที่กำหนดไว้ในสัญญาอย่างเคร่งครัด และชำระค่าเช่าครบถ้วนและตรงเวลามาโดยตลอด บริษัทจึงเชื่อมั่นว่ามีโอกาสค่อนข้างสูงที่จะได้รับการต่อสัญญาเช่าที่ดินและอาคารจากโตโยต้าแอท และคุณปริญา ภายหลังจากที่สัญญาสิ้นสุดลง อย่างไรก็ตาม หากบริษัทถูกบอกเลิกสัญญาหรือไม่ได้รับการต่อสัญญา บริษัทเชื่อว่าบริษัทจะสามารถหาพื้นที่เช่าใหม่ได้ไม่ยาก เนื่องจากการดำเนินธุรกิจของบริษัท ตำแหน่งที่ตั้งและหน้าร้านไม่ได้มีความสำคัญมากนัก อีกทั้ง สินทรัพย์โดยส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นสินทรัพย์ที่เคลื่อนที่และ/หรือ เคลื่อนย้ายได้ง่าย นอกจากนี้ บริษัทยังมีที่ดินขนาดประมาณ 4 ไร่ ตั้งอยู่บนถนนบางนา-ตราด ซึ่งบริษัทสามารถย้ายสำนักงานไปได้ ในกรณีถูกบอกเลิกสัญญาหรือไม่ได้รับการต่อสัญญา

สำหรับการกำหนดอัตราค่าเช่าที่ดินและอาคารจากโตโยต้าแอท และคุณปริญา ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท และถือเป็นบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องนั้น เป็นการกำหนดโดยเทียบเคียงอัตราค่าเช่าจากการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระ และอาจทำการปรับลด/เพิ่ม ตามความเหมาะสมของทำเลที่ตั้งและสภาพการใช้งานจริง ซึ่งอัตราค่าเช่าตามสัญญาทั้งสองฉบับเท่ากับราคาเช่าที่ผู้ประเมินอิสระได้ประเมินและระบุไว้ในรายงานการประเมินมูลค่าทรัพย์สิน ฉบับลงวันที่ 8 มกราคม 2557 ในกรณีการต่อสัญญาเช่านั้น ในสัญญาระบุไว้ว่าผู้ให้เช่ามีสิทธิขึ้นค่าเช่าได้ไม่เกินร้อยละ 10.00

1.7 ความเสี่ยงจากการที่สัญญาอนุญาตให้ประกอบกิจการให้บริการรถเช่าแบบขับเองและสัญญาเช่าพื้นที่บริเวณสนามบิน อาจถูกบอกเลิกหรือไม่ได้รับการต่ออายุสัญญา

ในการประกอบธุรกิจบริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้นของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีเคาน์เตอร์ให้บริการภายใต้ชื่อ asap ตามสนามบิน 7 แห่ง ทั่วประเทศ ได้แก่ สนามบินภูเก็ต สนามบินเชียงใหม่ สนามบินเชียงราย สนามบินดอนเมือง สนามบินหาดใหญ่ สนามบินสุวรรณภูมิ และ สนามบินอุตะเถา ซึ่งเป็นการดำเนินการภายใต้สัญญาอนุญาตให้ประกอบกิจการให้บริการรถเช่าแบบขับเอง และสัญญาเช่าพื้นที่ ณ สนามบินแต่ละแห่ง กับบริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) (“ทอท.”) จำนวนรวม 6 ชุดสัญญา คือ สนามบินเชียงใหม่ สนามบินเชียงราย สนามบินดอนเมือง สนามบินหาดใหญ่ สนามบินภูเก็ต (บริเวณอาคารผู้โดยสารระหว่างประเทศ) และสนามบินสุวรรณภูมิ และหนังสือแจ้งผลการพิจารณาการอนุญาตให้ประกอบกิจการให้บริการรถเช่าแบบขับเองและเช่าพื้นที่จาก ทอท. จำนวน 1 ฉบับ คือ สนามบินภูเก็ต (บริเวณอาคารผู้โดยสารภายในประเทศ) โดยบริษัทได้รับอนุญาตให้เข้าประกอบกิจการให้บริการรถเช่าแบบขับเอง และให้ใช้พื้นที่เช่าเพื่อประกอบกิจการดังกล่าว ในบริเวณอาคารผู้โดยสารตามที่กำหนดไว้ในสัญญา ณ

