

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 บริษัท มีบริการรถยนต์ให้เช่า 6 รูปแบบ คือ 1) บริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาว (Operating Lease) แบบครบวงจร ซึ่งมุ่งเน้นการให้บริการแก่ลูกค้านิติบุคคล และส่วนใหญ่มีการทำสัญญากับลูกค้าเป็นระยะเวลาประมาณ 4 ปี ถึง 5 ปี โดยการให้เช่ารถยนต์ระยะยาวแบบครบวงจรประกอบด้วยบริการด้านต่างๆ ได้แก่ การจัดการรถยนต์ การออกแบบและปรับแต่งรถยนต์ ตามความต้องการของลูกค้า การซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ การให้บริการรถทดแทน และบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง 2) บริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้น ซึ่งมุ่งเน้นการให้บริการแก่ลูกค้าบุคคลธรรมดา 3) บริการรถยนต์ให้เช่าพร้อมคนขับ (Limousine) ซึ่งมุ่งเน้นการให้เช่ารถยนต์ระยะยาวแก่ลูกค้านิติบุคคลที่มีความต้องการเช่ารถยนต์พร้อมบริการคนขับรถ โดยมีบริการด้านต่างๆ เช่นเดียวกับบริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวแบบครบวงจร แต่มีบริการเพิ่มเติม คือ บริการคนขับรถ และบริการบริหารจัดการรถและคนขับรถ 4) บริการรถยนต์ให้เช่าผ่านแอปพลิเคชัน (asap App) ซึ่งมุ่งเน้นการให้บริการแก่ลูกค้านิติบุคคล บริษัทกำลังพัฒนาแอปพลิเคชันภายใต้ชื่อ asap app ซึ่งเป็นแอปพลิเคชันที่เน้นขายฐานไปยังกลุ่มลูกค้ารายย่อย (B2C) ภายใต้แนวคิด asap Mobility Solution เพื่อนำเสนอสินค้าและบริการรองรับกับไลฟ์สไตล์ของคนรุ่นใหม่ ที่ให้ความนิยมการใช้บริการรถยนต์ให้เช่าเพิ่มขึ้น ซึ่งจะเป็นแหล่งรวบรวมสินค้าและบริการของ asap ให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการได้อย่างครบวงจร ตั้งแต่ การจองรถยนต์ให้เช่าระยะสั้น และ รถยนต์ให้เช่าตามการใช้งานจริงแบรนด์ asap GO และในอนาคตยังสามารถใช้แอปพลิเคชันเพื่อซื้อรถยนต์มือสองและขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินได้อีกด้วย 5) ไลฟ์สไตล์ สตรีทมอลล์ (asap Auto Park) ศูนย์บริการรถเช่าและรถยนต์มือสองครบวงจร รวมถึงแหล่งรวมอาหาร-เครื่องดื่ม และ 6) แฟรนไชส์ asap Select ศูนย์บริการให้เช่าระยะสั้นและจำหน่ายรถมือสอง

สำหรับบริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวแบบครบวงจร บริษัทมีการปรับปรุงพัฒนาการให้บริการและขยายฐานลูกค้า ทำให้กิจการของบริษัทมีการเติบโตมาอย่างต่อเนื่อง จนถึงปัจจุบันซึ่งเข้าสู่ปีที่ 14 ของการดำเนินธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีรถยนต์ทั้งหมด 19,196 คัน ซึ่งเพิ่มขึ้นร้อยละ 12 เมื่อเปรียบเทียบกับจำนวนรถยนต์ทั้งหมด 17,142 คัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ซึ่งการเพิ่มขึ้นของรถยนต์จำนวน 2,054 คัน เป็นการเพิ่มขึ้นของรถยนต์ให้เช่าระยะยาวจำนวน 1,850 คัน รถยนต์ให้เช่าระยะสั้น รถยนต์ให้เช่าพร้อมคนขับและให้เช่าผ่านแอปพลิเคชันจำนวนรวม 136 คัน รถยนต์ทดแทนจำนวน 66 คัน และรถยนต์อื่น มีจำนวน 2 คัน

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทมีความมุ่งมั่นในการให้เช่ารถยนต์พร้อมกับการให้บริการอื่นๆ ที่สามารถตอบสนองโจทย์และครอบคลุมความต้องการของลูกค้าด้วยคุณภาพงานบริการที่ดีเยี่ยม พร้อมสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นและไว้วางใจในการเช่ารถยนต์จากบริษัท ซึ่งเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีในระยะยาวกับลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ ด้วยความรู้ ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจของทีมงานผู้บริหารที่มีมาอย่างยาวนาน บริษัทเชื่อมั่น

ว่าจะสามารถสร้างโอกาสในการให้เขารถยนต์กับลูกค้ารายใหม่ๆ ได้อย่างต่อเนื่อง พร้อมรักษาคุณภาพงานบริการ และความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้าและคู่ค้า อันจะนำไปสู่การเติบโตของบริษัทอย่างยั่งยืน โดยมีเป้าหมายการดำเนินธุรกิจในด้านต่างๆ ดังนี้

- ด้านการให้บริการ – บริษัทมีเป้าหมายที่จะสร้างการเติบโตและความยั่งยืนในธุรกิจบริการรถยนต์ให้เข้า โดยการเพิ่มลักษณะและช่องทางการให้บริการต่างๆ ซึ่งรวมถึงการนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ มาปรับใช้กับการให้บริการ เพื่อให้บริการของบริษัทมีความทันสมัยและสอดคล้องกับสภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป เช่น แนวโน้มที่ผู้บริโภคหันมานิยมการทำธุรกรรมต่างๆ ได้ด้วยตนเองบนอุปกรณ์ (Device) ต่างๆ เช่น โทรศัพท์มือถือ หรือกระแสการตอบรับโครงสร้างธุรกิจแบบแบ่งปัน (Sharing Economy) ที่บุคคลหรือองค์กรนำทรัพย์สินที่ตนเองมีมากเกินไปมาแบ่งปันให้ผู้อื่นได้ใช้ผ่านการให้บริการบนแพลตฟอร์มต่างๆ 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 ความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญของบริษัท

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

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 เพื่อรองรับการขยายธุรกิจ
- ธันวาคม 2552 : มีการให้เช่ารถยนต์ระยะยาวเพิ่มขึ้นเป็นจำนวน 554 คัน และมีการขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มธุรกิจสื่อสาร
- ธันวาคม 2554 : มีการให้เช่ารถยนต์ระยะยาวเพิ่มขึ้นเป็นจำนวน 1,800 คัน และมีการขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมการผลิต
- ธันวาคม 2558 : มีการให้เช่ารถยนต์ระยะยาวเพิ่มขึ้นเป็นจำนวน 4,748 คัน
- : เพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเป็น 225.00 ล้านบาท เพื่อเตรียมพร้อมสำหรับการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และชำระคืนเงินกู้ยืมให้แก่โตโยต้าเอฟ 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	: ขยายการให้บริการ asap GO รถเช่ารายชั่วโมง เฟส2 ซึ่งคิดค่าบริการตามการใช้งานจริงเพื่อต่อยอดแนวคิด car sharing โดยมุ่งขยายฐานลูกค้าไปสู่กลุ่มลูกค้าคนทั่วไป สามารถดาวน์โหลดแอปพลิเคชันผ่าน Appstore และ Playstore ในชื่อ haup car และกดลงทะเบียน asap GO เพื่อเข้าใช้บริการได้ทันที พร้อมเพิ่มจุดจอดรถให้บริการเป็น 100 จุด ตามซูเปอร์มาร์เก็ตชั้นนำ อาทิ ฟู้ดแลนด์ สถาบันการเงินและโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์โฮมและคอนโดมิเนียม
กรกฎาคม 2561	: เปิดศูนย์รวมการให้บริการรถยนต์อย่างครบวงจร ‘asap Auto Park’ ในบางนา-ตราด ใกล้สนามบินสุวรรณภูมิ โดยในเฟสแรกจะมีการให้บริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้นและจำหน่ายรถยนต์มือสองครบสัญญาเช่าของ asap พร้อมร้านกาแฟสตาร์บัคส์ ศูนย์บริการเปลี่ยนยาง ออโต้แบคส์และร้านเคเอฟซี เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าในโซนภาคตะวันออก
ตุลาคม 2561	: เปิดขายแฟรนไชส์ ‘asap Auto Park’ ภายใต้แบรนด์ asap Select รวม 4 โมเดล รับการเติบโตของตลาดรถยนต์ให้เช่าและตลาดจำหน่ายรถยนต์มือสองในไทยที่ขยายตัวต่อเนื่อง ย้ำจุดเด่นเงินลงทุนต่ำด้วยราคาเริ่มต้นเพียง 1 ล้านบาท พร้อมสนับสนุนรถยนต์ให้เช่าและรถยนต์มือสอง สร้างความแตกต่างจากแฟรนไชส์รายอื่นๆ ในอุตสาหกรรม ช่วยให้ผู้ลงทุนคืนทุนได้เร็วขึ้น

เดือน-ปี

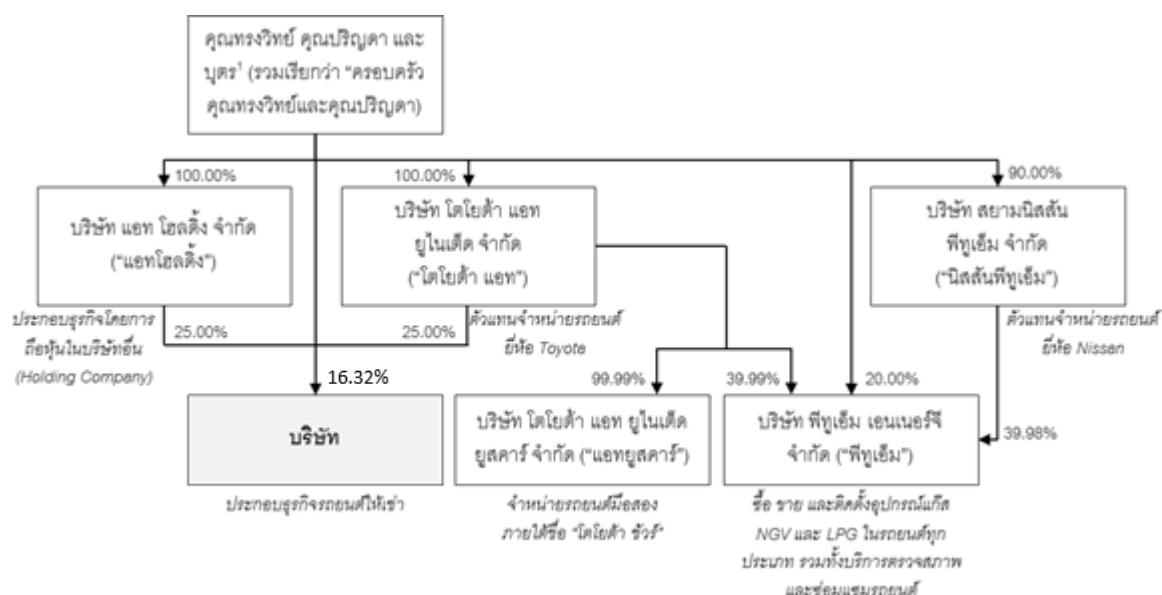
เหตุการณ์

	ตั้งเป้าเปิด asap Select 30 จุด ภายใน 5 ปี
พฤศจิกายน 2561	รับมอบรถยนต์ Toyota C-HR จำนวน 100 คัน จาก บริษัท โตโยต้า มอเตอร์ คอร์ปอเรชั่น ประเทศไทย และกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท โตโยต้า มอเตอร์ ประเทศไทย จำกัด จำกัด เพื่อนำมาให้บริการแก่ลูกค้าในธุรกิจรถยนต์ให้เข้าคิดตามระยะทาง ภายใต้แบรนด์ asap GO ซึ่งได้นำแนวคิด Car Sharing มาใช้เป็นแกนหลักในการดำเนินธุรกิจ หวังลดการใช้รถยนต์ส่วนตัวและการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ที่สร้างมลพิษในอากาศ สอดคล้องกับแคมเปญของกลุ่มโตโยต้าทั่วโลก ที่ต้องการสร้างความยั่งยืนและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
มิถุนายน 2562	ร่วมมือกับ Goo Inspection ผู้นำการตรวจเช็คสภาพรถยนต์ใช้แล้ว ในเครือ PROTO Corporation ที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยความร่วมมือในครั้งนี้ Goo Inspection Thailand เข้ามาช่วยตรวจเช็คสภาพรถยนต์ที่ครบสัญญาเช่าภายใต้แบรนด์ asap เพื่อต่อยอดสร้างความมั่นใจในมาตรฐานและคุณภาพรถยนต์มือสองของบริษัทฯ ทุกคัน ก่อนนำมาจำหน่าย
สิงหาคม 2562	เปิดศูนย์ให้บริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้นและจำหน่ายรถยนต์มือสอง ภายใต้แบรนด์ asap select อย่างเป็นทางการ สาขาแรกในจังหวัดนครราชสีมา
กันยายน 2562	เปิดศูนย์บริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้นและจำหน่ายรถยนต์มือสอง ภายใต้แบรนด์ asap Select สาขานนทบุรี อยู่ในทำเลติดรถไฟฟ้าสายสีม่วง สถานีบางกระสอบ
ตุลาคม 2562	เปิดศูนย์บริการรถยนต์ให้เช่าและจำหน่ายรถยนต์มือสอง ภายใต้แบรนด์ asap select สาขา อุบลราชธานี ตั้งอยู่ที่บริเวณถนนรอบเมือง ติดกับตะวันแดง
พฤศจิกายน 2562	<ul style="list-style-type: none"> - เปิดศูนย์บริการรถยนต์ให้เช่าและจำหน่ายรถยนต์มือสอง ภายใต้แบรนด์ asap Select ถนนเชียงใหม่-ดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ - เปิดให้บริการ asap app เปิดตัว 'asap Limousine' หรือรถยนต์ให้เช่าพร้อมคนขับ หรือรถยนต์ให้เช่าพร้อมคนขับ โดยชูจุดแข็งด้านประสบการณ์การให้บริการรถยนต์ให้เช่า และฟลีทรถยนต์ให้เช่าที่มีขนาดใหญ่ เข้ามาช่วยสนับสนุนการให้บริการใหม่ของ asap พร้อมกับฝึกอบรมพนักงานขับรถให้มีคุณภาพด้านการให้บริการ โดยลูกค้าองค์กร (ในเฟสแรก) สามารถจองใช้บริการผ่านแอปพลิเคชัน asap app

