

บริษัท ชินเนอร์เจติก ออโต้ เพอร์ฟอร์แมนซ์ จำกัด (มหาชน)

ส่วนที่ 1
การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1. ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ชินเนอร์เจติก ออโต้ เพอร์ฟอร์แมนซ์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ประกอบธุรกิจรถยนต์ให้เช่า ที่สามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้อย่างตรงจุด ภายใต้แบรนด์ เอแซป (“asap”) โดยมีวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจว่า “บริษัท มุ่งมั่นในการเป็นผู้นำในตลาด โดยมอบการบริการที่ดีเยี่ยม ผ่านเทคโนโลยีโดยทีมงานที่มีคุณภาพ” ปัจจุบัน บริษัทมีลักษณะการประกอบธุรกิจใน 6 รูปแบบ คือ 1) บริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาว (Operating Lease) แบบครบวงจร ซึ่งมุ่งเน้นการให้บริการแก่ลูกค้านิติบุคคล และส่วนใหญ่มีการทำสัญญากับลูกค้าเป็นระยะเวลาประมาณ 3 ปี ถึง 5 ปี โดยการให้เช่ารถยนต์ระยะยาวแบบครบวงจรประกอบด้วยบริการด้านต่างๆ ได้แก่ การจัดหารถยนต์ การออกแบบและปรับแต่งรถยนต์ ตามความต้องการของลูกค้า การซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ การให้บริการรถทดแทน และบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง 2) บริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้น ซึ่งมุ่งเน้นการให้บริการแก่ลูกค้าบุคคลธรรมดา 3) บริการรถยนต์ให้เช่าพร้อมคนขับ (Limousine) ซึ่งมุ่งเน้นการให้เช่ารถยนต์ระยะยาวแก่ลูกค้านิติบุคคลที่มีความต้องการเช่ารถยนต์พร้อมบริการคนขับรถ โดยมีบริการด้านต่างๆ เช่นเดียวกับบริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวแบบครบวงจร แต่มีบริการเพิ่มเติม คือ บริการคนขับรถ และบริการบริหารจัดการรถและคนขับรถ 4) บริการรถยนต์ให้เช่าผ่านแอปพลิเคชัน (asap App) ซึ่งมุ่งเน้นการให้บริการแก่ลูกค้านิติบุคคล ซึ่งเป็นแอปพลิเคชันที่เน้นขยายฐานไปยังกลุ่มลูกค้ารายย่อย (B2C) ภายใต้แนวคิด asap Mobility Solution เพื่อนำเสนอสินค้าและบริการรองรับกับไลฟ์สไตล์ของคนรุ่นใหม่ที่มีความนิยมการใช้บริการรถยนต์ให้เช่าเพิ่มขึ้น ซึ่งจะเป็นแหล่งรวบรวมสินค้าและบริการของ asap ให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการได้อย่างครบวงจร ตั้งแต่ การจองรถยนต์ให้เช่าระยะสั้น และ รถยนต์ให้เช่าตามการใช้งานจริง ภายใต้แบรนด์ “asap GO” และภายในปี 2565 แอปพลิเคชันจะสามารถซื้อรถยนต์มือสองและขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินได้อีกด้วย 5) ไลฟ์สไตล์ สตรีทมอลล์ “asap Auto Park” ศูนย์บริการรถเช่าและรถยนต์มือสองครบวงจร รวมถึงแหล่งรวมอาหาร-เครื่องดื่ม และ 6) แพลนไซส์ “asap Select” ศูนย์บริการให้เช่าระยะสั้นและจำหน่ายรถมือสอง

สำหรับบริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวแบบครบวงจร บริษัทมีการปรับปรุงพัฒนาการให้บริการและขยายฐานลูกค้า ทำให้กิจการของบริษัทมีการเติบโตมาอย่างต่อเนื่อง จนถึงปัจจุบันซึ่งเข้าสู่ปีที่ 15 ของการดำเนินธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีรถยนต์ทั้งหมด 18,662 คัน ซึ่งลดลงร้อยละ 2.74 เมื่อเปรียบเทียบกับจำนวนรถยนต์ทั้งหมด 19,188 คัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทมีความมุ่งมั่นในการให้เช่ารถยนต์พร้อมกับการให้บริการอื่นๆ ที่สามารถตอบโจทย์และครอบคลุมความต้องการของลูกค้าด้วยคุณภาพงานบริการที่ดีเยี่ยม พร้อมสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นและไว้วางใจในการเช่ารถยนต์จากบริษัท ซึ่งเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีในระยะยาวกับลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ ด้วยความรู้ ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจของทีมงานผู้บริหารที่มีมาอย่างยาวนาน บริษัทเชื่อมั่นว่าจะสามารถสร้างโอกาสในการให้เช่ารถยนต์กับลูกค้ารายใหม่ๆ ได้อย่างต่อเนื่อง พร้อมรักษาคุณภาพงานบริการ และความสัมพันธ์ที่มีต่อลูกค้าและคู่ค้า อันจะนำไปสู่การเติบโตของบริษัทอย่างยั่งยืน โดยมีเป้าหมายการดำเนินธุรกิจในด้านต่างๆ ดังนี้