ท่าอากาศยานแต่ละแห่ง โดยบริษัทต้องจ่ายค่าตอบแทนแก่ ทอท. ตามอัตราที่ระบุไว้ในสัญญา ระยะเวลาของสัญญาแตกต่างกันไปในแต่ละสนามบิน ซึ่งสัญญาจะสิ้นสุดในระหว่างปี 2559 – 2564 หรือตามวันที่ ทอท. ขอคืนพื้นที่เพื่อประโยชน์ของ ทอท. แล้วแต่วันใดจะถึงก่อน และเป็นการดำเนินการภายใต้สัญญาให้สิทธิประกอบการ และสัญญาเช่าอาคารราชพัสดุ กับ กองทัพเรือและกระทรวงการคลัง (“กทภ.”) จำนวน 1 ชุดสัญญา เพื่อประกอบกิจการให้บริการรถเช่าแบบขับเอง ณ สนามบินนานาชาติอู่ตะเภา ระยอง พัทยา ซึ่งสัญญาจะสิ้นสุดในระหว่างปี 2561 ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจหากถูก ทอท. และ/หรือ กทภ. บอกเลิกสัญญา หรือไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาในบางสนามบินหรือทั้งหมด ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทได้ ทั้งนี้ สัญญาอนุญาตให้ประกอบกิจการให้บริการรถเช่าแบบขับเอง และสัญญาเช่าพื้นที่ ณ ท่าอากาศยานภูเก็ต (บริเวณอาคารผู้โดยสารภายในประเทศ) ฉบับเก่าหมดอายุเมื่อวันที่ 30 มิถุนายน 2559 ซึ่งบริษัทได้รับหนังสือแจ้งผลการพิจารณาการประกอบกิจการให้บริการรถเช่าแบบขับเอง ณ ท่าอากาศยานภูเก็ตจาก ทอท. แล้ว โดยสามารถดูรายละเอียดได้ในส่วนที่ 1-4 ข้อ 4.3.4 สรุปสาระสำคัญของหนังสือแจ้งผลการพิจารณาการอนุญาตให้ประกอบกิจการให้บริการรถเช่าแบบขับเอง ณ ท่าอากาศยาน อย่างไรก็ตามในปัจจุบัน ทอท. ยังคงให้บริษัทประกอบกิจการ ณ ท่าอากาศยานภูเก็ตบริเวณอาคารผู้โดยสารภายในประเทศ โดยมีการเรียกเก็บค่าตอบแทนรายเดือนตามปกติ

ความเสี่ยงจากการที่สัญญาดังกล่าวจะถูกบอกเลิกนั้น บริษัทเชื่อว่าเกิดขึ้นต่อเมื่อผู้ได้รับอนุญาตได้กระทำหรืองดเว้นกระทำการใดๆ อันเป็นการฝ่าฝืนหรือไม่ปฏิบัติตามสัญญาข้อหนึ่งข้อใด หรือมีเหตุให้ ทอท. เชื่อว่าผู้ได้รับอนุญาตไม่สามารถประกอบกิจการตามสัญญาให้ลุล่วงไปด้วยดีหรือตกเป็นบุคคลล้มละลาย ซึ่งในระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ที่กำหนดไว้ในสัญญาอย่างเคร่งครัดมาตลอด โดยไม่เคยได้รับหนังสือแจ้งเตือนหรือหนังสือเรียกชำระค่าปรับอันเนื่องมาจากการทำผิดเงื่อนไขในสัญญาแต่อย่างใด สำหรับความเสี่ยงจากการที่สัญญาดังกล่าวจะไม่ได้รับการต่ออายุเมื่อสิ้นสุดสัญญาเดิม บริษัทเชื่อว่าจากการที่บริษัทปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ที่กำหนดไว้ในสัญญาได้อย่างเคร่งครัดและสามารถสร้างผลประโยชน์ตอบแทนให้ ทอท. และ กทภ. ได้อย่างต่อเนื่อง จะส่งผลให้บริษัทมีโอกาสที่จะได้รับการต่อสัญญาจาก ทอท. และ กทภ. ภายหลังจากที่สัญญาแต่ละฉบับสิ้นสุดลง