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทไม่มีการถือหุ้นในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่



หมายเหตุ: ¹ บุตรของคุณทรงวิทย์และคุณปริญดา ประกอบด้วย 1) นายศรุต จิตปัญญา 2) น.ส.พิชชาภัทร์ จิตปัญญา และ 3) ด.ญ. พิมพ์จิต จิตปัญญา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทประกอบด้วย 1) แอทโฮลดิ้ง ซึ่งถือหุ้นบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 25.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 2) โตโยต้าแอท ซึ่งถือหุ้นบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 25.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว และ 3) คุณทรงวิทย์และคุณปริญดา ซึ่งถือหุ้นบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 16.32 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว (ทั้งนี้ หากนับรวมการถือหุ้นทางอ้อมผ่านการถือหุ้นในแอทโฮลดิ้ง และโตโยต้าแอท ซึ่งครอบครองคุณทรงวิทย์และคุณปริญดา ถือหุ้นใน 2 บริษัทดังกล่าวในสัดส่วนร้อยละ 100.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ดังนั้น สัดส่วนการถือหุ้นรวมของครอบครัวคุณทรงวิทย์และคุณปริญดาในบริษัทจะเท่ากับร้อยละ 66.32 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว)

กลุ่มธุรกิจของครอบครัวคุณทรงวิทย์และคุณปริญดาเป็นธุรกิจตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ และธุรกิจที่เกี่ยวข้องเนื่อง ดังนั้น การดำเนินธุรกิจของบริษัทจึงมีรายการธุรกรรมทางธุรกิจกับบริษัทในกลุ่มธุรกิจของครอบครัวคุณทรงวิทย์และคุณปริญดา โดยเป็นการดำเนินธุรกิจปกติของบริษัท ซึ่งเกิดขึ้นมาตั้งแต่ในอดีตและคาดว่าจะยังคงเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องต่อไปในอนาคต ทั้งนี้ ความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่สำคัญระหว่างบริษัทกับกลุ่มธุรกิจของครอบครัวคุณทรงวิทย์และคุณปริญดา สามารถสรุปได้ดังนี้ 1) บริษัทมีการสั่งซื้อรถยนต์โดยส่วนใหญ่จากโตโยต้าแอท (ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ Toyota รายใหญ่ของประเทศไทย) เพื่อนำมาให้บริการแก่ลูกค้า เนื่องจากโตโยต้าแอทสามารถจัดหารถยนต์ได้ตามลักษณะและปริมาณที่บริษัทต้องการได้อย่างรวดเร็ว 2) บริษัทมีการสั่งซื้อรถยนต์ยี่ห้อ Nissan จากนิสสันฟิวเอม (ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ Nissan) ซึ่งโดยส่วนใหญ่นำมาให้บริการแก่ลูกค้าสำหรับเช่ารถยนต์ระยะสั้น เนื่องจากส่วนใหญ่นิสสันฟิวเอมให้ส่วนลดการสั่งซื้อที่ต่ำกว่าตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ Nissan รายอื่นๆ และ 3) บริษัทว่าจ้างให้ฟิวเอม (ซึ่งดำเนินธุรกิจติดตั้งอุปกรณ์แก๊ส NGV และ LPG ในรถยนต์ทุกประเภท รวมทั้งบริการตรวจสอบสภาพและซ่อมแซมรถยนต์) ดำเนินการติดตั้งอุปกรณ์แก๊สสำหรับรถยนต์ของบริษัทบางส่วน ซึ่งเป็นจำนวนน้อย เพื่อปรับแต่งให้เหมาะสมตามความต้องการของลูกค้า เนื่องจากฟิวเอมสามารถให้บริการได้อย่างรวดเร็ว ทันกำหนดการที่ลูกค้าต้องการ และมีคุณภาพงานบริการที่ดียิ่งสม่ำเสมอ ทั้งนี้ สำหรับรายการทางธุรกิจอื่นๆ ระหว่างบริษัทและกลุ่มธุรกิจของครอบครัวคุณทรงวิทย์และคุณปริญดาที่กล่าวมาข้างต้นสามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมที่ส่วนที่ 2-12 รายการระหว่างกัน

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

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้

บริษัทมีโครงสร้างรายได้สำหรับปี 2560 ถึง ปี 2562 ดังตารางต่อไปนี้

รายการ	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2560		2561		2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการให้เช่ารถยนต์						
1) รายได้จากการให้เช่ารถยนต์ระยะยาว						
ลูกค้านับบริษัทเอกชน						
ธุรกิจค้าปลีก / ค้าส่ง	384.30	17.94	376.35	14.07	595.06	18.58
ธุรกิจขนส่ง	109.91	5.13	201.85	7.55	251.86	7.87
ธุรกิจอื่น	710.95	33.19	1,195.56	44.69	1,355.10	42.32
รวมลูกค้านับบริษัทเอกชน	1,205.16	56.27	1,773.76	66.30	2,202.02	68.77
ลูกค้าหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ	364.88	17.04	298.54	11.16	311.64	9.73
ลูกค้าบุคคลธรรมดา	0.86	0.04	0.28	0.01	0.00	0.00
รวมรายได้จากการให้เช่ารถยนต์ระยะยาว	1,570.90	73.34	2,072.58	77.47	2,513.66	78.50
2) รายได้จากการให้เช่ารถยนต์ระยะสั้น *	54.24	2.53	78.80	2.95	101.92	3.18
3) รายได้จากการให้เช่ารถยนต์พร้อมคนขับ *	56.46	2.64	63.59	2.38	58.09	1.81
4) รายได้จากการให้เช่ารถยนต์ผ่านแอปพลิเคชัน	0.03	0.00	2.56	0.10	33.42	1.04
รวมรายได้จากการให้เช่ารถยนต์	1,681.63	78.51	2,217.53	82.89	2,707.09	84.53
รายได้จากการขายรถยนต์	430.49	20.10	415.13	15.52	420.64	13.14
รายได้ค่าเช่าพื้นที่และรายได้จาก Franchise **			3.48	0.13	9.90	0.31
รายได้อื่น ***	29.79	1.39	39.03	1.46	64.66	2.02
รวมรายได้	2,141.91	100.00	2,675.17	100.00	3,202.28	100.00

* บริษัทเริ่มให้บริการรถยนต์เช่าผ่านแอปพลิเคชันในเดือนกรกฎาคม 2560

** โครงการ asap Auto Park เริ่มเปิดให้เช่าพื้นที่บางส่วน เมื่อเดือนกรกฎาคม 2561 / รายได้จาก Franchise เริ่มตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ 2562

*** 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) โดยมีรายละเอียดรถยนต์สำหรับให้บริการทั้งหมด ดังนี้

จำนวนรถยนต์สำหรับให้บริการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 – 2562

(หน่วย : คัน)

รายการ						
	2560		2561		2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการให้เช่ารถยนต์						
1) รายได้จากการให้เช่ารถยนต์ระยะยาว	1,570.90	73.34	2,072.58	77.47	2,513.66	78.50
2) รายได้จากการให้เช่ารถยนต์ระยะสั้น	54.24	2.53	78.80	2.95	101.92	3.18
3) รายได้จากการให้เช่ารถยนต์พร้อมคนขับ	56.46	2.64	63.59	2.38	58.09	1.81
4) รายได้จากการให้เช่ารถยนต์ผ่านแอปพลิเคชัน	0.03	0.00	2.56	0.10	33.42	1.04
รวมรายได้จากการให้เช่ารถยนต์	1,681.63	78.51	2,217.53	82.89	2,707.09	84.53
รายได้จากการขายรถยนต์	430.49	20.10	415.13	15.52	420.64	13.14
รายได้ค่าเช่าพื้นที่และรายได้จาก Franchise			3.48	0.13	9.90	0.31
รายได้อื่น	29.79	1.39	39.03	1.46	64.66	2.02
รวมรายได้	2,141.91	100.00	2,675.17	100.00	3,202.28	100.00

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 เมื่อลูกค้ามีความต้องการใช้งานรถยนต์ไม่ว่าเพื่อวัตถุประสงค์ใดก็ตาม ลูกค้าเพียงแจ้งความต้องการ วัตถุประสงค์การใช้งาน และเงื่อนไขอื่นๆ บริษัทจะอำนวยความสะดวกทั้งหมดในการจัดหารถยนต์ที่พร้อมใช้งานให้แก่ลูกค้า ซึ่งจะช่วยให้ลูกค้าประหยัดเวลาในการดำเนินการต่างๆ เพื่อจัดหารถยนต์มาใช้งาน โดยการให้บริการจัดหารถยนต์ของบริษัทครอบคลุมการดำเนินงานตั้งแต่การศึกษาความต้องการและวัตถุประสงค์การใช้งานรถยนต์ของลูกค้า โดยบริษัทจะคัดเลือกรถยนต์ที่เหมาะสมกับวัตถุประสงค์การใช้งานและตรงตามความต้องการภายใต้เงื่อนไขที่ลูกค้ากำหนด แล้วนำเสนอให้ลูกค้าพิจารณาต่อไป เช่น ลูกค้ามีความต้องการใช้รถยนต์สำหรับขนส่งผักและผลไม้ ซึ่งบางครั้งอาจต้องมีการขนส่งในระยะทางไกลและใช้ระยะเวลานาน 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 รวมทั้งกรณีที่รถยนต์ชำรุดเสียหาย ลูกค้าสามารถติดต่อแผนก Call Center ของบริษัทได้ตลอด 24 ชั่วโมง โดยทีมงาน Call Center ของบริษัทจะเตรียมพร้อมตอบข้อสงสัยและประสานงานให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องช่วยดำเนินการแก้ไขปัญหาของลูกค้าให้แล้วเสร็จโดยเร็ว ซึ่งในกรณีที่ลูกค้าต้องการนำรถยนต์เข้าซ่อมที่ศูนย์บริการ แผนก Call Center จะช่วยอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าโดยการประสานงานกับศูนย์ซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ต่างๆ เพื่อจัดตารางเวลานัดหมายนำรถยนต์ของลูกค้าเข้าซ่อมให้เร็วที่สุด โดยปัจจุบัน (ณ 31 ธันวาคม 2562) ลูกค้าของบริษัทสามารถนำรถยนต์เข้าใช้บริการที่ศูนย์ซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ได้มากกว่า 1,000 แห่ง ทั่วประเทศไทย ซึ่งประกอบด้วยศูนย์ซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ที่เป็นของบริษัทเองจำนวน 1 แห่ง และอีก 1,397 แห่ง เป็นศูนย์ซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ที่เป็นของบุคคลภายนอก (“ศูนย์นอก”) เช่น ศูนย์บริการของตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อต่างๆ ที่บริษัทมีการซื้อรถยนต์ และศูนย์บำรุงรักษารถยนต์โดยเฉพาะ เป็นต้น

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

ใหม่ ๆ สำหรับใช้ในการซ่อม สำหรับศูนย์นอกจะประกอบด้วยศูนย์ซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ของยี่ห้อต่างๆ ที่บริษัทมีการให้เช่ารถยนต์อยู่ รวมทั้งศูนย์ติดตั้งและซ่อมอะไหล่รถยนต์ต่างๆ โดยเฉพาะ เช่น ศูนย์ติดตั้งและซ่อมยางรถยนต์ และศูนย์ติดตั้งและซ่อมอุปกรณ์แก๊ส เป็นต้น ซึ่งมีที่ตั้งกระจายอยู่ทั่วประเทศไทย เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า

สำหรับการให้บริการงานซ่อม 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 2562 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 2562 บริษัทมีรถทดแทนให้บริการจำนวนทั้งหมด 1,361 คัน ประกอบไปด้วยรถยนต์หลากหลายประเภท รุ่น และลักษณะเพื่อรองรับการทดแทนรถยนต์ที่ลูกค้าแต่ละรายใช้งานอยู่ อย่างไรก็ดี บริษัทจะติดตามงานซ่อมให้แล้วเสร็จโดยเร็วที่สุดเพื่อให้ลูกค้าสามารถนำรถยนต์กลับไปใช้งานได้ตามปกติ และบริษัทสามารถนำรถทดแทนกลับมาเตรียมพร้อมใช้งานต่อไป

5) บริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

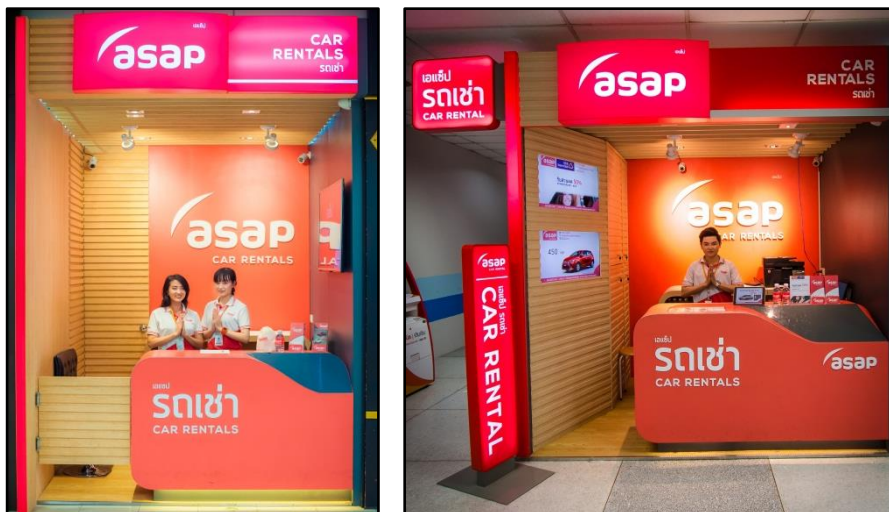
บริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เป็นบริการที่บริษัทดำเนินการให้ลูกค้าเป็นกรณีพิเศษตามความต้องการของลูกค้า เช่น บริการจัดคอร์สอบรมการขับขี่ปลอดภัย ซึ่งจะอธิบายวิธีการใช้รถยนต์และวิธีการขับอย่างปลอดภัย เป็นต้น