- ด้านการให้บริการ – บริษัทมีเป้าหมายที่จะสร้างการเติบโตและความยั่งยืนในธุรกิจบริการรถยนต์ให้เข้า โดยการเพิ่มลักษณะและช่องทางการให้บริการต่างๆ ซึ่งรวมถึงการนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ มาปรับใช้กับการให้บริการ เพื่อให้บริการของบริษัทมีความทันสมัยและสอดคล้องกับสภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจ และพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป 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. 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	: เริ่มให้บริการครั้งแรกแก่บริษัทที่ให้บริการด้านงานไปรษณีย์และการขนส่งสินค้าชั้นนำระดับโลก
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 และชำระคืนเงินกู้ยืมให้แก่ บริษัท โตโยต้า แอท ยูไนเตด จำกัด ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท : ขยายธุรกิจสู่บริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้นภายใต้ชื่อ asap โดยเริ่มจัดตั้งเคาน์เตอร์ asap เพื่อให้เช่ารถยนต์ระยะสั้นตามสนามบินต่างๆ ซึ่งเริ่มเปิดให้บริการที่สนามบินภูเก็ตเป็นแห่งแรก
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 เฟส 2 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' โซนบางนา-ตราด ใกล้สนามบินสุวรรณภูมิ โดยในเฟสแรกจะมีการให้บริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้นและจำหน่ายรถยนต์มือสองครบสัญญาเช่าของ asap พร้อมร้านกาแฟสตาร์บัคส์ ศูนย์บริการเปลี่ยนยาง ออโต้แบคส์และร้านเคเอฟซี เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าในโซนกรุงเทพฯ ภาคตะวันออก
ตุลาคม 2561	: เปิดขายแฟรนไชส์ 'asap Auto Park' ภายใต้แบรนด์ asap Select รวม 4 โมเดล รับการเติบโตของตลาดรถยนต์ให้เช่าและตลาดจำหน่ายรถยนต์มือสองในไทยที่ขยายตัวต่อเนื่อง ย้ำจุดเด่น

เดือน-ปี	เหตุการณ์
	เงินลงทุนต่ำด้วยราคาเริ่มต้นเพียง 1 ล้านบาท พร้อมสนับสนุนรถยนต์ให้เช่าและรถยนต์มือสอง สร้างความแตกต่างจากแฟรนไชส์รายอื่นๆ ในอุตสาหกรรม ช่วยให้ผู้ลงทุนคืนทุนได้เร็วขึ้น 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 เพื่อนำมาให้บริการแก่ลูกค้าในธุรกิจรถยนต์ให้เช่าคิดตามระยะทาง 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 เพื่อตอกย้ำสร้างความมั่นใจในมาตรฐานและคุณภาพรถยนต์มือสองของบริษัทฯ ทุกคัน ก่อนนำมาจำหน่าย
สิงหาคม 2562	: เปิดศูนย์ให้บริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้นและจำหน่ายรถยนต์มือสอง ภายใต้แบรนด์ asap select อย่างเป็นทางการ สาขาแรกในจังหวัดนครราชสีมา
กันยายน 2562	: เปิดศูนย์ให้บริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้นและจำหน่ายรถยนต์มือสอง ภายใต้แบรนด์ asap Select สาขานนทบุรี อยู่ในทำเลติดรถไฟฟ้าสายสีม่วง สถานีบางกระสอบ
ตุลาคม 2562	: เปิดศูนย์ให้บริการรถยนต์ให้เช่าและจำหน่ายรถยนต์มือสอง ภายใต้แบรนด์ asap select สาขาอุบลราชธานี ตั้งอยู่ที่บริเวณถนนรอบเมือง ติดกับร้านตะวันแดง
พฤศจิกายน 2562	: - เปิดศูนย์ให้บริการรถยนต์ให้เช่าและจำหน่ายรถยนต์มือสอง ภายใต้แบรนด์ asap Select ถนนเชียงใหม่-ดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ - เปิดให้บริการ asap app เปิดตัว 'Asap Limousine' หรือรถยนต์ให้เช่าพร้อมคนขับ หรือรถยนต์ให้เช่าพร้อมคนขับ โดยชูจุดแข็งด้านประสบการณ์การให้บริการรถยนต์ให้เช่า และฟลีทรถยนต์ให้เช่าที่มีขนาดใหญ่ เข้ามาช่วยสนับสนุนการให้บริการใหม่ของ asap พร้อมกับฝึกอบรมพนักงานขับรถให้มีคุณภาพด้านการให้บริการ โดยลูกค้าองค์กร (ในเฟสแรก) สามารถจองใช้บริการผ่านแอปพลิเคชัน asap app
กรกฎาคม 2563	: - สถานการณ์แพร่ระบาด COVID-19 ในไทยคลี่คลายลง คณะกรรมการมีมติกำหนดจัดประชุมผู้ถือหุ้นประจำปี 2563 ในวันที่ 30 กรกฎาคม เวลา 14.00 น. ณ ศูนย์นิทรรศการและการประชุมไบเทคบางนา ชั้น 2 ห้องแกรนด์ฮอลล์ 202-203 พร้อมเตรียมจัดการประชุมภายใต้กฎ Social Distancing อย่างเคร่งครัด