1.8 ความเสี่ยงจากการเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ในตลาดรถยนต์ให้เช่าระยะสั้นที่มีการแข่งขันสูง

บริษัทได้ขยายธุรกิจไปสู่การให้เช่ารถยนต์ระยะสั้นภายใต้ชื่อ asap ในช่วงปลายปี 2558 ซึ่งเป็นการขยายธุรกิจรถยนต์ให้เช่าของบริษัทจากเดิมที่มีเพียงให้เช่าระยะยาว เพื่อตอบสนองความต้องการเช่าระยะสั้นของลูกค้าเดิม และสร้างฐานลูกค้าใหม่ อีกทั้งยังเป็นการใช้ทรัพยากรของบริษัท รวมถึงฐานลูกค้าที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด อย่างไรก็ตาม ตลาดรถยนต์ให้เช่าระยะสั้นถือเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูง เนื่องจากมีผู้ประกอบการให้เช่ารถยนต์ระยะสั้นที่มีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักในท้องตลาดจำนวนหลายราย ทั้งที่เป็นบริษัทข้ามชาติ เช่น Avis Budget และ Hertz บริษัทไทย เช่น Bizcar Rental และ Thai Rent a Car และยังมีผู้ประกอบการรายเล็กอีกจำนวนมาก โดยการแข่งขันส่วนใหญ่เป็นการแข่งขันด้านราคาเพื่อดึงดูดลูกค้าที่มาใช้บริการรถเช่าระยะสั้น ด้วยภาวะการแข่งขันที่รุนแรงดังกล่าว บริษัทซึ่งถือเป็นผู้ประกอบการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้นรายใหม่ จึงมีความเสี่ยงจากการที่ผลการดำเนินงานอาจไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการโดยรวมของบริษัทได้

อย่างไรก็ดี บริษัทมีกลยุทธ์และนโยบายที่ชัดเจนในการดำเนินธุรกิจรถยนต์ให้เช่าระยะสั้น โดยเน้นการสร้างความสะดวกแตกต่างจากผู้ประกอบการรายอื่นๆ มุ่งเน้นการให้เช่ารถยนต์ใหม่ จำนวนไม่มากนัก อีกทั้ง เน้นการอำนวยความสะดวกในการจัดเตรียมอุปกรณ์ต่างๆ ให้ตามความต้องการของลูกค้า เช่น อุปกรณ์นำทาง ที่เก็บจักรยาน ที่นั่งเด็ก เป็นต้น เพื่อสร้าง

ความประทับใจให้แก่ลูกค้าและกลับมาใช้บริการซ้ำ ทั้งนี้ บริษัทได้มุ่งเน้นการใช้กลยุทธ์ด้านราคาและไม่มีนโยบายในการแข่งขันด้านราคากับผู้ประกอบการรายอื่นแต่อย่างใด นอกจากนี้ นอกเหนือจากการเจาะตลาดกลุ่มลูกค้าบุคคลธรรมดา รายใหม่ๆ เพื่อเสนอบริการให้เช่ายุทธยานต์ระยะสั้นแล้ว บริษัทยังมีฐานลูกค้านิติบุคคลที่เช่ายุทธยานต์ระยะยาวกับบริษัท ซึ่งบริษัทสามารถเสนอการบริการรถยนต์ให้ระยะสั้นแก่บุคลากรของนิติบุคคลดังกล่าวได้อีกด้วย บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าจะสามารถขยายธุรกิจรถยนต์ให้ระยะสั้นได้อย่างต่อเนื่อง