2.2.2 บริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้น

นอกเหนือจากบริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวแบบครบวงจร ซึ่งมุ่งเน้นการให้บริการแก่ลูกค้านิติบุคคลแล้ว บริษัทยังมีบริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้น 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 2562 บริษัทมีเคาน์เตอร์ asap ที่เปิดให้บริการแล้วตามสนามบินต่างๆ จำนวน 6 แห่ง ได้แก่ สนามบินภูเก็ต สนามบินเชียงใหม่ สนามบินดอนเมือง สนามบินหาดใหญ่ สนามบินสุวรรณภูมิ และสนามบินอุตะภา และมีสาขาเชียงราย ที่ตั้งอยู่ด้านนอกสนามบิน โดยสามารถให้บริการลูกค้าจากสนามบินเชียงราย เช่นเดิม ทั้งนี้ เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าแต่ละรายที่แตกต่างกันและสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า บริษัทมีความตั้งใจที่จะนำรถยนต์ใหม่และมีจำนวนไม่มากนัก หลายหลายขนาดและยี่ห้อมาให้บริการแก่ลูกค้า ซึ่งประกอบด้วยรถยนต์นั่งขนาดเล็ก ขนาดกลาง ขนาดใหญ่ รถผู้บริหาร (Executive Car) และรถตู้ ของยี่ห้อต่างๆ 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 ซึ่งบริษัทจะมุ่งเน้นการให้เช่ารถยนต์ระยะยาวแก่ลูกค้านิติบุคคลที่มีความต้องการเช่ารถยนต์พร้อมบริการคนขับรถ โดยในเดือนกรกฎาคม ปี 2559 บริษัทได้เริ่มให้บริการรถยนต์ให้เช่าพร้อมคนขับอย่างเป็นทางการครั้งแรก ซึ่งบริษัทได้รับความไว้วางใจในการให้บริการจากบริษัทเอกชนชื่อดังรายใหญ่หลายแห่ง

สำหรับบริการรถยนต์ให้เช่าพร้อมคนขับ บริษัทมีบริการด้านต่างๆ ที่ช่วยอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าและทำให้ลูกค้าประหยัดเวลาในการจัดการรถยนต์และคนขับรถ รวมทั้งการดำเนินการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งบริการรถยนต์ให้เช่าพร้อมคนขับประกอบด้วยบริการด้านต่างๆ เช่นเดียวกับการให้บริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาว ได้แก่ การจัดการรถยนต์ การออกแบบและปรับแต่งรถยนต์ตามความต้องการลูกค้า การซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ และบริการรถทดแทน แต่สิ่งที่เพิ่มเติม คือ การมีคนขับรถคอยให้บริการ และการบริหารจัดการรถและคนขับรถตามความต้องการใช้รถของลูกค้าในแต่ละวันด้วย ซึ่งบริษัทได้มีการจัดหาคนขับรถโดยการว่าจ้างเองและว่าจ้างจากหน่วยงานภายนอก (Outsource) โดยบริษัทจะมีการอบรมพนักงานขับรถให้บริการขับรถยนต์ด้วยความสุภาพ เรียบร้อย เหมาะสม และถูกต้องตามกฎหมายจราจร เพื่อรักษาภาพลักษณ์ของลูกค้า

2.2.4 บริการรถยนต์ให้เช่าผ่านแอปพลิเคชัน (asap App.)

บริการรถยนต์ให้เช่าผ่านแอปพลิเคชันเป็นบริการที่บริษัทได้เริ่มให้บริการในเดือนกรกฎาคม ปี 2560 เพื่อเป็นการเพิ่มเติมช่องทางการให้บริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวของบริษัท เนื่องจากลูกค้านิติบุคคลที่ใช้บริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวของบริษัทอยู่แล้ว มักจะประสบปัญหาการเช่ารถไม่เพียงพอต่อการใช้งานของพนักงานในบางช่วงเวลา 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

2.2.5 asap select คือแพลตฟอร์มสำหรับผู้ลงทุนที่อยากเป็นเจ้าของกิจการที่แตกสาขาออกมาจากบริษัท โดยเจ้าของกิจการร่วมทุนกับบริษัท และมีการแบ่งผลประโยชน์กันตามที่ตกลงกันไว้ แต่เสน่ห์ของ 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

ในปี 2562 มีสาขาด้านแบบที่ คือ asap auto park สาขาบางนา กม.12 และเปิดแฟรนไชส์ 4 สาขา ได้แก่

สาขาจังหวัดนครราชสีมา สาขานนทบุรี สาขาอุบลราชธานี และสาขาเชียงใหม่

ภาพแสดงสาขาแฟรนไชส์



แฟรนไชส์ สาขาที่ 1 เปิดทำการในวันที่ 17 สิงหาคม 2562 จังหวัดนครราชสีมา



แฟรนไชส์ สาขาที่ 2 เปิดทำการในวันที่ 12 กันยายน 2562 จังหวัดนนทบุรี ดิทรถไฟฟ้าสายสีม่วง สถานีบางกระสอ



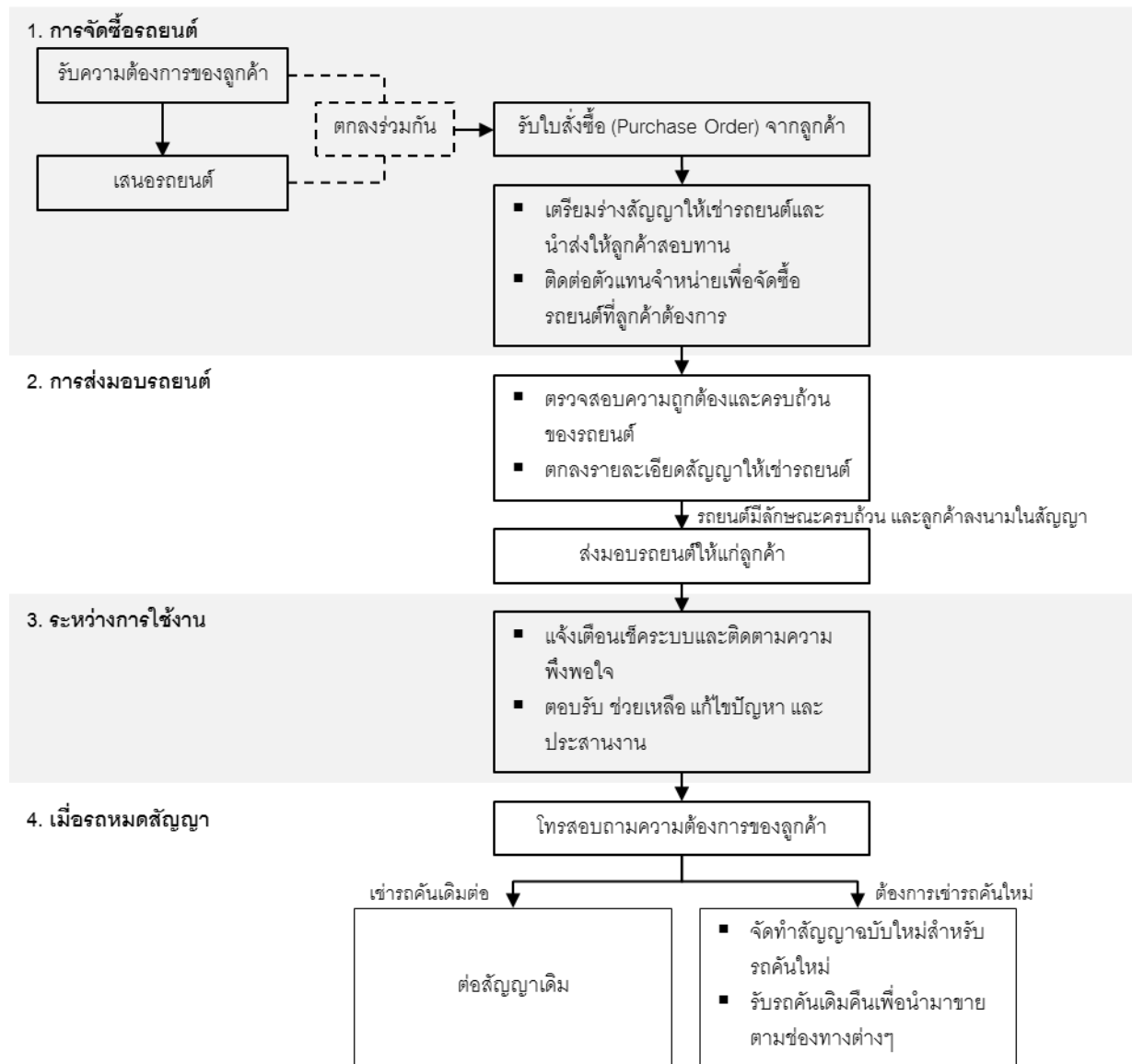
แฟรนไชส์ สาขาที่ 3 เปิดทำการในวันที่ 26 ตุลาคม 2562 จังหวัดอุบลราชธานี ตั้งอยู่ที่บริเวณถนนรอบเมือง ติดกับตะวันแดง



แฟรนไชส์ สาขาที่ 4 เปิดทำการในวันที่ 16 พฤศจิกายน 2562 ถนนเชียงใหม่-ดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่

2.3 ขั้นตอนการให้บริการรถยนต์ให้เช่าของบริษัท

2.3.1 ขั้นตอนการให้บริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวแบบครบวงจร สามารถสรุปได้ดังนี้



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

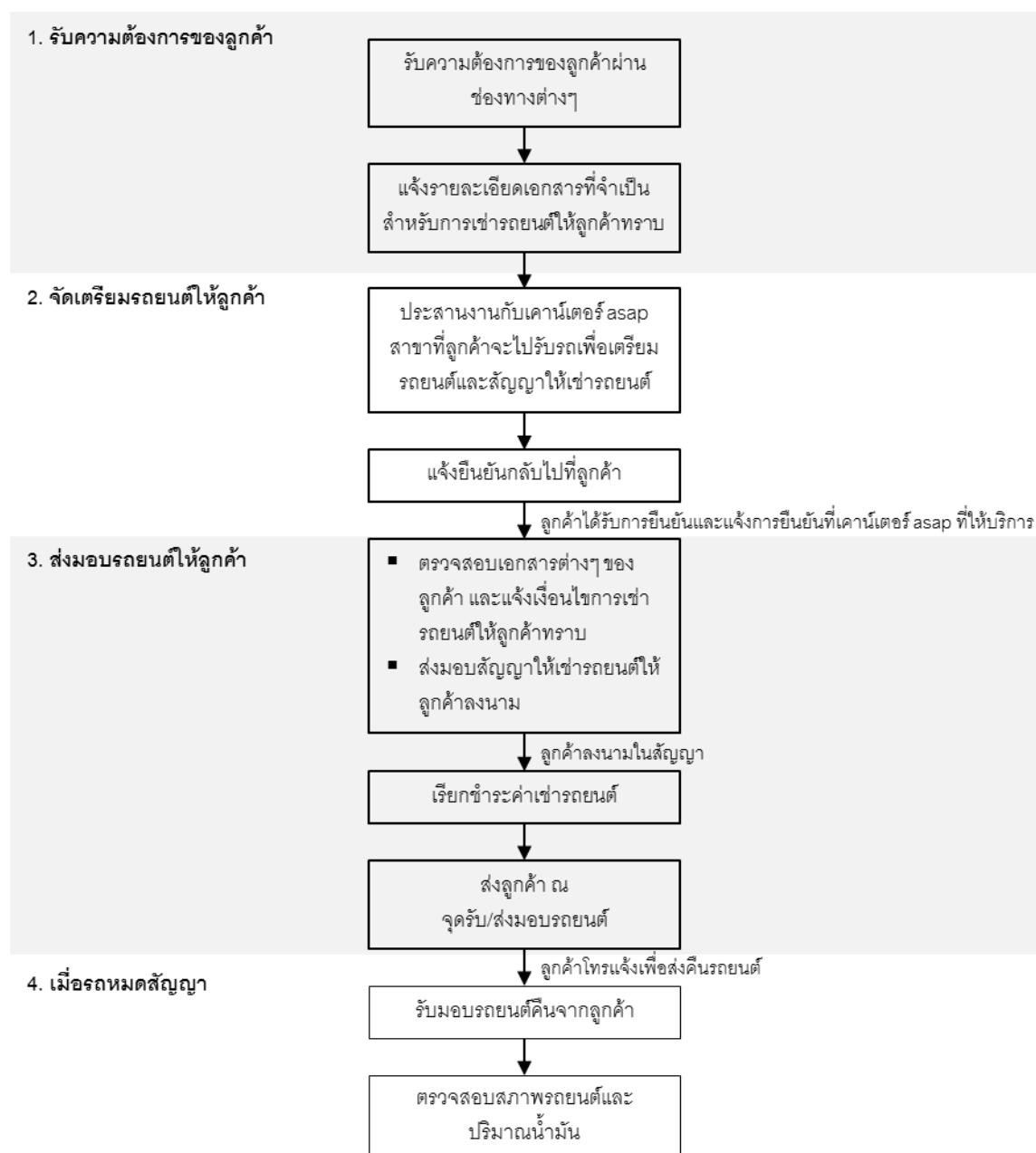
แล้ว บริษัทจะนำส่งสัญญาให้เช่ารถยนต์ให้ลูกค้าลงนาม หลังจากนั้น บริษัทจะส่งมอบรถยนต์ให้แก่ลูกค้า เพื่อทำการตรวจสอบและลงนามรับมอบรถยนต์ต่อไป ซึ่งโดยทั่วไปบริษัทจะจัดให้พนักงานของบริษัทขับรถ ไปส่งมอบให้แก่ลูกค้า แต่หากปริมาณรถยนต์มีจำนวนมากและ/หรือต้องไปส่งให้ลูกค้าที่ต่างจังหวัด บริษัท อาจว่าจ้างรถขนรถ (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 ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์จะส่งเรื่องต่อไปให้แผนกที่เกี่ยวข้องรับทราบและทำการปรับปรุงแก้ไข ต่อไป

4) **เมื่อรถหมดสัญญา** – ก่อนครบกำหนดสัญญา 2 เดือน บริษัทจะสอบถามลูกค้าว่าต้องการเช่ารถยนต์ต่อ หรือไม่และต้องการใช้งานรถยนต์คันเดิมต่อไปหรือต้องการรถยนต์ใหม่ ซึ่งหากลูกค้าต้องการเช่ารถยนต์คัน เดิมต่อ บริษัทจะต่ออายุสัญญาและให้เช่ารถยนต์คันเดิมต่อไป แต่หากลูกค้าต้องการเช่ารถยนต์คันใหม่ บริษัทจะเตรียมรถที่ใช้งานแล้วคืนจากลูกค้า เจรจารายละเอียดต่างๆ 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