เดือน-ปี

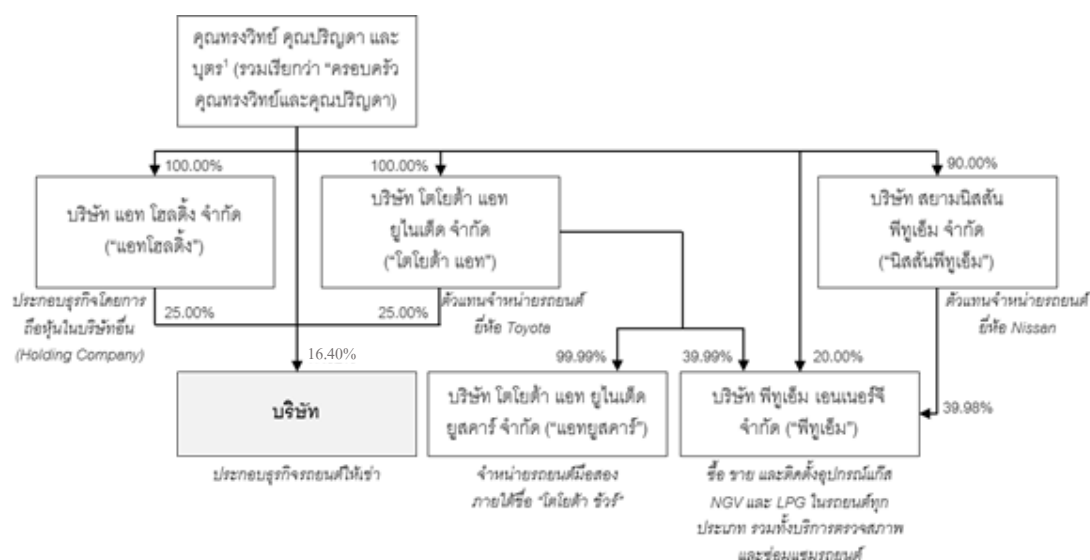
เหตุการณ์

- ร่วมกับ Toyota Mobility Foundation (TMF) หรือ มูลนิธิโตโยต้าโมบิลิตี้ ให้บริการสนับสนุนการปฏิบัติงาน นำรถรับส่งแก่บุคลากรทางการแพทย์โรงพยาบาลราชวิถี ในช่วงสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 ทำให้พนักงานกว่า 120 คนได้รับความปลอดภัยและสะดวกสบายในการเดินทางมากยิ่งขึ้น
- มิถุนายน 2563 : - เปิดศูนย์บริการรถยนต์ให้เช่าและจำหน่ายรถยนต์มือสอง ภายใต้แบรนด์ asap select จังหวัดเพชรบุรี
- ตุลาคม 2563 : - เปิดศูนย์บริการรถยนต์ให้เช่าและจำหน่ายรถยนต์มือสอง ภายใต้แบรนด์ asap select จังหวัดชลบุรี

1.3. โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทไม่มีการถือหุ้นในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