1.9 ความเสี่ยงจากการลงทุนโครงการ asap Auto Park ซึ่งเป็นธุรกิจรูปแบบใหม่

บริษัทมีโครงการจัดตั้งศูนย์รวมการให้บริการเกี่ยวกับรถยนต์ภายใต้ชื่อ “asap Auto Park” ซึ่งมีที่ตั้งอยู่บนถนนบางนา-ตราด บนที่ดินขนาดประมาณ 4 ไร่ 60 ตารางวา โดยบริษัทจะใช้พื้นที่บางส่วนของ asap Auto Park เป็นศูนย์บริการรถยนต์ให้เช่ายุทธยานต์ภายใต้ชื่อ asap ใช้เป็นพื้นที่เสริมสำหรับการรับ/ส่งมอบรถยนต์สำหรับลูกค้าที่มาใช้บริการรถยนต์ให้เช่ายุทธยานต์ของสาขาสนามบินสุวรรณภูมิ และเป็นพื้นที่สำหรับจำหน่ายรถยนต์ที่หมดอายุสัญญาเช่าของบริษัท สำหรับพื้นที่ส่วนที่เหลือ บริษัทจะให้เช่าพื้นที่เพื่อให้บริการอื่นๆ ที่เกี่ยวเนื่องกับรถยนต์ เช่น ศูนย์ซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ ร้านค้าที่จำหน่ายอุปกรณ์เกี่ยวกับรถยนต์ เป็นต้น รวมทั้งให้เช่าพื้นที่สำหรับธนาคาร ร้านอาหาร และ/หรือเครื่องดื่มต่างๆ ที่มีชื่อเสียง เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ที่เข้ามาใช้บริการที่ asap Auto Park ใดๆก็ดี โครงการ asap Auto Park เป็นธุรกิจรูปแบบใหม่ที่บริษัทยังไม่เคยดำเนินการมาก่อน ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการที่ผลการดำเนินงานของโครงการ asap Auto Park อาจไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ และอาจส่งผลกระทบต่อฐานะการเงินและผลประกอบการโดยรวมของบริษัทได้

บริษัทมีกลยุทธ์ที่ชัดเจนในการดำเนินการโครงการ asap Auto Park โดยเน้นการสร้างแตกต่างจากโครงการศูนย์การค้าขนาดย่อมอื่นๆ (Community Mall) มุ่งเน้นการเป็นศูนย์รวมการให้บริการเกี่ยวกับรถยนต์โดยเฉพาะ ทั้งการให้บริการรถยนต์ให้เช่ายุทธยานต์ พื้นที่จำหน่ายรถยนต์มือสอง และการให้บริการเกี่ยวกับรถยนต์ในด้านอื่นๆ ซึ่งบริษัทอยู่ในระหว่างการเจรจากับพันธมิตรที่มีชื่อเสียงในการให้บริการรถยนต์ด้านต่างๆ ให้มาเช่าพื้นที่ในโครงการ เพื่อดึงดูดความสนใจจากผู้สัญจรผ่านให้เข้ามาใช้บริการ นอกจากนี้ ตำแหน่งที่ตั้งโครงการ asap Auto Park ยังอยู่ในทำเลที่ดี เหมาะแก่การให้บริการเกี่ยวกับรถยนต์เช่า เนื่องจากอยู่ใกล้สนามบินสุวรรณภูมิ โดยอยู่บนถนนบางนา-ตราด ระหว่างกิโลเมตรที่ 12-13 ซึ่งอยู่ห่างจากจุดเชื่อมถนนบางนา-ตราดกับถนนทางเข้าสนามบินสุวรรณภูมิเพียง 2.3 กิโลเมตร ซึ่งเมื่อผนวกกับความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในธุรกิจยานยนต์ที่มีมายาวนานกว่า 20 ปี ของผู้บริหารของบริษัท รวมทั้งฐานลูกค้าทั้งนิติบุคคลและบุคคลธรรมดาของบริษัทที่บริษัทสามารถชักชวนให้ลูกค้าเข้าไปใช้บริการในโครงการได้ บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าจะสามารถช่วยลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับการลงทุนในโครงการดังกล่าวลงได้