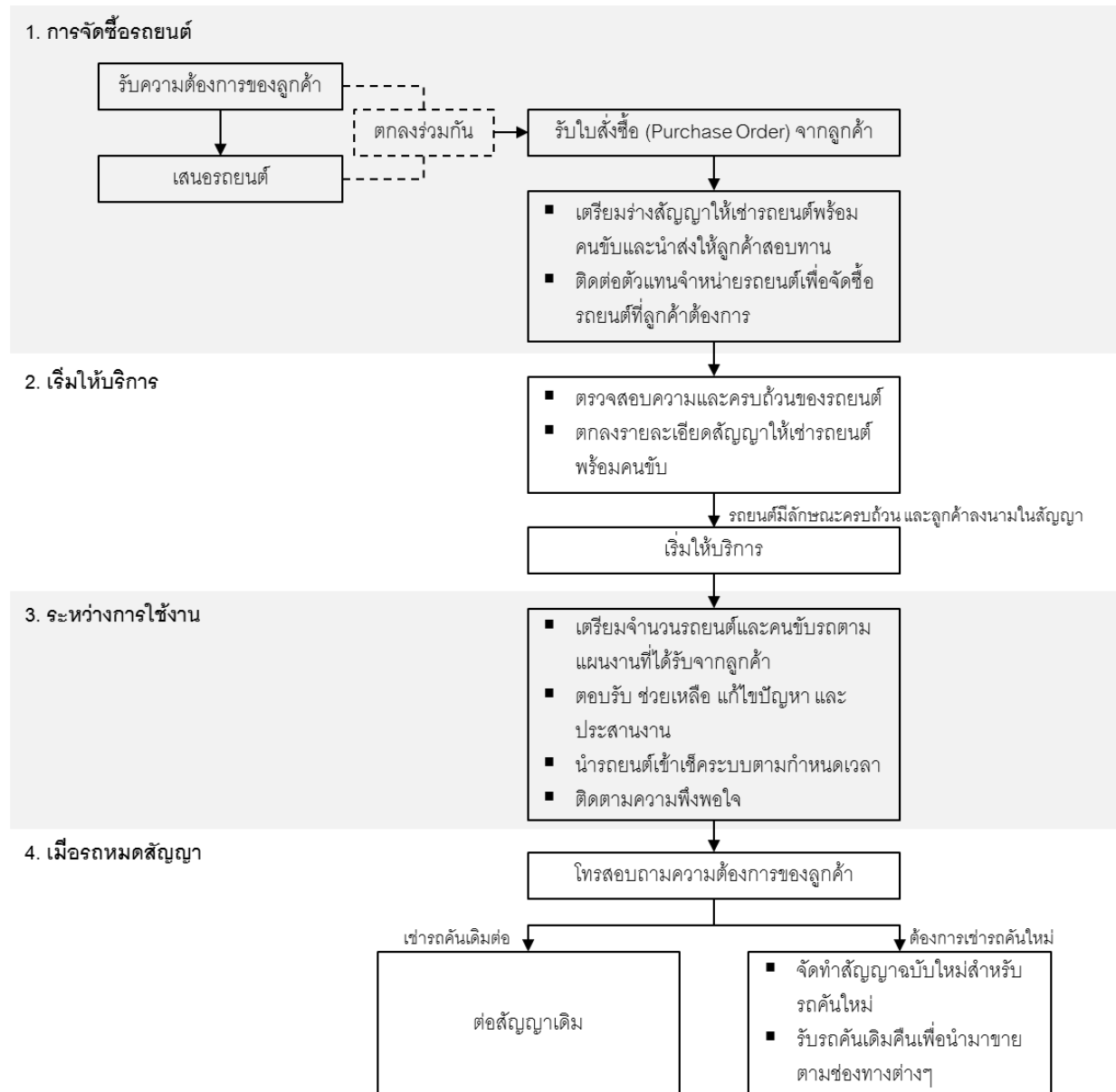
2.3.2 ขั้นตอนการให้บริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้น สามารถสรุปได้ดังนี้



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

- 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

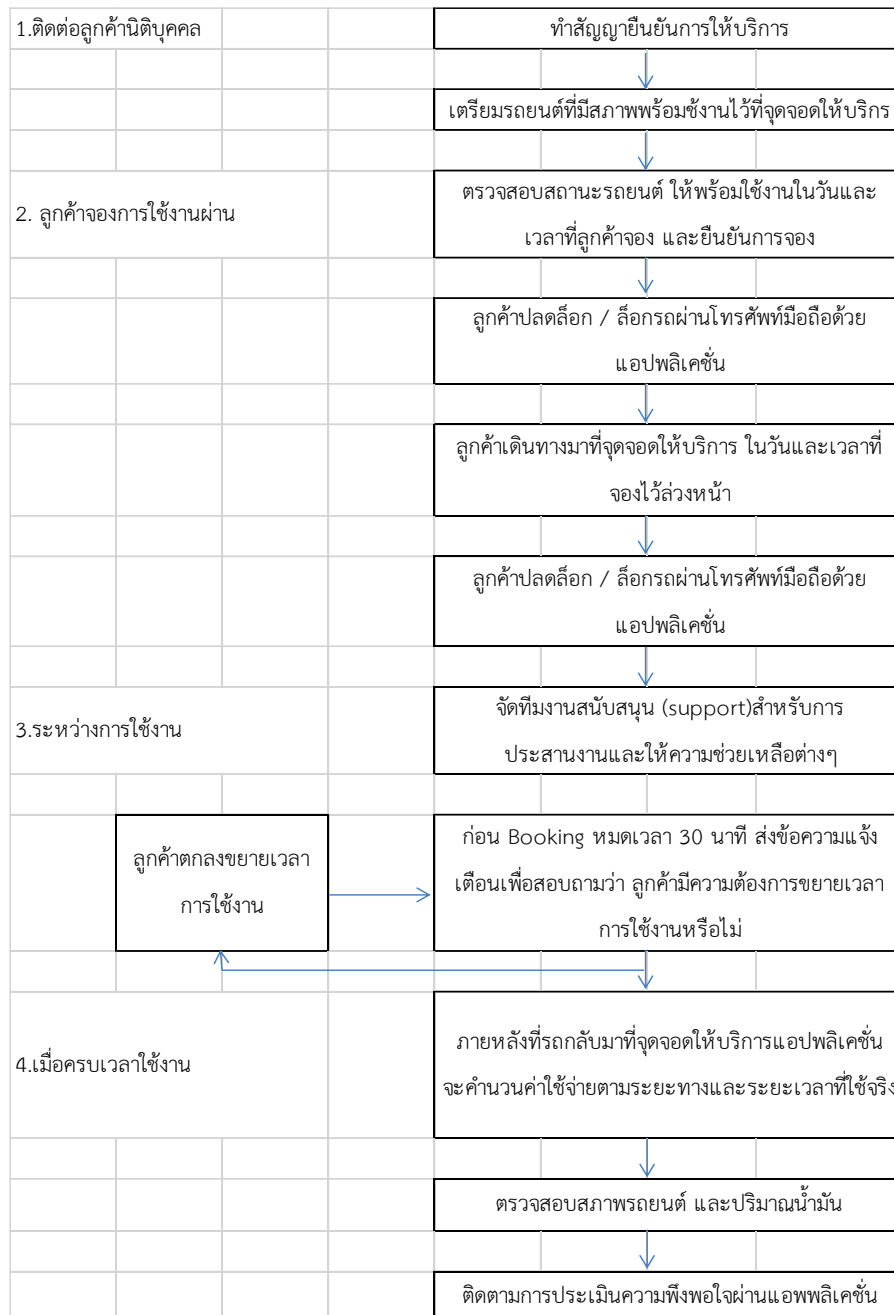
2.3.3 ขั้นตอนการให้บริการรถยนต์ให้เช่าพร้อมคนขับ สามารถสรุปได้ดังนี้



- การจัดซื้อรถยนต์** – มีลักษณะการดำเนินการเช่นเดียวกับขั้นตอนการให้บริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวแบบครบวงจร
- 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 ขั้นตอนการให้บริการรถยนต์ให้เช่าผ่านแอปพลิเคชัน สามารถสรุปได้ดังนี้



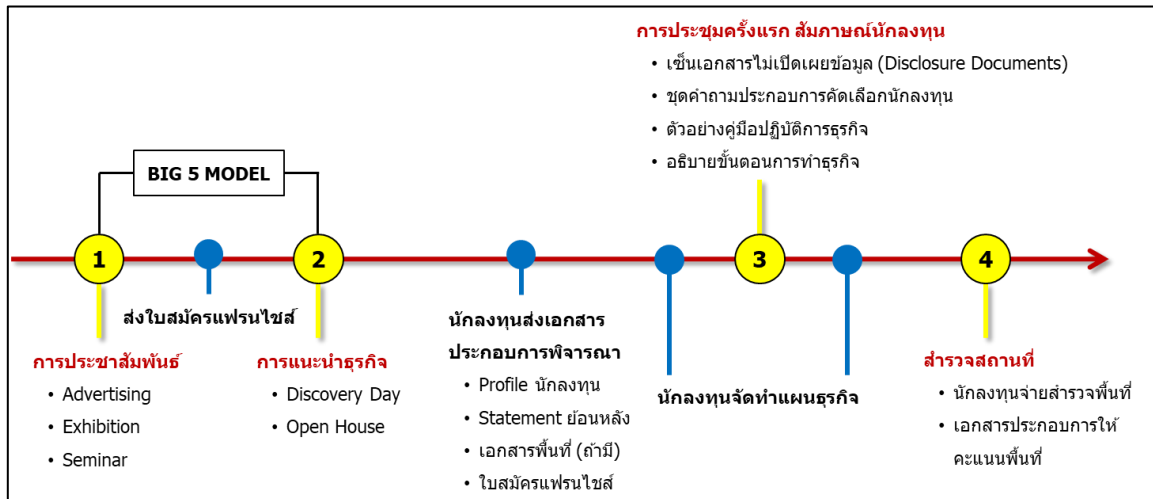
- 1) **ติดต่อบริษัทลูกค้านิติบุคคล** – บริษัทจะคัดเลือกเพื่อมองหาบริษัทที่มีปัญหาในการใช้รถหรือรถส่วนกลางของบริษัทที่มีจำนวนไม่เพียงพอ บริษัทจะนำเสนอให้บริการรถยนต์ให้เข้าผ่านแอปพลิเคชัน รวมทั้งการประสานงานให้สามารถใช้งานได้ในรูปแบบของบริษัท
- 2) **ลูกค้าของการใช้งานผ่านแอปพลิเคชัน** – บริษัทจะตรวจสอบสถานะรถยนต์อยู่เสมอ 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

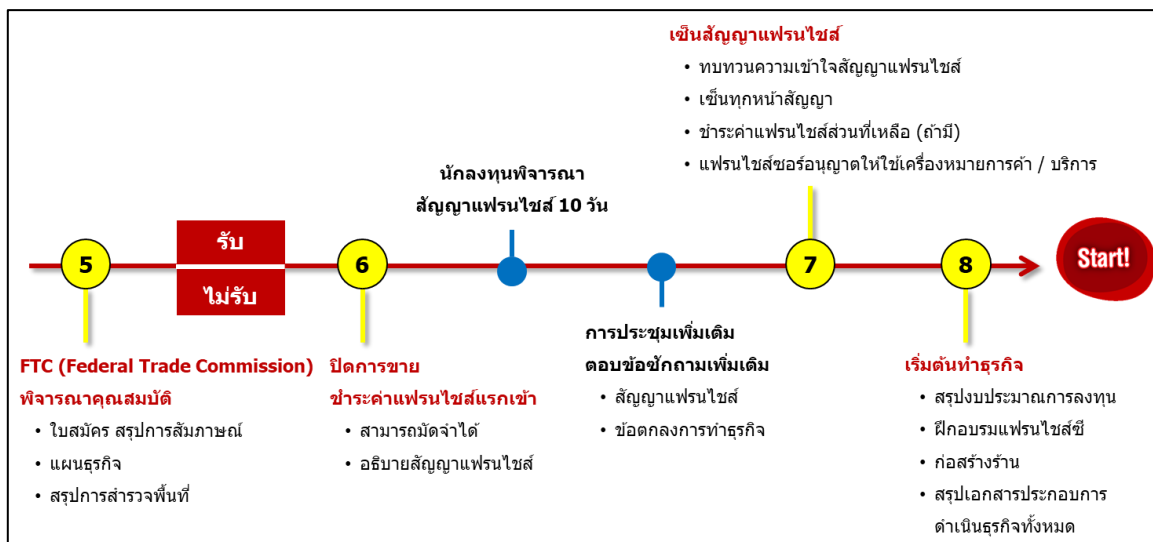
ภาพรวมขั้นตอนที่ 1-4

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 บันทึกรายละเอียดของนักลงทุนเพื่อประเมินความพร้อม แจ้งให้ลูกค้าทราบถึงขั้นตอนในการซื้อแฟรนไชส์ 	<ul style="list-style-type: none"> เชิญเฉพาะนักลงทุนที่จัดส่งเอกสารครบถ้วน ตรวจสอบ Offering Circular เอกสารเปิดเผยข้อมูล นักลงทุนทำแผนธุรกิจนำเสนอ นักลงทุนสามารถเชิญคู่สมรส, ทนาย, นักบัญชี, ผู้ร่วมธุรกิจ/ผู้ลงทุน ร่วมการประชุมได้ และแฟรนไชส์ควรให้คำแนะนำบุคคลเหล่านี้ด้วย

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 ตรวจสอบข้อมูลในโบสถ์ ตรวจสอบประวัติย้อนหลัง ตรวจสอบแผนธุรกิจ สรุปคะแนนพื้นที่ที่สำรวจ ให้คะแนนผู้สมัคร ติดต่อทางโทรศัพท์เพื่อรักษาความสนใจของนักลงทุน นัดหมายประชุมหลัง 10 วันทำการ 	<ul style="list-style-type: none"> เป็นการประชุมภายในของทีมงานแฟรนไชส์
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. เห็นสัญญาแฟรนไชส์	<ul style="list-style-type: none"> • ทบทวนความเข้าใจของนักลงทุนในสัญญาแฟรนไชส์ • เห็นทุกหน้าสัญญาแฟรนไชส์ • 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"> • จัดเวทีการเห็นสัญญาเริ่มต้นทำธุรกิจอย่างเป็นทางการ