1.4. ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่


หมายเหตุ: ¹ บุตรของคุณทรงวิทย์และคุณปริญดา ประกอบด้วย 1) นายศรุต จิตติปัญญา 2) น.ส.พิชชาภัสร์ จิตติปัญญา และ 3) ด.ญ. พิมพิศา จิตติปัญญา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทประกอบด้วย 1) แอทโฮลดิ้ง ซึ่งถือหุ้นบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 25.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 2) โตโยต้าแอท ซึ่งถือหุ้นบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 25.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว และ 3) คุณทรงวิทย์และคุณปริญดา ซึ่งถือหุ้นบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 16.40 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว (ทั้งนี้ หากนับรวมการถือหุ้นทางอ้อมผ่านการถือหุ้นในแอทโฮลดิ้ง และโตโยต้าแอท ซึ่งครอบครัวคุณทรงวิทย์และคุณปริญดา ถือหุ้นใน 2 บริษัทดังกล่าวในสัดส่วนร้อยละ 100.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ดังนั้น สัดส่วนการถือหุ้นรวมของครอบครัวคุณทรงวิทย์และคุณปริญดาในบริษัทจะเท่ากับร้อยละ 66.40 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว)

กลุ่มธุรกิจของครอบครัวคุณทรงวิทย์และคุณปริญดาเป็นธุรกิจตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ดังนั้น การดำเนินธุรกิจของบริษัทจึงมีรายการธุรกรรมทางธุรกิจกับบริษัทในกลุ่มธุรกิจของครอบครัวคุณทรงวิทย์และคุณปริญดา โดยเป็นการดำเนินธุรกิจปกติของบริษัท ซึ่งเกิดขึ้นมาตั้งแต่ในอดีตและคาดว่าจะยังคงเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องต่อไปในอนาคต ทั้งนี้ ความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่สำคัญระหว่างบริษัทกับกลุ่มธุรกิจของครอบครัวคุณทรงวิทย์และคุณปริญดา สามารถสรุปได้ ดังนี้ 1) บริษัทมีการสั่งซื้อรถยนต์โดยส่วนใหญ่จากโตโยต้าแอท (ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ Toyota รายใหญ่ของ ประเทศไทย) เพื่อนำมาให้บริการแก่ลูกค้า เนื่องจากโตโยต้าแอทสามารถจัดหารถยนต์ได้ตามลักษณะและปริมาณที่บริษัท ต้องการได้อย่างรวดเร็ว 2) บริษัทมีการสั่งซื้อรถยนต์ยี่ห้อ Nissan จากนิสสันฟิวเอม (ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ Nissan) ซึ่งโดยส่วนใหญ่นำมาให้บริการแก่ลูกค้า เนื่องจากส่วนใหญ่นิสสันฟิวเอมให้ส่วนลดการสั่งซื้อที่ดีกว่าตัวแทน จำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ Nissan รายอื่นๆ และ 3) บริษัทว่าจ้างให้ฟิวเอม (ซึ่งดำเนินธุรกิจติดตั้งอุปกรณ์แก๊ส NGV และ LPG ในรถยนต์ทุกประเภท รวมทั้งบริการตรวจสอบสภาพและซ่อมแซมรถยนต์) ดำเนินการติดตั้งอุปกรณ์แก๊สสำหรับรถยนต์ของ บริษัทบางส่วน ซึ่งเป็นจำนวนน้อย เพื่อปรับแต่งให้เหมาะสมตามความต้องการของลูกค้า เนื่องจากฟิวเอมสามารถให้บริการ ได้อย่างรวดเร็ว ทันกำหนดการที่ลูกค้าต้องการ และมีคุณภาพงานบริการที่ดีอย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้ สำหรับรายการทางธุรกิจ อื่นๆ ระหว่างบริษัทและกลุ่มธุรกิจของครอบครัวคุณทรงวิทย์และคุณปริญดาที่กล่าวมาข้างต้นสามารถดูรายละเอียด เพิ่มเติมที่ส่วนที่ 3.2 (12) รายการระหว่างกัน

อย่างไรก็ดี เพื่อเป็นการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ บริษัทได้นำความสัมพันธ์ทางธุรกิจดังกล่าวเสนอให้ คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาให้ความเห็น (โปรดดูรายละเอียดในส่วนที่ 3.2 (12) เรื่องรายการระหว่างกัน) พร้อมทั้ง เสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติในหลักการ นอกจากนี้ บริษัทยังได้จัดทำนโยบายการทำรายการระหว่างกัน และนโยบายป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ เพื่อให้มั่นใจว่าความสัมพันธ์ทางธุรกิจต่างๆ กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้น รายใหญ่ จะเป็นไปเพื่อผลประโยชน์สูงสุดของบริษัทและผู้ถือหุ้นทุกราย