2. ความเสี่ยงด้านการเงิน

2.1 ความเสี่ยงจากการมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนผู้ถือหุ้นในระดับสูง

โครงสร้างทางการเงินของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 2560 และ 2561 แสดงได้ดังนี้

รายการ	ณ วันที่ 31 ธันวาคม					
	2559		2560		2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	249.51	4.37%	131.86	1.79%	530.15	4.76%
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	174.40	3.05%	-	-	-	-
เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน	366.37	6.42%	1,612.64	21.94%	3,032.38	27.21%
หนี้สินภายใต้สัญญาเช่าการเงิน	4,814.98	84.32%	5,582.42	75.93%	7,551.12	67.75%
หนี้สินอื่น	105.33	1.84%	24.72	0.34%	32.50	0.29%
รวมหนี้สิน	5,710.59	100.00%	7,351.64	100.00%	11,146.15	100.00%
ส่วนของผู้ถือหุ้น	664.01		1,405.42		1,493.35	
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	8.60		5.23		7.46	

บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E Ratio) เท่ากับ 8.60 เท่า 5.23 เท่า และ 7.46 เท่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 2560 และ 2561 ตามลำดับ ซึ่งเป็นอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นที่อยู่ในระดับสูง ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงหากเกิดเหตุการณ์เชิงลบเข้ามากระทบกระแสเงินสดและมูลค่าสินทรัพย์ของบริษัทจนอาจทำให้บริษัทไม่สามารถชำระคืนหนี้ได้

อย่างไรก็ดี โครงสร้างทางการเงินลักษณะดังกล่าวถือเป็นปกติของธุรกิจรถยนต์ให้เช่า ซึ่งแหล่งเงินทุนที่ใช้โดยส่วนใหญ่หรือทั้งหมดสำหรับการจัดซื้อรถยนต์จะเป็นการกู้ยืมเงิน โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินและหนี้สินภายใต้สัญญาเช่าการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี จำนวนรวม 2,242.27 ล้านบาท และมีเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินและหนี้สินภายใต้สัญญาเช่าการเงินส่วนที่เป็นหนี้สินระยะยาวอีก 8,341.22 ล้านบาท จะเห็นได้ว่าหนี้สินโดยส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นหนี้สินระยะยาว ซึ่งมีการแบ่งชำระเป็นหลายงวด โดยจะสอดคล้องกับกระแสเงินสดรับของบริษัท ที่ได้จากค่าเช่ารถยนต์รายเดือนจากลูกค้าตามสัญญาให้เช่ารถยนต์ระยะยาว ดังนั้น บริษัทเชื่อว่าการเสี่ยงที่บริษัทจะไม่สามารถชำระหนี้ได้ค่อนข้างต่ำ อีกทั้ง ที่ผ่านมามีบริษัทไม่เคยผิดนัดการชำระหนี้แต่อย่างใด

2.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้บางส่วนเป็นประเภทลอยตัว

ในการให้เช่ารถยนต์ระยะยาวแก่ลูกค้าของบริษัท จะมีการกำหนดค่าเช่ารถยนต์ในอัตราคงที่ตลอดอายุของสัญญาให้เช่า เนื่องจากบริษัทมีการคำนวณค่าเช่าจากต้นทุนดอกเบี้ยแบบคงที่ (Fixed Rate) ดังนั้น ถ้าหากบริษัทใช้แหล่งเงินทุนในรูปแบบเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน (Term Loan) แบบอัตราดอกเบี้ยลอยตัว (Float Rate) และหากอัตราดอกเบี้ยลอยตัวมีความผันผวน จะทำให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทมีความเสี่ยงจากส่วนต่างที่อาจเกิดขึ้นระหว่างรายรับที่เป็นอัตราคงที่และดอกเบี้ยจ่าย ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องและผลการดำเนินงานของบริษัท