2.4 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

2.4.1 ภาวะอุตสาหกรรม

ภาพรวมอุตสาหกรรมรถยนต์ให้เช่า

ภาพรวมอุตสาหกรรมรถยนต์ให้เช่า

ธุรกิจรถยนต์ให้เช่าเป็นทางเลือกหนึ่งของการให้บริการสำหรับการขนส่งและการเดินทางของบุคคลทั่วไป และบริษัทต่างๆ ซึ่งไม่ประสงค์ที่จะซื้อรถยนต์เป็นของตนเอง เนื่องจากเหตุผลต่างๆ เช่น ไม่ต้องการลงทุนเงินจำนวนมากเพื่อชำระเงินค่าซื้อรถยนต์ทั้งจำนวน ต้องการลดภาระจากการดูแลรักษารถยนต์ หรือมีความประสงค์ใช้งานรถยนต์เพียงระยะสั้นๆ 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 ซึ่งผู้เช่าตกลงที่จะผ่อนชำระค่างวดของรถยนต์ตามที่ตกลงกันไว้ในสัญญาเช่า 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 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) ซึ่งมุ่งเน้นการให้เช่ารถยนต์ระยะยาวแก่ลูกค้านิติบุคคลที่มีความต้องการเช่ารถยนต์พร้อมบริการคนขับ โดยให้บริการด้านต่างๆ เช่นเดียวกับบริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวแบบครบวงจร แต่มีบริการเพิ่มเติม คือ บริการคนขับรถ และบริการบริหารจัดการรถและคนขับรถ 4) บริการรถยนต์ให้เช่าผ่านแอปพลิเคชัน (asap App) ซึ่งมุ่งเน้นการให้บริการแก่ลูกค้านิติบุคคล บริษัทกำลังพัฒนาแอปพลิเคชันภายใต้ชื่อ asap app ซึ่งเป็นแอปพลิเคชันที่เน้นขยายฐานไปยังกลุ่มลูกค้ารายย่อย (B2C) ภายใต้แนวคิด asap Mobility Solution เพื่อนำเสนอสินค้าและบริการรองรับกับไลฟ์สไตล์ของคนรุ่นใหม่ที่มีความนิยมการใช้บริการรถยนต์ให้เช่าเพิ่มขึ้น ซึ่งจะเป็นแหล่งรวบรวมสินค้าและบริการของ asap ให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการได้อย่างครบวงจร ตั้งแต่ การจองรถยนต์ให้เช่าระยะสั้น และรถยนต์ให้เช่าตามการใช้งานจริงแบบ rapid asap GO และในอนาคตยังสามารถใช้แอปพลิเคชันเพื่อซื้อรถยนต์มือสองและขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินได้อีกด้วย 5) ไลฟ์สไตล์ สตีมอลล์ (asap Auto Park) ศูนย์บริการรถเช่าและรถยนต์มือสองครบวงจร รวมถึงแหล่งรวมอาหาร-เครื่องดื่ม และ 6) แพลตฟอร์ม asap Select ศูนย์บริการให้เช่ารถระยะสั้นและจำหน่ายรถมือสอง

ทั้งนี้ อุตสาหกรรมรถยนต์ให้เช่าระยะยาว (Operating Lease) และอุตสาหกรรมรถยนต์ให้เช่าระยะสั้น มีปัจจัยที่อาจส่งผลกระทบต่อภาวะอุตสาหกรรมพอสรุปได้ดังนี้

1) แนวโน้มการเติบโตของการมอบหมายงานให้บุคคลหรือบริษัทอื่นเป็นผู้รับดำเนินการ (Outsource)

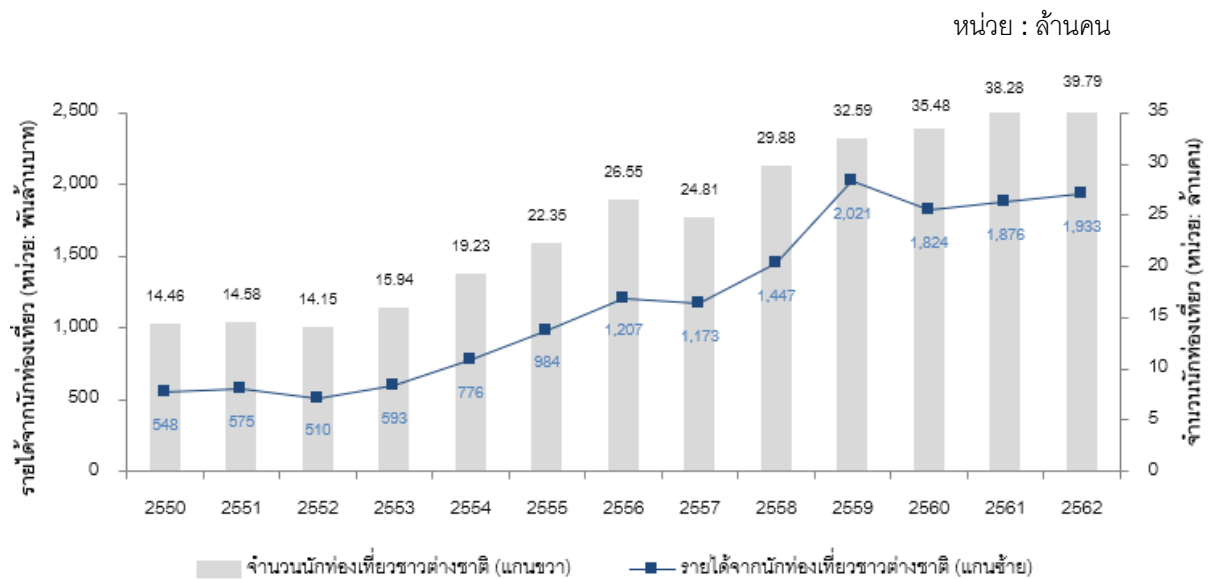
การมอบหมายงานให้บุคคลหรือบริษัทอื่นเป็นผู้รับดำเนินการ (“บริการ Outsource”) เป็นรูปแบบหนึ่งของการดำเนินธุรกิจซึ่งบริษัทที่ใช้บริการจะมอบหมายส่วนหนึ่งของกระบวนการทำงาน เช่น การออกแบบสินค้า การดูแลทำความสะอาดอาคาร และการขนส่งสินค้า เป็นต้น ให้แก่บริษัทที่ให้บริการซึ่งมักจะเป็นผู้เชี่ยวชาญในงานนั้นๆ ทั้งนี้ 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 2562 มีนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติเดินทางท่องเที่ยวในประเทศไทยจำนวนประมาณ 39.79 ล้านคน และมีรายได้จากการท่องเที่ยวประมาณ 1.93 ล้านล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.05 และร้อยละ 4.24 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ตามลำดับ



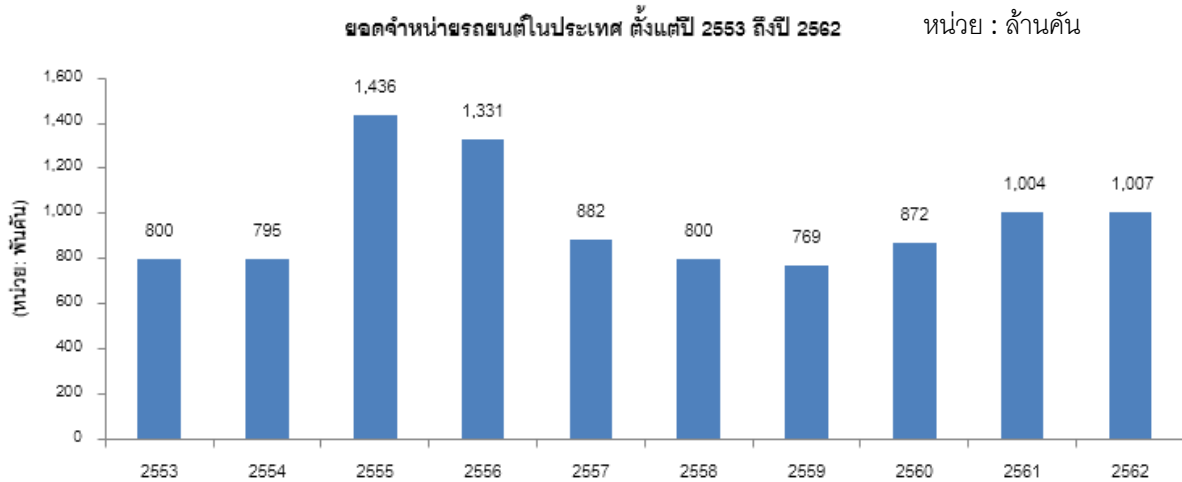
แหล่งข้อมูล : กรมการท่องเที่ยว กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา

3) ภาวะราคารถยนต์มือสอง

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

ทั้งนี้ ราคาของรถยนต์มือสองขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย ซึ่งรวมถึงปริมาณรถยนต์ใช้แล้วที่เข้าสู่ตลาดรถยนต์มือสองซึ่งสามารถประเมินได้ผ่านยอดจำหน่ายรถยนต์ใหม่ภายในประเทศ กล่าวคือ หากมีปริมาณการจำหน่ายรถยนต์ใหม่มาก อาจมีแนวโน้มที่ผู้บริโภคจะต้องการซื้อรถยนต์มือสองลดลง เนื่องจากซื้อรถยนต์ใหม่แทน นอกจากนี้ ยังอาจมีแนวโน้มที่

ผู้บริโภคจะขายรถยนต์เก่าออกมาเหมือนกัน ทำให้มีปริมาณรถยนต์ใช้แล้วเข้าสู่ตลาดรถยนต์มือสองจำนวนมาก ส่งผลให้ราคารถยนต์มือสองต่ำลง



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

ทั้งนี้ บริษัทประกอบธุรกิจรถยนต์ให้เช่าซึ่งให้บริการครอบคลุมทั้งการให้บริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวแบบครบวงจร บริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้น และบริการรถยนต์ให้เช่าพร้อมคนขับ โดยมีความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนลักษณะการให้บริการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้หลากหลายรูปแบบ ตั้งแต่การให้บริการจัดหาและปรับแต่งรถยนต์ตามลักษณะหรือข้อกำหนดของลูกค้า การให้บริการซ่อมและบำรุงรักษาตลอดอายุสัญญาให้บริการ บริการจัดส่งรถยนต์ทดแทนในกรณีฉุกเฉิน และการให้บริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ด้วยกลยุทธ์การแข่งขันที่มุ่งเน้นคุณภาพในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างครบวงจรดังกล่าว ทำให้บริษัทคงความสามารถในการแข่งขันในระยะยาวและเป็นหนึ่งในผู้นำในอุตสาหกรรมรถยนต์ให้เช่าของประเทศไทย

2.4.3 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทสำหรับบริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวแบบครบวงจรและบริการรถยนต์ให้เช่าพร้อมคนขับ คือ ลูกค้านิติบุคคล ทั้งบริษัทเอกชนทุกประเภทธุรกิจ รวมทั้งหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ โดยบริษัทมีความตั้งใจที่จะขยายฐานลูกค้านิติบุคคลทั้งขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดย่อม ให้ครอบคลุมทุกกลุ่มประเภทธุรกิจ และเพิ่มจำนวนรายลูกค้าในแต่ละกลุ่มธุรกิจที่มีอยู่ สำหรับบริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้น กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท คือ บุคคลธรรมดา ซึ่งมีความต้องการใช้บริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้นเพื่อการโดยสารทั่วไป โดยปัจจุบัน บริษัทได้มีการจัดตั้งเคาน์เตอร์สำหรับบริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้นตามสนามบินต่างๆ 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 โดยเป็นการทำงานเพื่อการโดยสารทั่วไปและการดำเนินงานต่างๆ สำหรับการทำสัญญากับลูกค้ากลุ่มนี้ จะมีการทำสัญญาเป็นระยะเวลาตั้งแต่ 3 ปี ถึง 5 ปี และอาจมีการกำหนดให้บริษัทวางหนังสือค้ำประกันที่ออกโดยสถาบันทางการเงิน เพื่อเป็นหลักประกันในการปฏิบัติตามสัญญา
3. **บุคคลธรรมดา** เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการในการใช้รถยนต์เพื่อการโดยสารทั่วไป ซึ่งจะมีทั้งการเช่ารถยนต์นั่งขนาดต่างๆ และรถผู้บริหาร (Executive Car) โดยลูกค้าบุคคลธรรมดาจะมาจากผู้บริหารของลูกค้านิติบุคคลที่บริษัทให้บริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวแบบครบวงจรอยู่ กลุ่มบุคคลทั่วไปที่มีความต้องการในการเช่ารถยนต์เพื่อการประกอบธุรกิจ และลูกค้ารายใหม่ๆ ที่มาจากบริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้น สำหรับการทำสัญญากับลูกค้าประเภทนี้ จะมีการทำสัญญาระยะสั้น ซึ่งอาจเป็นรายวันหรือรายเดือน

2.4.4 ช่องทางการจัดจำหน่าย

สำหรับการให้บริการลูกค้านิติบุคคล บริษัทโดยทีมงานฝ่ายธุรกิจรถยนต์ให้เข้าระยะยาวจะเป็นผู้ติดต่อกับลูกค้าโดยตรง โดยที่ลูกค้าที่บริษัททำการติดต่ออาจเป็นลูกค้าที่บริษัทหาช่องทางการติดต่อเข้าไปเองหรืออาจเป็นลูกค้าที่ได้รับคำแนะนำจากลูกค้าเก่าหรือคู่ค้าและพันธมิตรทางธุรกิจของบริษัท โดยฝ่ายธุรกิจรถยนต์ให้เข้าระยะยาวจะเข้าไปแนะนำบริษัทและนำเสนอบริการรถยนต์ให้เข้าระยะยาวแบบครบวงจร รวมทั้งบริการรถยนต์ให้เข้าพร้อมคนขับของบริษัทที่สามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้ทุกด้าน ไม่ว่าจะเป็นการจัดหารถยนต์ตามลักษณะและปริมาณที่ลูกค้าต้องการได้อย่างรวดเร็วและทันเวลา การตอบรับหรือแก้ไขปัญหาที่ลูกค้าพบ รวมทั้งคุณภาพงานบริการที่รับรองได้จากประวัติการให้บริการลูกค้ารายใหญ่ที่มีชื่อเสียงมาเป็นระยะเวลานาน นอกจากนี้ การเข้าร่วมประมูลงานก็เป็นอีกหนึ่งช่องทางการจัดจำหน่ายของบริษัทในกรณีของลูกค้าที่เป็น หน่วยงานราชการและ/หรือบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ซึ่งลูกค้าอาจจัดให้มีการประมูลงานผ่านการยื่นซองประมูลราคา (Sealed Bid) หรือการประมูลอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction)