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้

บริษัทมีโครงสร้างรายได้สำหรับปี 2561 ถึง ปี 2563 ดังตารางต่อไปนี้

รายการ	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2561		2562		2563	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการให้เช่ารถยนต์						
1) รายได้จากการให้เช่ารถยนต์ระยะยาว						
ลูกค้าบริษัทเอกชน						
ธุรกิจค้าปลีก / ค้าส่ง	376.35	14.07	595.06	18.75	575.91	16.19
ธุรกิจขนส่ง	201.85	7.55	251.86	7.94	262.23	7.37
ธุรกิจอื่น	1,195.56	44.69	1,355.10	42.70	1,446.93	40.68
รวมลูกค้าบริษัทเอกชน	1,773.76	66.30	2,202.02	69.38	2,285.07	64.25
ลูกค้าหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ	298.54	11.16	311.64	9.82	282.84	7.95
ลูกค้าบุคคลธรรมดา	0.28	0.01	0.00	0.00	0.00	0.00
รวมรายได้จากการให้เช่ารถยนต์ระยะยาว	2,072.58	77.47	2,513.66	79.20	2,567.92	72.20
2) รายได้จากการให้เช่ารถยนต์ระยะสั้น *	78.80	2.95	101.92	3.21	61.85	1.74
3) รายได้จากการให้เช่ารถยนต์พร้อมคนขับ *	63.59	2.38	58.09	1.83	35.71	1.00
4) รายได้จากการให้เช่ารถยนต์ผ่านแอปพลิเคชัน	2.56	0.10	33.42	1.05	46.94	1.32
รวมรายได้จากการให้เช่ารถยนต์	2,217.53	82.89	2,707.09	85.30	2,712.42	76.26
รายได้จากการขายรถยนต์	415.13	15.52	420.64	13.25	761.41	21.41
รายได้ค่าเช่าพื้นที่และรายได้จาก Franchise **	3.48	0.13	9.90	0.31	14.10	0.40
รายได้อื่น ***	39.03	1.46	36.16	1.14	68.86	1.94
รวมรายได้	2,675.17	100.00	3,173.79	100.00	3,556.79	100.00

หมายเหตุ: * บริษัทเริ่มให้บริการรถยนต์เช่าผ่านแอปพลิเคชันในเดือนกรกฎาคม 2560

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

*** รายได้อื่น รวมรายได้จากการเช่ารถจากบริษัทประกันภัย

2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทประกอบธุรกิจรถยนต์ให้เช่า ที่สามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า ภายใต้แบรนด์ asap โดยมีลักษณะประกอบธุรกิจใน 6 รูปแบบ คือ 1) บริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาว (Operating Lease) แบบครบวงจร 2) บริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้น 3) บริการรถยนต์ให้เช่าพร้อมคนขับ (Limousine) 4) บริการรถยนต์ให้เช่าผ่านแอปพลิเคชัน 5) โลฟิสไดรฟ์ สตาร์ทมอลล์ (asap Auto Park) และ 6) แฟรนไชส์ asap Select โดยมีรายละเอียดรถยนต์สำหรับให้บริการทั้งหมด ดังนี้

จำนวนรถยนต์สำหรับให้บริการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 – 2563

(หน่วย: คัน)

รายการ	ณ วันที่ 31 ธันวาคม		
	2561	2562	2563
รถยนต์ให้เช่า			
รถยนต์เช่าระยะยาว	14,750	16,600	16,052
รถยนต์เช่าระยะสั้น	693	697	580
รถยนต์เช่าพร้อมคนขับ	141	142	92
รถยนต์เช่าผ่านแอปพลิเคชัน	95	226	240
รวมรถยนต์ให้เช่า	15,679	17,665	16,964
รถยนต์ให้เช่ารถส่งมอบ	147	117	115
รถยนต์ทดแทน	1,295	1,361	1,536
รถยนต์อื่น *	21	53	47
รวมรถยนต์ทั้งหมด	17,142	19,196	18,662

หมายเหตุ : รถยนต์อื่น ประกอบด้วย รถยนต์รอลืมชากจากบริษัทประกันภัย และรถยนต์ที่ใช้ในการบริหารงาน

2.2.1 บริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวแบบครบวงจร

บริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวแบบครบวงจร เป็นการให้บริการที่สามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าและอำนวยความสะดวกสูงสุดให้แก่ลูกค้าสำหรับการใช้งานรถยนต์ โดยบริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวแบบครบวงจรมุ่งเน้นการให้บริการแก่ลูกค้านิติบุคคล ซึ่งส่วนใหญ่จะมีการทำสัญญากับลูกค้าเป็นระยะเวลาประมาณ 3 - 5 ปี อย่างไรก็ตาม อาจมีลูกค้าบางส่วนที่เป็นบุคคลธรรมดา โดยเป็นผู้บริหารของลูกค้านิติบุคคลที่ใช้บริการรถยนต์ให้เช่าจากบริษัทอยู่ ซึ่งมีความต้องการใช้งานรถยนต์เพื่อการโดยสารทั่วไป หรือเป็นกลุ่มบุคคลทั่วไปที่มีความต้องการใช้งานรถยนต์เพื่อการประกอบธุรกิจ

บริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวแบบครบวงจร ประกอบด้วยบริการต่างๆ ได้แก่ การจัดหารถยนต์ (Fleet Procurement) การออกแบบและปรับแต่งรถยนต์ตามความต้องการของลูกค้า (Fleet Tailored Modification) การซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ (Fleet Maintenance) การให้บริการทดแทน (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 โดยบริษัทมีการจัดหารถยนต์ให้เช่าหลากหลายประเภท 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

สำหรับการให้บริการจัดการรถยนต์ เมื่อลูกค้ามีความต้องการใช้งานรถยนต์ไม่ว่าเพื่อวัตถุประสงค์ใดก็ตาม ลูกค้าเพียงแจ้งความต้องการ วัตถุประสงค์การใช้งาน และเงื่อนไขอื่นๆ บริษัทจะอำนวยความสะดวกทั้งหมดในการจัดการรถยนต์ที่พร้อมใช้งานให้แก่ลูกค้า ซึ่งจะช่วยให้ลูกค้าประหยัดเวลาในการดำเนินการต่างๆ เพื่อจัดการรถยนต์มาใช้งาน โดยการให้บริการจัดการรถยนต์ของบริษัทครอบคลุมการดำเนินงานตั้งแต่การศึกษาความต้องการและวัตถุประสงค์การใช้งานรถยนต์ของลูกค้า โดยบริษัทจะคัดเลือกรถยนต์ที่เหมาะสมกับวัตถุประสงค์การใช้งานและตรงตามความต้องการภายใต้เงื่อนไขที่ลูกค้ากำหนด แล้วนำเสนอให้ลูกค้าพิจารณาต่อไป เช่น ลูกค้ามีความต้องการใช้รถยนต์สำหรับขนส่งผักและผลไม้ ซึ่งในบางครั้งอาจต้องมีการขนส่งในระยะทางไกลและใช้ระยะเวลานาน ลูกค้าจึงมีความกังวลเกี่ยวกับการเก็บรักษาสินค้าที่ขนส่ง กรณีนี้ บริษัทจะนำเสนอรถกระบะซึ่งเหมาะแก่การบรรทุกและขนส่งสินค้าในระยะทางไกล 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

ตัวอย่างรถกระบะที่มีการติดตั้งตู้แช่



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

3) การซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ (Fleet Maintenance)

ณ วันที่ 1 กันยายน 2563 บริษัทได้ยกเลิกการให้บริการศูนย์ซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ที่เป็นของบริษัทเอง เนื่องจากบริษัทพิจารณาว่า บริษัทได้มีการติดต่อศูนย์ให้บริการซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์มากกว่า 1,585 แห่ง ซึ่งเพียงพอต่อการให้บริการ จึงมีความเห็นว่าให้ยกเลิกการให้บริการศูนย์ซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ของบริษัท แต่บริษัทยังมีการแจ้งเตือนการนำรถยนต์เข้ารับการบำรุงรักษาในด้านต่างๆ 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 วันที่ 31 ธันวาคม 2563) ลูกค้าของบริษัทสามารถนำรถยนต์เข้าใช้บริการที่ศูนย์ซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ได้ 1,585 แห่ง ซึ่งเป็นศูนย์ซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ที่เป็นของบุคคลภายนอก (“ศูนย์นอก”) เช่น ศูนย์บริการของตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อต่างๆ ที่บริษัทมีการซื้อรถยนต์ และศูนย์บำรุงรักษารถยนต์โดยเฉพาะ เป็นต้น