สินเชื่อเพื่อใช้ในการซื้อรถยนต์ของบริษัทโดยส่วนใหญ่จะอยู่ในรูปแบบของสัญญาเช่าการเงิน (Financial Lease) และเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินซึ่งมีการคิดดอกเบี้ยแบบคงที่ ดังนั้น บริษัทจึงเชื่อว่าบริษัทมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยในระดับต่ำ

3. ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

3.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารระดับสูง

บริษัทมีการพึ่งพิงผู้บริหารระดับสูงในการดำเนินธุรกิจของบริษัท คือ นายทรงวิทย์ จิตติปัญญา (“นายทรงวิทย์”) ซึ่งดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร โดยนายทรงวิทย์เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ยาวนานกว่า 20 ปี ในวงการธุรกิจรถยนต์ เป็นที่รู้จักและยอมรับโดยทั่วไป ซึ่งเป็นคุณสมบัติที่มีส่วนสำคัญในการติดต่อกับลูกค้า และสร้างความเชื่อมั่นในบริการให้กับลูกค้ารายใหญ่และรายใหม่ นอกจากนี้ ยังมีความรู้ความชำนาญในการวางกลยุทธ์ การตลาด และความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า ดังนั้น หากมีการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารหรือสูญเสียผู้บริหารรายดังกล่าวไป โดยไม่สามารถหาผู้บริหารที่เหมาะสมมาทดแทนได้ อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทในอนาคตได้

อย่างไรก็ดี บริษัทเชื่อว่าจะสามารถรักษาผู้บริหารระดับสูงไว้ได้ เนื่องจากคุณทรงวิทย์เป็นทั้งผู้ก่อตั้งและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าคุณทรงวิทย์จะดำรงตำแหน่งในบริษัทต่อไปในระยะยาว นอกจากนี้ เพื่อเป็นการลดการพึ่งพิงผู้บริหารรายดังกล่าว บริษัทได้จ้างผู้บริหารซึ่งเป็นบุคคลภายนอกมาดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ โดยได้รับการแต่งตั้งจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 3/2559 เมื่อวันที่ 17 ตุลาคม 2559 ซึ่งเป็นผู้ที่มีความรู้ความสามารถ และประสบการณ์ที่หลากหลาย ทั้งในธุรกิจรถยนต์ให้เช่า ธุรกิจสี่ล้อ การตลาด และตลาดเงินตลาดทุน เพื่อเข้ามาช่วยบริหารงานในการขับเคลื่อนธุรกิจของบริษัทให้เติบโตในอนาคต

3.2 ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ครอบครัวคุณทรงวิทย์และคุณปริญาถือหุ้นในบริษัททั้งทางตรงและทางอ้อมคิดเป็นสัดส่วนรวมร้อยละ 66.32 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท รวมทั้ง คุณทรงวิทย์ยังเป็นผู้บริหารและกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัท และคุณปริญาเป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัทด้วย จึงทำให้ผู้ถือหุ้นใหญ่ดังกล่าวเป็นผู้มีอำนาจในการบริหารจัดการและควบคุมคะแนนเสียงในการลงมติที่สำคัญได้เกือบทั้งหมด ทั้งเรื่องการจัดตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นในเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของจำนวนหุ้นที่เข้าประชุมและมีสิทธิออกเสียง เช่น การเพิ่มทุน การลดทุน ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียง อาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อมีมติที่แตกต่างได้