สำหรับการให้บริการลูกค้าบุคคลธรรมดา บริษัทจะมีทีมงานขายจากฝ่ายธุรกิจรถยนต์ให้เข้าระยะสั้นที่ผ่านการฝึกอบรมและมีประสบการณ์ ทำหน้าที่ให้คำแนะนำและเสนอบริการรถยนต์ให้เข้าระยะสั้นอยู่ที่เคาน์เตอร์ของบริษัทตามสาขามินต่างๆ รวมทั้งเข้าไปนำเสนอบริการดังกล่าวให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายตามช่องทางต่างๆ เช่น สำนักงานของลูกค้าห้างสรรพสินค้า และสถานที่อื่นๆ ที่มีการจัดงานที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการของบริษัท เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังมีเว็บไซต์ในการจองรถยนต์เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าอีกด้วย

2.4.5 กลยุทธ์ในการแข่งขัน

1) ความสามารถในการให้บริการแบบครบวงจรและตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า

บริษัทมุ่งเน้นการให้เข้ารถยนต์แบบครบวงจรที่สามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า และช่วยอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าในการใช้งานรถยนต์ ซึ่งทำให้ลูกค้าประหยัดเวลาในการดำเนินการต่างๆ โดยลูกค้าจะได้รับความสะดวกสบายจากการให้บริการด้านต่างๆ ของบริษัท ไม่ว่าจะเป็นการจัดหารถยนต์ที่มีการอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าตั้งแต่การช่วยคัดเลือกรถยนต์ที่เหมาะสมกับการใช้งานหรือตรงตามความต้องการของลูกค้า ไปจนถึงการส่งมอบรถยนต์ให้แก่ลูกค้าได้ทันเวลา รวมทั้งรับผิดชอบงานเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้องบริการออกแบบและปรับแต่งรถยนต์ตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งมีการปรับแต่งหรือติดตั้งอุปกรณ์ในหลายๆ ด้าน ทั้งด้านการใช้งานตามความเหมาะสม ด้านการปรับแต่งรูปลักษณ์ และด้านพลังงานที่ใช้ในการขับเคลื่อน บริการรถทดแทน ซึ่งเป็นการนำรถยนต์ให้ลูกค้าสำรองใช้ชั่วคราวกรณีรถยนต์ที่ลูกค้าใช้งานอยู่ระหว่างการซ่อม เพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้งานรถยนต์หรือดำเนินธุรกิจได้ตามปกติ บริการซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ ซึ่งมีศูนย์ให้บริการเกือบ 1,000 แห่งทั่วประเทศไทย นอกจากนี้ บริษัทยังมีแผน Call Center คอยให้บริการตอบรับปัญหาประสานงานตลอด 24 ชั่วโมง และแจ้งเตือนการเช็คระบบต่างๆ เมื่อถึงเวลาที่กำหนด นอกจากนี้ บริษัทยังมีบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องตามความต้องการของลูกค้าอีกด้วย

จากความพร้อมในการให้เข้ารถยนต์แบบครบวงจรของบริษัท ทำให้ลูกค้าตกลงใช้บริการรถยนต์ให้เข้าของบริษัทอย่างต่อเนื่องและเพิ่มมากขึ้นทุกปี ดังจะเห็นได้จากลูกค้าเดิมของบริษัทที่มีการเช่ารถยนต์จากบริษัทมาอย่างต่อเนื่องยาวนาน เนื่องจากมีความเชื่อมั่นในการรักษามาตรฐานคุณภาพงานบริการของบริษัท ซึ่งส่งผลให้บริษัทและลูกค้ามีความสัมพันธ์อันดีต่อกันอย่างยาวนาน สำหรับลูกค้ารายใหม่ๆ ในช่วงแรก ลูกค้าจะเริ่มทดลองใช้บริการรถยนต์ให้เข้าของบริษัทในปริมาณที่ไม่มากนัก จนเมื่อลูกค้าเกิดความไว้วางใจในการให้บริการของบริษัท

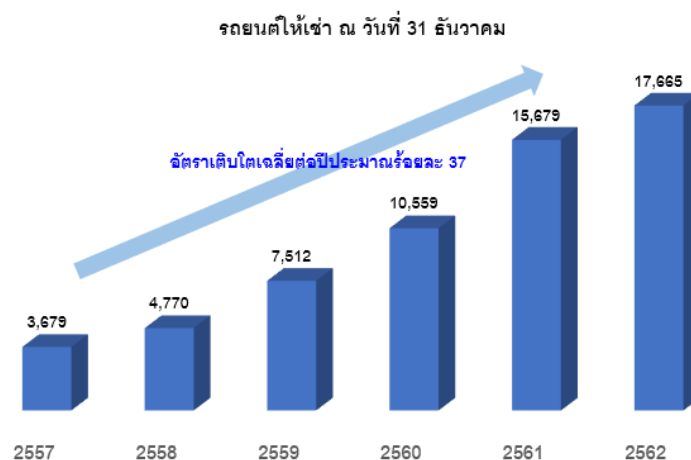
ลูกค้าจะทยอยเพิ่มปริมาณการเช่ารถยนต์จากบริษัทจนกระทั่งมีการเช่ารถยนต์ทั้งหมดจากบริษัทและใช้บริการจากบริษัทอย่างต่อเนื่อง

2) ความสามารถในการจัดการรถยนต์ได้ตามความต้องการของลูกค้า

การจัดการรถยนต์ถือเป็นหัวใจสำคัญในการให้บริการของบริษัท ซึ่งบริษัทจะให้ความสำคัญกับการจัดการรถยนต์ให้ได้ตามลักษณะและปริมาณที่ลูกค้าต้องการภายในเวลาที่ลูกค้ากำหนดหรือโดยเร็วที่สุด เพื่อสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า โดยบริษัทมีความเชื่อมั่นว่าบริษัทสามารถจัดการรถยนต์ได้ตามความต้องการของลูกค้าทั้งในด้านลักษณะและปริมาณ เนื่องจากบริษัทมีความสัมพันธ์อันดีกับตัวแทนจำหน่ายรถยนต์หลากหลายยี่ห้อ โดยบริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ คือ บริษัท โตโยต้า แอท ยูไนเต็ด 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 สะท้อนให้เห็นว่าลูกค้ามีความประทับใจในคุณภาพงานบริการของ

บริษัทเป็นอย่างมาก ซึ่งปัจจุบัน รถยนต์ที่ใช้ในการดำเนินงานทุกคันของลูกค้าบางรายล้วนแล้วแต่เป็นการเช่ารถยนต์จากบริษัททั้งสิ้น

4) การบริหารต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ

บริษัทมีการบริหารต้นทุนด้านการเงินและด้านการดำเนินงาน โดยการบริหารต้นทุนด้านการเงิน บริษัทจัดหาแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินหลากหลายแห่ง เพื่อให้เกิดความสามารถในการเจรจาต่อรอง นอกจากนี้ บริษัทยังบริหารให้ช่วงเวลารายได้สอดคล้องกับรายจ่าย เพื่อป้องกันการขาดสภาพคล่องทางการเงินในการดำเนินงาน โดยการจัดให้ระยะเวลาในการจัดทำสัญญาเช่าการเงินจากการซื้อรถยนต์สอดคล้องกับระยะเวลาของสัญญาที่บริษัททำกับลูกค้าซึ่งส่วนใหญ่บริษัทจะจัดให้สัญญาเช่าการเงินมีลักษณะการชำระเงินแบบเท่าๆ กันทุกงวด และมีการชำระแบบก้อนใหญ่ในงวดสุดท้าย (Balloon Payment) เพื่อให้สอดคล้องกับรายได้จากการให้เช่ารถยนต์ในแต่ละเดือนและรายได้จากการจำหน่ายรถยนต์เมื่อหมดอายุสัญญา ทั้งนี้ การทำสัญญาเช่าการเงินยังทำให้บริษัทรู้อัตราดอกเบี้ยที่ชัดเจน เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยของสัญญาเช่าการเงินเป็นอัตราดอกเบี้ยคงที่ ซึ่งเป็นการช่วยลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

สำหรับการบริหารต้นทุนด้านการดำเนินงาน เนื่องจากบริษัทมีการจัดทำประกันภัยชั้น 1 ให้แก่รถยนต์ของบริษัททุกคัน บริษัทจึงมีอำนาจและความสามารถในการเจรจาต่อรองเบี้ยประกันกับบริษัทประกันภัย โดยบริษัทจะติดต่อให้บริษัทประกันภัยหลายแห่งเข้ามาเสนอรายละเอียดของประกันภัย ซึ่งหากบริษัทพิจารณาแล้วว่าบริษัทประกันรายใดสามารถเสนอเบี้ยประกันและข้อเสนอนอื่นๆ ได้เป็นที่พึงพอใจมากที่สุด บริษัทจะตกลงจัดทำประกันภัยรถยนต์ในปริมาณที่ค่อนข้างมากกับบริษัทประกันภัยดังกล่าว สำหรับรถยนต์ส่วนที่เหลือ บริษัทจะจัดทำประกันภัยกับบริษัทประกันภัยรายอื่นๆ เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบริษัทประกันภัยรายใดรายหนึ่ง นอกจากนี้ บริษัทยังสามารถเจรจาต่อรองกับศูนย์ซ่อมและบำรุงรักษาที่เป็นศูนย์นอกสำหรับการขอเปิดเครดิตการชำระเงินค่าซ่อมและ/หรือค่าอะไหล่ ส่วนลดค่าซ่อมและค่าอะไหล่ เนื่องจากบริษัทมีความสัมพันธ์อันดีจากการดำเนินธุรกิจกับศูนย์นอกต่างๆ มาเป็นระยะเวลานาน นอกจากนี้ บริษัทยังสามารถจัดหาอะไหล่บางอย่างที่มีการใช้งานเป็นประจำได้ในราคาพิเศษ เช่น การสั่งซื้อยางรถยนต์จาก Yokohama ซึ่งบริษัทได้รับเงื่อนไขพิเศษในการสั่งซื้อยางรถยนต์จากการเป็นหนึ่งในผู้แทนจำหน่ายยางรถยนต์ยี่ห้อ Yokohama

5) ทีมผู้บริหารที่มีประสบการณ์มายาวนาน

บริษัทมีกรรมการและทีมผู้บริหารที่มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับรถยนต์มาอย่างต่อเนื่องยาวนาน โดยเฉพาะคุณทงกรวิทย์ ฐิติปัญญา 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 ซึ่งส่วนใหญ่จะมีการชำระแบบก้อนใหญ่ในงวดสุดท้าย (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 ความเสี่ยงด้านการตลาดและการแข่งขัน จากการเป็นผู้ประกอบการในตลาดที่มีการแข่งขันสูง

ตลาดรถยนต์ให้เช่ามีการขยายตัวในอัตราที่สูงต่อเนื่องมาตลอดหลายปี ปัจจัยที่ทำให้ตลาดรถยนต์ให้เช่าระยะยาวขยายตัวเนื่องจากความต้องการใช้รถที่เพิ่มมากขึ้นทั้งจากหน่วยงานรัฐบาล รัฐวิสาหกิจ และบริษัทเอกชน ซึ่งหน่วยงานเหล่านี้เห็นถึงประโยชน์ของการเช่ารถยนต์แทนการซื้อรถยนต์เป็นของตนเองเพราะสามารถควบคุมค่าใช้จ่าย ลดภาระการบริหารจัดการ และลดการลงทุนในทรัพย์สินที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้โดยตรงให้กับธุรกิจ ในด้านรถยนต์ให้เช่าระยะสั้นขยายตัวเนื่องจากการเติบโตของจำนวนนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างชาติ ประกอบกับรูปแบบการท่องเที่ยวในปัจจุบันที่เปลี่ยนไป ทำให้นักท่องเที่ยวนิยมเช่ารถยนต์ขับเที่ยวเองมากกว่าใช้บริการรถทัวร์ จากการที่ตลาดรถยนต์เช่าขยายตัวในอัตราที่สูงอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีผู้ประกอบการเกิดขึ้นในตลาดจำนวนมากทั้งรายใหญ่และรายเล็ก ส่งผลให้ตลาดรถยนต์ให้เช่ามีการแข่งขันในด้านราคา บริการ และเทคโนโลยีอย่างสูง

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีกลยุทธ์และนโยบายที่ชัดเจนในการดำเนินธุรกิจรถยนต์ให้เช่า โดยเน้นการให้บริการครบวงจร บริษัทมีบริการทั้งรถยนต์เช่าระยะยาว รถยนต์เช่าระยะสั้น รถยนต์เช่าพร้อมคนขับ และรถยนต์เช่าผ่าน application (ซึ่งสามารถเช่ารายชั่วโมง) บริษัทยังเน้นการสร้างแตกต่างจากผู้ประกอบการรายอื่นๆ โดยเน้นการให้เช่ารถยนต์ใหม่ จำนวนไม่มากนัก อีกทั้งจัดเตรียมอุปกรณ์ต่างๆ ให้ตามความต้องการของลูกค้า เช่น อุปกรณ์นำทาง ที่เก็บจักรยาน ที่นั่งเด็ก เป็นต้น เพื่อสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้าและกลับมาใช้บริการซ้ำ ทั้งนี้ บริษัทมิได้มุ่งเน้นการใช้กลยุทธ์ด้านราคาและไม่มีนโยบายในการแข่งขันด้านราคากับผู้ประกอบการรายอื่น

3.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาตลาดรถยนต์มือสอง

ในการประกอบธุรกิจรถยนต์ให้เช่าระยะยาวซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัทนั้น บริษัทจะทำสัญญาให้เช่ารถยนต์กับลูกค้าแต่ละราย ซึ่งมีระยะเวลาของสัญญาโดยเฉลี่ยประมาณ 4 - 5 ปี โดยคิดค่าเช่าต่อเดือนในอัตราคงที่เท่ากันทุกเดือน และเมื่อหมดอายุสัญญาบริษัทจะนำรถยนต์เหล่านั้นกลับมาเพื่อขายต่อไป ยกเว้นในบางกรณีที่บริษัทมีข้อตกลงให้ผู้เช่าหรือผู้ใช้รถของผู้เช่าสามารถใช้สิทธิซื้อรถที่เช่าได้ ซึ่งจะมีการระบุไว้ในสัญญา ดังนั้น รายได้หลักจากการดำเนินธุรกิจของบริษัทประกอบไปด้วย รายได้จากการให้เช่ารถยนต์ตลอดอายุสัญญาที่ทำกับลูกค้า และรายได้จากการขายรถยนต์เมื่อหมดอายุสัญญา