สำหรับการให้บริการงานซ่อม เมื่อลูกค้ามีความต้องการที่จะนำรถเข้าซ่อมและแจ้งความต้องการให้ทีมงาน Call Center ทราบแล้ว ทีมงาน Call Center จะจัดหาศูนย์ซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ ซึ่งมีที่ตั้งที่ลูกค้าสะดวกนำรถยนต์เข้าซ่อมมากที่สุด พร้อมนัดหมายวันและเวลาที่ลูกค้าจะนำรถเข้าซ่อม โดยหากเป็นรถยนต์มาตรฐาน บริษัทจะจัดให้ลูกค้านำรถยนต์เข้าซ่อมที่ศูนย์ซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ของยี่ห้อที่ลูกค้าใช้งานอยู่ แต่หากเป็นรถยนต์ที่มีการปรับแต่งหรือติดตั้งอุปกรณ์เพิ่มเติม เช่น รถยนต์ที่มีการติดตั้งอุปกรณ์แก๊ส หรือ ตู้แห้ง เป็นต้น บริษัทจะแนะนำให้ลูกค้านำรถยนต์เข้าซ่อมที่ศูนย์ซ่อมอุปกรณ์ด้านต่างๆ โดยเฉพาะ เนื่องจากศูนย์ซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์โดยทั่วไปของรถยนต์ยี่ห้อต่างๆ จะไม่มีการให้บริการซ่อมแซมอุปกรณ์บางอย่างโดยเฉพาะ

4) การให้บริการรถทดแทน (Replacement Cars)

การให้บริการรถทดแทนถือเป็นอีกหนึ่งหัวใจสำคัญสำหรับบริการรถยนต์ให้เช่าของบริษัท เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่มีการใช้รถยนต์ในการดำเนินธุรกิจประจำวัน ซึ่งหากรถยนต์เกิดปัญหาจนไม่สามารถใช้งานได้ การดำเนินธุรกิจของลูกค้าอาจได้รับผลกระทบ ดังนั้น บริษัทจึงจัดให้มีบริการรถทดแทน เพื่อช่วยอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าสำหรับการใช้งานรถยนต์ให้ได้มากที่สุด โดยหากรถยนต์ที่ลูกค้าใช้งานอยู่เกิดปัญหา และลูกค้ามีความจำเป็นต้องใช้รถ ณ ขณะนั้น บริษัทจะนำรถทดแทนที่มีรุ่น และลักษณะเทียบเท่ากับรถที่ลูกค้าใช้งานอยู่ไปให้ลูกค้าใช้งานชั่วคราว เพื่อให้ลูกค้าสามารถดำเนินธุรกิจได้ตามปกติ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีรถทดแทนให้บริการจำนวนทั้งหมด 1,562 คัน ประกอบไปด้วยรถยนต์หลากหลายประเภท รุ่น และลักษณะเพื่อรองรับการทดแทนรถยนต์ที่ลูกค้าแต่ละรายใช้งานอยู่ อย่างไรก็ตาม บริษัทจะติดตามงานซ่อมให้แล้วเสร็จโดยเร็วที่สุดเพื่อให้ลูกค้าสามารถนำรถยนต์กลับไปใช้งานได้ตามปกติ และบริษัทสามารถนำรถทดแทนกลับมาเตรียมพร้อมใช้งานต่อไป

5) บริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

บริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เป็นบริการที่บริษัทดำเนินการให้ลูกค้าเป็นกรณีพิเศษตามความต้องการของลูกค้า เช่น บริการจัดคอร์สอบรมการขับขี่ปลอดภัย ซึ่งจะอธิบายวิธีการใช้รถยนต์และวิธีการขับอย่างปลอดภัย เป็นต้น

2.2.2 บริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้น

นอกเหนือจากบริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวแบบครบวงจร ซึ่งมุ่งเน้นการให้บริการแก่ลูกค้านิติบุคคลแล้ว บริษัทยังมีบริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้น ซึ่งมุ่งเน้นการให้บริการแก่ลูกค้าบุคคลธรรมดาที่มีความต้องการใช้บริการรถยนต์เช่าระยะสั้นซึ่งอาจเป็นรายวัน หรือรายเดือน เพื่อการโดยสารทั่วไป

เนื่องจากบริษัทเล็งเห็นถึงความต้องการในการเช่ารถยนต์ระยะสั้นของลูกค้าเดิมที่มีเพิ่มมากขึ้น ประกอบกับความต้องการของบริษัทในการสร้างฐานลูกค้าใหม่ที่เป็นบุคคลธรรมดา โดยการใช้ทรัพยากรของบริษัทและฐานลูกค้าที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด รวมทั้งการเล็งเห็นถึงโอกาสในการที่ประเทศไทยเข้าสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) และโอกาสในการเติบโตของภาคการท่องเที่ยวของประเทศไทย บริษัทจึงได้ขยายธุรกิจสู่บริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้น ซึ่งมุ่งเน้นการให้บริการแก่ลูกค้าบุคคลธรรมดาที่มีความต้องการในการใช้งานรถยนต์เพื่อการโดยสารทั่วไป เช่น นักท่องเที่ยว และนักธุรกิจ เป็นต้น โดยในเดือนธันวาคม ปี 2558 บริษัทได้เริ่มจัดตั้งเคาน์เตอร์ asap เพื่อให้เช่ารถยนต์ระยะสั้นตามสนามบินต่างๆ ทั่วประเทศ ซึ่ง ณ วันที่ 1 มกราคม 2564 บริษัทมีเคาน์เตอร์ asap ที่เปิดให้บริการแล้วตามสนามบินต่างๆ