อย่างไรก็ตาม ด้วยโครงสร้างการจัดการของบริษัทประกอบด้วย คณะกรรมการและคณะอนุกรรมการรวม 3 ชุด ได้แก่ คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน โดยมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่อย่างชัดเจน ทำให้ระบบการทำงานของบริษัทมีความเป็นมาตรฐานและสามารถตรวจสอบได้โดยง่าย อีกทั้ง คณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งประกอบด้วยกรรมการตรวจสอบที่เป็นกรรมการอิสระจำนวน 4 ท่าน เป็นผู้ที่มีความรู้ความสามารถ นอกจากนี้บริษัทยังได้จ้างบริษัทตรวจสอบภายในเพื่อดำเนินการตรวจสอบระบบการควบคุมภายในของบริษัทและรายงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ ทำให้สามารถสอบทานการทำงานของบริษัทให้มีความโปร่งใสได้ดียิ่งขึ้น ตลอดจนสามารถถ่วงดุลอำนาจในการนำเสนอเรื่องต่างๆ ที่จะพิจารณานำเข้าสู่การประชุมผู้ถือหุ้นได้ใน

ระดับหนึ่ง นอกจากนั้น บริษัทยังมีระเบียบปฏิบัติกรณีที่มีการทำรายการที่เกี่ยวข้องกับ กรรมการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมในกิจการ รวมทั้งบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง โดยบุคคลดังกล่าวจะไม่มีอำนาจอนุมัติการทำรายการนั้นๆ ทำให้สามารถลดทอนความเสี่ยงอันอาจจะเกิดขึ้นได้อีกด้วย

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ 2561 บริษัทมีทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ดังนี้

1. ทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

หน่วย : ล้านบาท

ประเภท	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560		ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561	
			ราคาทุน	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ	ราคาทุน	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ
ที่ดิน	เป็นเจ้าของ	ติดภาระค้ำประกันเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงิน	5.89	5.89	5.89	5.89
อาคาร	เป็นเจ้าของ	แห่งหนึ่งในวงเงิน 220 ล้านบาท	9.92	7.68	43.20	38.06
รถยนต์เพื่อให้เช่า และยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ / ทำสัญญาเช่าทางการเงินและสัญญาเงินกู้	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีรถยนต์เพื่อให้เช่าและยานพาหนะทั้งหมด 11,395 คัน เป็นรถยนต์ภายใต้สัญญาเช่าทางการเงินและสัญญาเงินกู้ ระยะเวลาประมาณ 3-5 ปี จำนวน 10,777 คัน	9,483.99	7,882.67		
		เป็นรถยนต์ที่อยู่ระหว่างจัดทำสัญญาเช่าทางการเงิน จำนวน 24 คัน				
		เป็นรถยนต์ที่ไม่มีภาระผูกพัน จำนวน 594 คัน				
		ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีรถยนต์เพื่อให้เช่าและยานพาหนะทั้งหมด 17,142 คัน			13,764.61	11,328.12
		เป็นรถยนต์ภายใต้สัญญาเช่าทางการเงินและสัญญาเงินกู้ ระยะเวลาประมาณ 3-5 ปี จำนวน 16,834 คัน				
		เป็นรถยนต์ที่ไม่มีภาระผูกพัน จำนวน 308 คัน				
อุปกรณ์สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	ไม่มี	10.28	6.73	19.19	13.42
เครื่องมือช่าง	เป็นเจ้าของ	ไม่มี	1.58	0.54	2.41	1.11
งานระหว่างก่อสร้าง	เป็นเจ้าของ	ไม่มี	6.40	6.40		
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์			9,518.06	7,909.91	13,835.30	11,386.60
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน - โครงการ asap Auto Park	เป็นเจ้าของ - พื้นที่ให้เช่า ทำการค้าเชิงพาณิชย์	ติดภาระค้ำประกันเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงิน แห่งหนึ่งในวงเงิน 220 ล้านบาท	120.79	120.79	170.69	168.95
ที่ดินและอาคารสำนักงาน ที่ตั้งเลขที่ 149 หมู่ที่ 3 ตำบลเทพารักษ์ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ	สัญญาเช่า	สัญญาเช่ามีอายุ 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มิถุนายน 2560 ถึง วันที่ 31 พฤษภาคม 2563	n/a	n/a	n/a	n/a

2. นโยบายการลงทุนและการบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายการลงทุนและการบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม โดยจะลงทุนในธุรกิจที่มีความเกี่ยวเนื่องใกล้เคียง หรือก่อให้เกิดประโยชน์และสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของบริษัท เพื่อเสริมสร้างความมั่นคง และผลการดำเนินงานของบริษัท

นอกจากนี้ ในการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้น บริษัทจะส่งตัวแทนของบริษัทซึ่งมีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมกับธุรกิจที่บริษัทเข้าลงทุนเข้าเป็นกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมของบริษัทดังกล่าว โดยตัวแทนดังกล่าวอาจเป็นประธานกรรมการ กรรมการ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ผู้บริหารระดับสูง หรือบุคคลใดๆ ของบริษัทที่ปราศจากผลประโยชน์ขัดแย้งกับธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมเหล่านั้น ทั้งนี้ เพื่อให้บริษัทสามารถควบคุมดูแลกิจการ และการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมได้เสมือนเป็นหน่วยงานหนึ่งของบริษัท บริษัทจึงกำหนดให้ตัวแทนของบริษัทจะต้องบริหารจัดการธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมให้เป็นไปตามระเบียบและกฎเกณฑ์ที่กำหนดไว้ในข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมนั้นๆ นอกจากนี้ การส่งตัวแทนเพื่อเป็นกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าวให้เป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท และ/หรือ ข้อตกลงร่วมกันในกรณีของบริษัทร่วม

ทั้งนี้ บริษัทจะติดตามผลประกอบการและผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมอย่างใกล้ชิด รวมถึงกำกับให้มีการจัดเก็บข้อมูลและบันทึกบัญชีของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมให้บริษัทตรวจสอบ

อย่างไรก็ดี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทไม่มีบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วม

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่ยังไม่สิ้นสุด ซึ่งอาจมีผลกระทบทางด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5.00 ของส่วนของผู้ถือหุ้น หรือต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อบริษัท	บริษัท ซินเนอร์เจติก ออโต้ เพอร์ฟอร์แมนซ์ จำกัด (มหาชน)
ชื่อบริษัท (ภาษาอังกฤษ)	Synergetic Auto Performance Public Company Limited
ประเภทธุรกิจ	ผู้ประกอบการธุรกิจรถยนต์ให้เช่า
เลขทะเบียนบริษัท	0107559000371
ทุนจดทะเบียน	363,000,000.00 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	362,999,986.00 บาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้	หุ้นละ 0.50 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	149 หมู่ที่ 3 ถนนเทพารักษ์ ตำบลเทพารักษ์ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
โทรศัพท์	0-2091-8000
โทรสาร	0-2091-8111
เว็บไซต์	www.asapcarrent.com
นายทะเบียนหลักทรัพย์	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 93 ชั้น 14 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์: 02-0099000, Call Center: 02-0099999 อีเมล: TSDCallCenter@set.or.th เว็บไซต์: www.set.or.th/tsd
ผู้สอบบัญชี	บริษัท สยาม ทูธ สอบบัญชี จำกัด 338 อาคาร A ชั้น 8 โครงการปริชาคมเพล็กซ์ ถนนรัชดาภิเษก ซอยรัชดาภิเษก 20 แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์: 02-275-9599 และ 094-559-3894 อีเมล: audit@siamtruth.com นายบรรจง พิษณุประสารณ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 7147 นางสาวเขมนันท์ ใจชื่น ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 8260 นายไกรสิทธิ์ ศิลปมงคลกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 9429