บริษัทจะประมาณการมูลค่าซาก (Residual Value) ของรถยนต์ และต้นทุนต่างๆ ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเป็นมูลค่ายุติธรรมในอนาคตที่คาดว่าจะขายรถยนต์คันดังกล่าวได้เมื่อหมดอายุสัญญากับลูกค้า อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่ารถยนต์เป็นสินทรัพย์ที่โดยทั่วไปแล้วมีสภาพคล่องของการซื้อขายค่อนข้างสูงและมีตลาดรองรับอย่างกว้างขวาง และรถยนต์ที่ให้เช่าของบริษัทโดยส่วนใหญ่เป็นรถยนต์ยี่ห้อ Toyota ซึ่งเป็นยี่ห้อที่นิยมใช้กันทั่วไปอย่างแพร่หลาย จึงมีสภาพคล่องในการซื้อขายสูง และบริษัทมีความเชื่อมั่นว่าความเสี่ยงจากการไม่สามารถขายรถยนต์ได้หรือขายได้ช้าอยู่ในระดับที่ค่อนข้างต่ำ แต่ราคาของรถยนต์ที่จะขายได้ก็ยังคงขึ้นอยู่กับปัจจัยอื่นๆ อีกหลายประการ ได้แก่ สภาพะตลาดรถยนต์ในขณะนั้น (การมีนโยบายรถคันแรก การเปลี่ยนเทคโนโลยีรถยนต์) ยี่ห้อและรุ่นรถยนต์ที่มีในท้องตลาด ณ ขณะนั้น สภาพรถยนต์ของบริษัท และช่องทางการจำหน่าย

สภาวะตลาดรถยนต์มือสองที่มีผลต่อราคารถยนต์มือสองที่จะจำหน่ายได้เป็นอย่างมาก ดังจะเห็นได้จากนโยบายคีนภาชีสำหรับรถยนต์คันแรกในปี 2555 ที่ทำให้เกิดความต้องการซื้อรถใหม่เป็นจำนวนมาก และส่งผลกระทบต่อราคารถยนต์มือสอง นอกจากนี้ ยี่ห้อและรุ่นรถยนต์ก็เป็นปัจจัยที่มีผลต่อราคารถยนต์มือสองเช่นกัน กล่าวคือ หากเป็นยี่ห้อและรุ่นที่เป็นที่นิยมในท้องตลาด จะมีแนวโน้มขายได้ในราคาที่เหมาะสมได้เร็วกว่ารุ่นที่ไม่ค่อยเป็นที่นิยม

ในส่วนของสภาพรถยนต์นั้น บริษัทมีมาตรการในการลดความเสี่ยงที่อาจเกิดกับรถยนต์ที่ให้บริการเพื่อให้สินทรัพย์คงอยู่ในสภาพดี ผ่านการคัดเลือกลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือ ทั้งบริษัทข้ามชาติ บริษัทเอกชนขนาดใหญ่ หน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจต่างๆ ซึ่งมีแนวโน้มพฤติกรรมการขับอย่างมีวินัยและไม่ประมาท อีกทั้ง บริษัทยังมีการอบรมการขับที่ปลอดภัยให้แก่ลูกค้า เพื่อให้สามารถขับได้อย่างปลอดภัยบนท้องถนน มีคู่มือการใช้รถให้ลูกค้าทุกราย และคอยติดตามให้ลูกค้านำรถเข้าเช็คระยะและบำรุงรักษาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นการช่วยลดความเสี่ยง และอุบัติเหตุที่อาจเกิดขึ้นกับรถยนต์ ส่งผลให้รถยนต์ส่วนใหญ่ของบริษัทอยู่ในสภาพค่อนข้างดีและส่งผลกระทบต่อราคารถยนต์ที่จะจำหน่ายได้เมื่อหมดอายุสัญญา นอกจากนี้ บริษัทมีช่องทางจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพหลากหลายช่องทางให้เลือกใช้ขึ้นอยู่กับสภาพรถยนต์ โดยบริษัทอาจตั้งราคาขายและทำการประกาศขายเองผ่านช่องทางต่างๆ หรืออาจทำการจำหน่ายออกไปโดยอาจนำไปประมูลที่ลานประมูลกลาง หรือจำหน่ายผ่าน asap Auto Park หรือจัดการประมูลเองโดยเชิญผู้เข้าร่วมประมูล เช่น บุคคลภายนอก เติร์ทมือสอง โดยต้า ชัวร์ ซึ่งเป็นบริษัทตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ใช้งานแล้วของรถยนต์ยี่ห้อ Toyota เป็นต้น

3.3 ความเสี่ยงจากการมีภาระผูกพันต้องชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยตามสัญญาเช่าการเงิน (Financial Lease)

ในการประกอบธุรกิจรถยนต์ให้เช่านั้น แหล่งเงินทุนในการจัดซื้อรถยนต์จะเป็นการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินทั้งหมด (Debt Financing) ซึ่งบริษัทจัดทำในรูปแบบของสัญญาเช่าการเงิน (Financial Lease) กับสถาบันการเงินต่างๆ ในขณะที่กระแสเงินสดรับจากการดำเนินธุรกิจประมาณร้อยละ 65-75 จะมาจากค่าเช่ารถยนต์ระยะยาวที่ได้ในแต่ละเดือนตลอดอายุสัญญาที่ทำกับลูกค้า ส่วนใหญ่ระยะเวลาของสัญญาเช่าเท่ากับ 4 - 5 ปี และกระแสเงินสดรับอีกร้อยละ 25 - 35 จะได้จากการขายรถยนต์เมื่อหมดอายุสัญญา ด้วยลักษณะของกระแสเงินสดรับดังกล่าว บริษัทจึงจัดทำสัญญาเช่าการเงิน โดยมีระยะเวลาของสัญญาประมาณ 4 - 5 ปี และจ่ายชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยเป็นรายเดือนเท่ากันทุกเดือน โดยสัญญาส่วนใหญ่จะมีการชำระในลักษณะเงินก้อน (Balloon Payment) ในงวดสุดท้าย เพื่อให้สอดคล้องกับกระแสเงินสดรับจากการขายรถยนต์เมื่อหมดสัญญา อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงมีความเสี่ยงจากการที่กระแสเงินสดรับจากการดำเนินงานจะไม่สอดคล้องกับงวดการชำระเงินตามสัญญาเช่าการเงิน หากเกิดเหตุการณ์ไม่ปกติ ซึ่งอาจเกิดขึ้นได้จาก 1) ลูกค้าขอต่ออายุสัญญาเช่าเมื่อหมดอายุสัญญา ซึ่งจะทำให้บริษัทไม่มีกระแสเงินสดรับจากการขายรถยนต์ เพื่อนำไปชำระเงินก้อนสุดท้าย (Balloon) ของสัญญาเช่าการเงิน 2) ลูกค้าชำระเงินล่าช้า ไม่ชำระเงิน หรือยกเลิกสัญญากลางคัน หรือ 3) บริษัทไม่สามารถขายรถยนต์ที่หมดอายุสัญญาได้ในเวลาที่ต้องการ

ในกรณีที่ลูกค้าขอต่ออายุสัญญานั้น มีเพียงส่วนน้อยและเป็นการขอต่ออายุเพียงประมาณ 3 - 6 เดือน ส่วนกรณีที่ลูกค้ายกเลิกสัญญาเลิกสัญญากลางคัน บริษัทจะได้กระแสเงินสดรับจากค่าปรับยกเลิกสัญญา แต่หากเป็นกรณีที่ลูกค้าหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจยกเลิกสัญญากลางคัน บริษัทจะไม่สามารถเรียกร้องค่าปรับได้ เนื่องจาก

ในสัญญาให้เข้ากับหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจนั้น จะกำหนดเงื่อนไขให้ผู้เช่าสามารถยกเลิกสัญญาได้ โดยผู้ให้เช่าจะไม่เรียกร้องค่าเสียหายใดๆ อย่างไรก็ดี ที่ผ่านมามีบริษัทไม่เคยประสบปัญหาการยกเลิกสัญญากลางคันจากหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจแต่อย่างใด

ทั้งนี้ กรณีลูกค้าชำระเงินล่าช้า ไม่ชำระเงิน ยกเลิกสัญญากลางคัน หรือบริษัทไม่สามารถขายรถยนต์ที่หมดอายุสัญญาเช่าได้ทันตามเวลาที่ต้องการ แม้ว่าในอดีตที่ผ่านมาอาจจะมีเกิดขึ้นบ้างบางครั้งแต่ก็เป็นรายการที่มีมูลค่าไม่สูงนัก เนื่องจากบริษัทมีมาตรการในการคัดเลือกลูกค้าอย่างเข้มงวดและระมัดระวัง โดยมีการตรวจสอบชื่อเสียงในอุตสาหกรรมและวิเคราะห์ผลประกอบการและฐานะทางการเงินในอดีตจนถึงปัจจุบันของลูกค้าทุกราย เพื่อประเมินความน่าเชื่อถือ ความสามารถในการชำระค่าบริการ ซึ่งลูกค้าของบริษัทล้วนแต่เป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ทั้งบริษัทไทยและบริษัทข้ามชาติที่มีชื่อเสียง รวมถึงหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจต่างๆ ที่มีความน่าเชื่อถือและมีฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่ง นอกจากนี้ บริษัทมีช่องทางการขายรถยนต์มือสองที่หลากหลาย และผู้บริหารมีประสบการณ์ในการขายรถยนต์มือสองมายาวนาน จึงเชื่อว่าเป็นไปได้ค่อนข้างต่ำที่บริษัทจะประสบกับปัญหาขาดสภาพคล่องจนไม่สามารถปฏิบัติตามภาระผูกพันตามสัญญาเช่าการเงิน โดยในอดีตที่ผ่านมา บริษัทก็ยังไม่เคยผิดนัดชำระหนี้ตามสัญญาเช่าการเงินใดๆ แต่อย่างใด

3.4 ความเสี่ยงจากการมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นในระดับสูง

บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นอยู่ในระดับสูง ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงหากเกิดเหตุการณ์เชิงลบเข้ามากระทบกระแสเงินสดและมูลค่าสินทรัพย์ของบริษัทจนอาจทำให้บริษัทไม่สามารถชำระคืนหนี้ได้

อย่างไรก็ดี โครงสร้างทางการเงินลักษณะดังกล่าวถือเป็นปกติของธุรกิจรถยนต์ให้เช่า ซึ่งแหล่งเงินทุนส่วนใหญ่หรือทั้งหมดที่ใช้ในการจัดซื้อรถยนต์จะมาจากการกู้ยืมเงิน โดยมีการแบ่งชำระคืนเงินกู้และดอกเบี้ยเป็นจำนวนเท่าๆกันทุกเดือน โดยกำหนดให้สอดคล้องกับกระแสเงินสดรับจากค่าเช่ารถยนต์รายเดือนตามสัญญาให้เช่ารถยนต์ระยะยาวและกระแสเงินสดรับจากการขายรถยนต์หมดสัญญา ดังนั้น บริษัทเชื่อว่าความเสี่ยงที่บริษัทจะไม่สามารถชำระหนี้ได้ค่อนข้างต่ำ อีกทั้ง ที่ผ่านมามีบริษัทไม่เคยผิดนัดการชำระหนี้แต่อย่างใด

3.5 ความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

รายได้เช่ารถยนต์ของบริษัทกว่าร้อยละ 80 เป็นรายได้จากสัญญาเช่าระยะยาว ซึ่งมีอัตราค่าเช่าคงที่ตลอดอายุสัญญา 4-5 ปี ทำให้บริษัทมีรายได้ที่ค่อนข้างแน่นอน ในขณะที่ต้นทุนการกู้ยืมเงินเพื่อจัดหารถยนต์ของบริษัทจะทำในรูปแบบสัญญาเช่าการเงิน ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ตลอดอายุสัญญากู้ยืม อย่างไรก็ตาม บางช่วงเวลาบริษัทอาจมีการกู้ยืมเงินระยะสั้นที่ขึ้นอยู่กับดอกเบี้ยท้องตลาด แต่บริษัทมีมาตรการบริหารจัดการความเสี่ยงจากการ MISMATCH ของอัตราดอกเบี้ย และระยะเวลาการกู้ยืม เพื่อให้ได้ต้นทุนทางการเงินที่เหมาะสมภายใต้ความเสี่ยงที่สามารถควบคุมได้

3.6 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงกลุ่มลูกค้าหลักน้อยราย

ในปี 2562 รายได้ค่าเช่ารถยนต์ระยะยาวจากลูกค้ารายใหญ่ 10 อันดับแรกของบริษัทคิดเป็นร้อยละ 44 ของรายได้ค่าเช่ารถยนต์ทั้งหมด ซึ่งแสดงให้เห็นว่าบริษัทมีการพึ่งพิงกลุ่มลูกค้าหลักดังกล่าว ดังนั้น หากกลุ่มลูกค้าหลักรายใดรายหนึ่งหรือหลายรายยกเลิกสัญญา และ/หรือไม่ต่อสัญญากับบริษัทอาจส่งผลกระทบต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทได้อย่างมีนัยสำคัญ

ทั้งนี้ กลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทเป็นบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ทั้งบริษัทไทยและบริษัทข้ามชาติ ที่มีความสัมพันธ์กับบริษัทมายาวนานกว่า 5-10 ปี โดยในอดีตเริ่มเช่ารถยนต์กับบริษัทในจำนวนไม่มาก เพื่อทดลองใช้บริการ ต่อมาเมื่อกลุ่มลูกค้าหลักพึงพอใจในการให้บริการที่ครบวงจรของบริษัท จึงเพิ่มจำนวนรถยนต์มากขึ้นเรื่อยๆ จนกระทั่งไว้วางใจใช้บริการรถยนต์เข้ากับบริษัททั้งหมด ทั้งรถยนต์สำหรับการขนส่งสินค้าและรถผู้บริหาร ซึ่งแสดงให้เห็นว่ากลุ่มลูกค้าหลักมีความเชื่อมั่น ไว้วางใจ และพอใจในการให้บริการที่ครบวงจรและคุณภาพงานบริการของบริษัท รวมถึงความสามารถในการตอบสนองต่อความต้องการในการจัดหารถยนต์ได้อย่างรวดเร็ว ดังนั้น บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าด้วยความสัมพันธ์อันดีที่บริษัทให้บริการมาต่อเนื่องยาวนาน รวมทั้งการเอาใจใส่ในการให้บริการอย่างสม่ำเสมอจะทำให้กลุ่มลูกค้าหลักใช้บริการอย่างต่อเนื่อง อีกทั้ง แนวโน้มที่กลุ่มลูกค้าหลักจะไปบริหารจัดการเรื่องรถยนต์ด้วยตนเองมีความเป็นไปได้ต่ำ เนื่องจากไม่คุ้มค่ากับเงินลงทุน เวลา และทรัพยากรบุคคลที่ต้องเสียไปกับการจัดการบริหารรถยนต์ซึ่งไม่ใช่ความเชี่ยวชาญและธุรกิจหลักของกลุ่มลูกค้าหลัก

3.7 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่าย (Supplier) รายใหญ่ ซึ่งเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้อง

ในการซื้อรถยนต์ยี่ห้อ Toyota เกือบทั้งหมดจะเป็นการซื้อจาก บริษัท โตโยต้า แอท ยูไนเตด จำกัด (“โตโยต้าแอท”) ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท เนื่องจากโตโยต้าแอท เป็นตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ Toyota รายใหญ่ระดับต้นๆ ของประเทศ มีความสามารถในการส่งมอบรถยนต์ให้กับบริษัทได้อย่างรวดเร็ว แม้จะสั่งซื้อในจำนวนมาก อีกทั้งยังสามารถปรับแต่งรถยนต์ได้ถูกต้องและครบถ้วนตามที่บริษัทแจ้งความต้องการ ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงโตโยต้าแอทซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ โดยหากโตโยต้าแอทไม่สามารถจัดหาและส่งมอบรถยนต์ที่ลูกค้าของบริษัทต้องการได้ในราคา ปริมาณ และเวลาที่เหมาะสม อาจส่งผลกระทบให้เกิดความเสียหายอย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจและผลการดำเนินงานของบริษัทได้ นอกจากนี้ โตโยต้าแอท ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่และถือเป็นบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกับบริษัท บริษัทจึงมีความเสี่ยงที่อาจจะเกิดรายการที่ไม่เป็น Arm's Length หากระบบการควบคุมภายในไม่ดีพอ

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

นอกจากนี้ ในการจัดซื้อรถยนต์ยี่ห้อ Toyota จากโตโยต้าแอฟ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่และถือเป็นบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกับบริษัทนั้น บริษัทได้มีการกำหนดนโยบายและระเบียบปฏิบัติในการจัดซื้อรถยนต์จากโตโยต้าแอฟขึ้นเป็นการเฉพาะ โดยให้มีความเข้มข้นของการตรวจสอบและการรายงานที่มากกว่านโยบายและระเบียบปฏิบัติในการจัดซื้อในกรณีทั่วไป โดยนโยบายและระเบียบปฏิบัติในการจัดซื้อรถยนต์จากบริษัท โตโยต้า แอฟ ยูไนเตด จำกัด ดังกล่าวจะได้รับการพิจารณาให้ความเห็นถึงความเหมาะสมของรายการจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ในทุกไตรมาส ดังนั้น บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าความเสี่ยงที่อาจจะเกิดรายการที่ไม่เป็น Arm's Length จึงอยู่ในระดับต่ำ

3.8 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารระดับสูง และเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

บริษัทมีการพึ่งพิงผู้บริหารระดับสูงในการดำเนินธุรกิจของบริษัท คือ นายทรงวิทย์ ฐิติปัญญา (“นายทรงวิทย์”) ซึ่งดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร โดยนายทรงวิทย์เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ยาวนานกว่า 20 ปี ในวงการธุรกิจรถยนต์ เป็นที่รู้จักและยอมรับโดยทั่วไป ซึ่งเป็นคุณสมบัติที่มีส่วนสำคัญในการติดต่อกับลูกค้า และสร้างความเชื่อมั่นในบริการให้กับลูกค้ารายใหญ่และรายใหม่ๆ นอกจากนี้ ยังมีความรู้ความชำนาญในการวางแผนกลยุทธ์การตลาด และความสัมพันธ์อันดีกับคู่ค้า ดังนั้น หากมีการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารหรือสูญเสียผู้บริหารรายดังกล่าวไป โดยไม่สามารถหาผู้บริหารที่เหมาะสมมาทดแทนได้ อาจส่งผลกระทบในทางลบต่อธุรกิจ ฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทในอนาคตได้

อย่างไรก็ดี บริษัทเชื่อว่าจะสามารถรักษาผู้บริหารระดับสูงไว้ได้ เนื่องจากคุณทรงวิทย์เป็นทั้งผู้ก่อตั้งและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าคุณทรงวิทย์จะดำรงตำแหน่งในบริษัทต่อไปในระยะยาว นอกจากนี้ เพื่อเป็นการลดการพึ่งพิงผู้บริหารรายดังกล่าว บริษัทได้จ้างผู้บริหารซึ่งเป็นบุคคลภายนอกมาดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ ซึ่งเป็นผู้ที่มีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ที่หลากหลาย ทั้งในธุรกิจรถยนต์ให้เข้า ธุรกิจสี่ล้อซึ่งการตลาด และตลาดเงินตลาดทุน เพื่อเข้าร่วมบริหารงานในการขับเคลื่อนธุรกิจของบริษัทให้เติบโตในอนาคต

ครอบครัวคุณทรงวิทย์ ฐิติปัญญา และคุณปริญดา วงศ์วิธัส ถือหุ้นในบริษัททั้งทางตรงและทางอ้อมคิดเป็นสัดส่วนรวมมากกว่าร้อยละ 60 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท รวมทั้ง คุณทรงวิทย์ยังเป็นผู้บริหารและกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัท และคุณปริญดาเป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัทด้วย จึงทำให้ผู้ถือหุ้นใหญ่ดังกล่าวเป็นผู้มีอำนาจในการบริหารจัดการและควบคุมคะแนนเสียงในการลงมติที่สำคัญได้เกือบทั้งหมด ทั้งเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นในเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของจำนวนหุ้นที่เข้าประชุมและมีสิทธิออกเสียง เช่น การเพิ่มทุน การลดทุน ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียง อาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อมีมติที่แตกต่างได้

อย่างไรก็ตาม ด้วยโครงสร้างการจัดการของบริษัทประกอบด้วย คณะกรรมการและคณะอนุกรรมการรวม 3 ชุด ได้แก่ คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน โดยมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่อย่างชัดเจน ทำให้ระบบการทำงานของบริษัทมีความเป็นมาตรฐานและสามารถตรวจสอบได้โดยง่าย อีกทั้ง คณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งประกอบด้วยกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน เป็นผู้ที่มีความรู้ความสามารถ นอกจากนี้บริษัทยังได้จ้างบริษัทตรวจสอบภายในเพื่อดำเนินการตรวจสอบระบบการ

ควบคุมภายในของบริษัทและรายงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ ทำให้สามารถสอบทานการทำงานของ บริษัทให้มีความโปร่งใสได้ดียิ่งขึ้น ตลอดจนสามารถถ่วงดุลอำนาจในการนำเสนอเรื่องต่างๆ ที่จะพิจารณานำเข้าสู่ การประชุมผู้ถือหุ้นได้ในระดับหนึ่ง นอกจากนี้ บริษัทยังมีระเบียบปฏิบัติกรณีที่มีการทำรายการที่เกี่ยวข้องกับ กรรมการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมในกิจการ รวมทั้งบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง โดยบุคคลดังกล่าว จะไม่มีอำนาจอนุมัติการทำรายการนั้นๆ ทำให้สามารถลดทอนความเสี่ยงอันอาจเกิดขึ้นได้อีกด้วย

3.9 ความเสี่ยงจากการลงทุนโครงการ asap Auto Park ซึ่งเป็นธุรกิจรูปแบบใหม่

บริษัทมีโครงการจัดตั้งศูนย์รวมการให้บริการเกี่ยวกับรถยนต์ภายใต้ชื่อ “asap Auto Park” ซึ่งมีที่ตั้งอยู่บนถนน บางนา-ตราด บนที่ดินขนาดประมาณ 4 ไร่ 60 ตารางวา โดยบริษัทจะใช้พื้นที่บางส่วนของ asap Auto Park เป็น ศูนย์บริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้นภายใต้ชื่อ asap ใช้เป็นพื้นที่เสริมสำหรับการรับ/ส่งมอบรถยนต์สำหรับลูกค้า ที่มาใช้บริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้นของสาขาสนามบินสุวรรณภูมิ และเป็นพื้นที่สำหรับจำหน่ายรถยนต์ที่หมดอายุ สัญญาเช่าของบริษัท สำหรับพื้นที่ส่วนที่เหลือ บริษัทจะให้เช่าพื้นที่เพื่อให้บริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับรถยนต์ เช่น ศูนย์ซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ ร้านค้าที่จำหน่ายอุปกรณ์เกี่ยวกับรถยนต์ เป็นต้น รวมทั้งให้เช่าพื้นที่สำหรับ ธนาคาร ร้านอาหาร และ/หรือเครื่องดื่มต่างๆ ที่มีชื่อเสียง เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ที่เข้ามาใช้บริการที่ asap Auto Park อย่างไรก็ดี โครงการ asap Auto Park เป็นธุรกิจรูปแบบใหม่ที่บริษัทยังไม่เคยดำเนินการมาก่อน ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการที่ผลการดำเนินงานของโครงการ asap Auto Park อาจไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ และอาจส่งผลกระทบต่อฐานะการเงินและผลประกอบการโดยรวมของบริษัทได้

บริษัทมีกลยุทธ์ที่ชัดเจนในการดำเนินการโครงการ asap Auto Park โดยเน้นการสร้างแตกต่างจาก โครงการศูนย์การค้าขนาดย่อมอื่นๆ (Community Mall) มุ่งเน้นการเป็นศูนย์รวมการให้บริการเกี่ยวกับรถยนต์ โดยเฉพาะ ทั้งการให้บริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้น พื้นที่จำหน่ายรถยนต์มือสอง และการให้บริการเกี่ยวกับรถยนต์ ในด้านอื่นๆ ซึ่งบริษัทอยู่ในระหว่างการเจรจากับพันธมิตรที่มีชื่อเสียงในการให้บริการรถยนต์ด้านต่างๆ ให้มาเช่า พื้นที่ในโครงการ เพื่อดึงดูดความสนใจจากผู้สัญจรผ่านให้เข้ามาใช้บริการ นอกจากนี้ ตำแหน่งที่ตั้งโครงการ asap Auto Park ยังอยู่ในทำเลที่ดี เหมาะแก่การให้บริการเกี่ยวกับรถยนต์เช่า เนื่องจากอยู่ใกล้สนามบินสุวรรณ ภูมิ โดยอยู่บนถนนบางนา-ตราด ระหว่างกิโลเมตรที่ 12-13 ซึ่งอยู่ห่างจากจุดเชื่อมถนนบางนา-ตราดกับถนน ทางเข้าสนามบินสุวรรณภูมิเพียง 2.3 กิโลเมตร ซึ่งเมื่อผนวกกับความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในธุรกิจยานยนต์ที่มีมายาวนานกว่า 20 ปี ของผู้บริหารของบริษัท รวมทั้งฐานลูกค้าทั้งนิติบุคคลและบุคคลธรรมดาของบริษัทที่ บริษัทสามารถชักชวนให้ลูกค้าเข้าไปใช้บริการในโครงการได้ บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าจะสามารถช่วยลดความเสี่ยงที่ อาจเกิดขึ้นกับการลงทุนในโครงการดังกล่าวลงได้

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ 2562 บริษัทมีทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ดังนี้

1. ทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

หน่วย : ล้านบาท

ประเภท	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562		ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561	
			ราคาทุน	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ	ราคาทุน	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ
ที่ดิน	เป็นเจ้าของ	ที่ดิน อาคาร และอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน คิดภาระค้ำประกันเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงินแห่งหนึ่งในวงเงิน 220 ล้านบาท	5.89	5.89	5.89	5.89
อาคาร	เป็นเจ้าของ		6.14	5.66	6.14	5.96
ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	เป็นเจ้าของ	ไม่มี	37.38	29.81	37.06	32.10
รถยนต์เพื่อให้เช่า และยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ / ทำสัญญาเช่าทางการเงินและสัญญาเงินกู้	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีรถยนต์เพื่อให้เช่าและยานพาหนะทั้งหมด 19,196 คัน เป็นรถยนต์ภายใต้สัญญาเช่าทางการเงินและสัญญาเงินกู้ ระยะเวลาระยะประมาณ 3-5 ปี จำนวน 18,683 คัน	15,249.75	11,770.51		
		เป็นรถยนต์ที่ไม่มีภาระผูกพัน จำนวน 513 คัน				
		ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีรถยนต์เพื่อให้เช่าและยานพาหนะทั้งหมด 17,142 คัน			13,764.61	11,328.12
		เป็นรถยนต์ภายใต้สัญญาเช่าทางการเงินและสัญญาเงินกู้ ระยะเวลาระยะประมาณ 3-5 ปี จำนวน 16,834 คัน				
		เป็นรถยนต์ที่ไม่มีภาระผูกพัน จำนวน 308 คัน				
เครื่องใช้และอุปกรณ์สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	ไม่มี	21.62	12.14	19.19	13.42
เครื่องมือช่าง	เป็นเจ้าของ	ไม่มี	2.41	0.79	2.41	1.11
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์			15,323.19	11,824.80	13,835.30	11,386.60
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน - โครงการ asap Auto Park	เป็นเจ้าของ - พื้นที่ให้เช่าทำการค้าเชิงพาณิชย์	ที่ดิน อาคาร และอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน คิดภาระค้ำประกันเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงินแห่งหนึ่งในวงเงิน 220 ล้านบาท	175.47	170.67	170.69	168.95
ที่ดินและอาคารสำนักงาน ที่ตั้งเลขที่ 149 หมู่ที่ 3 ตำบลเทพารักษ์ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ	สัญญาเช่า ระยะเวลา 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มิถุนายน 2560 ถึงวันที่ 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 บริษัทจึงกำหนดให้ตัวแทนของบริษัทจะต้องบริหารจัดการธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมให้เป็นไปตามระเบียบและกฎเกณฑ์ซึ่งกำหนดไว้ในข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมนั้นๆ นอกจากนี้ การส่งตัวแทนเพื่อเป็นกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าวให้เป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท และ/หรือ ข้อตกลงร่วมกันในกรณีของบริษัทร่วม

ทั้งนี้ บริษัทจะติดตามผลประกอบการและผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมอย่างใกล้ชิด รวมถึงกำกับให้มีการจัดเก็บข้อมูลและบันทึกบัญชีของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมให้บริษัทตรวจสอบ

อย่างไรก็ดี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทไม่มีบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วม

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 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 2562
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