จำนวน 5 แห่ง ได้แก่ สนามบินภูเก็ต สนามบินเชียงใหม่ สนามบินดอนเมือง สนามบินหาดใหญ่ สนามบินสุวรรณภูมิ และมีสาขาที่ให้บริการอยู่นอกสนามบิน ได้แก่ สาขาเชียงราย และสาขาอุตะเกา ทั้งนี้ เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าแต่ละรายที่แตกต่างกันและสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า บริษัทมีความตั้งใจที่จะนำรถยนต์ใหม่และมีจำนวนไมล์น้อยหลากหลายขนาดและยี่ห้อมาให้บริการแก่ลูกค้า 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 Application)

บริการรถยนต์ให้เช่าผ่านแอปพลิเคชันเป็นบริการที่บริษัทได้เริ่มให้บริการในเดือนกรกฎาคม ปี 2560 เพื่อเป็นการเติมเต็มช่องว่างการให้บริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวของบริษัท เนื่องจากลูกค้านิติบุคคลที่ใช้บริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวของบริษัทอยู่แล้ว มักจะประสบปัญหาการคืนรถไม่เพียงพอต่อการใช้งานของพนักงานในบางช่วงเวลา 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 โลฟิสโต้ล สตริทมอลล์ (asap Auto Park)

ตั้งอยู่บนถนนบางนา-ตราด ระหว่างกิโลเมตรที่ 12-13 ใกล้จุดเชื่อมถนนบางนา-ตราดกับถนนทางเข้าสนามบินสุวรรณภูมิเพียง 2.3 กิโลเมตร บนพื้นที่ขนาด 4 ไร่ 60 ตารางวา เป็นโลฟิสโต้ล สตริทมอลล์ ที่เป็นศูนย์รวมการให้บริการเกี่ยวกับรถยนต์ซึ่งได้แบ่งการจัดสรรพื้นที่โครงการออกเป็น (1) พื้นที่สำหรับบริการให้เช่ารถยนต์ระยะสั้น (2) พื้นที่จอดรถเสริมสำหรับรถยนต์ให้เช่าระยะสั้นสาขาสนามบินสุวรรณภูมิ โดยสามารถใช้เป็นจุดรับ/ส่งมอบรถยนต์เสริมอีก 1 จุด เพื่อเพิ่มความสะดวกสบายให้แก่ลูกค้า (3) พื้นที่ของ asap Auto Park เพื่อจำหน่ายรถยนต์มือสองที่ครบกำหนดตามสัญญาให้เช่าระยะยาวและรถยนต์ให้เช่าระยะสั้นที่ปลดระวางแล้ว และ (4) พื้นที่ให้เช่าเพื่อการพาณิชย์สำหรับบริการเสริมอื่นๆ ที่เกี่ยวเนื่องกับรถยนต์ เช่น ศูนย์ซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ ร้านจำหน่ายอุปกรณ์รถยนต์ เป็นต้น รวมถึงแบ่งพื้นที่ให้เช่าสำหรับธนาคาร ร้านอาหารและเครื่องดื่มต่างๆ

2.2.6 asap select

คือแฟรนไชส์สำหรับผู้ลงทุนที่อยากเป็นเจ้าของกิจการที่แตกสาขาออกมาจากบริษัท โดยเจ้าของกิจการร่วมลงทุนกับบริษัท และมีการแบ่งผลประโยชน์กันตามที่ตกลงกันไว้ แต่เสน่ห์ของ asap select ที่ไม่เหมือนใครคือ ผู้ลงทุนไม่ต้องแบกรับต้นทุนของรถ (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 2563 บริษัทได้เปิดสาขาแฟรนไชส์ใหม่เพิ่มจำนวน 2 สาขา ได้แก่ สาขาเพชรบุรี และสาขาชลบุรี ทำให้ปัจจุบันบริษัทมีสาขาแฟรนไชส์ทั้งหมด 6 สาขา ได้แก่ สาขาจังหวัดนครราชสีมา นนทบุรี อุบลราชธานี เชียงใหม่ ชลบุรี และเพชรบุรี โดยมีสาขาดั้งเดิมที่ คือ asap auto park สาขาบางนา กม.12

ภาพแสดงสาขาแฟรนไชส์



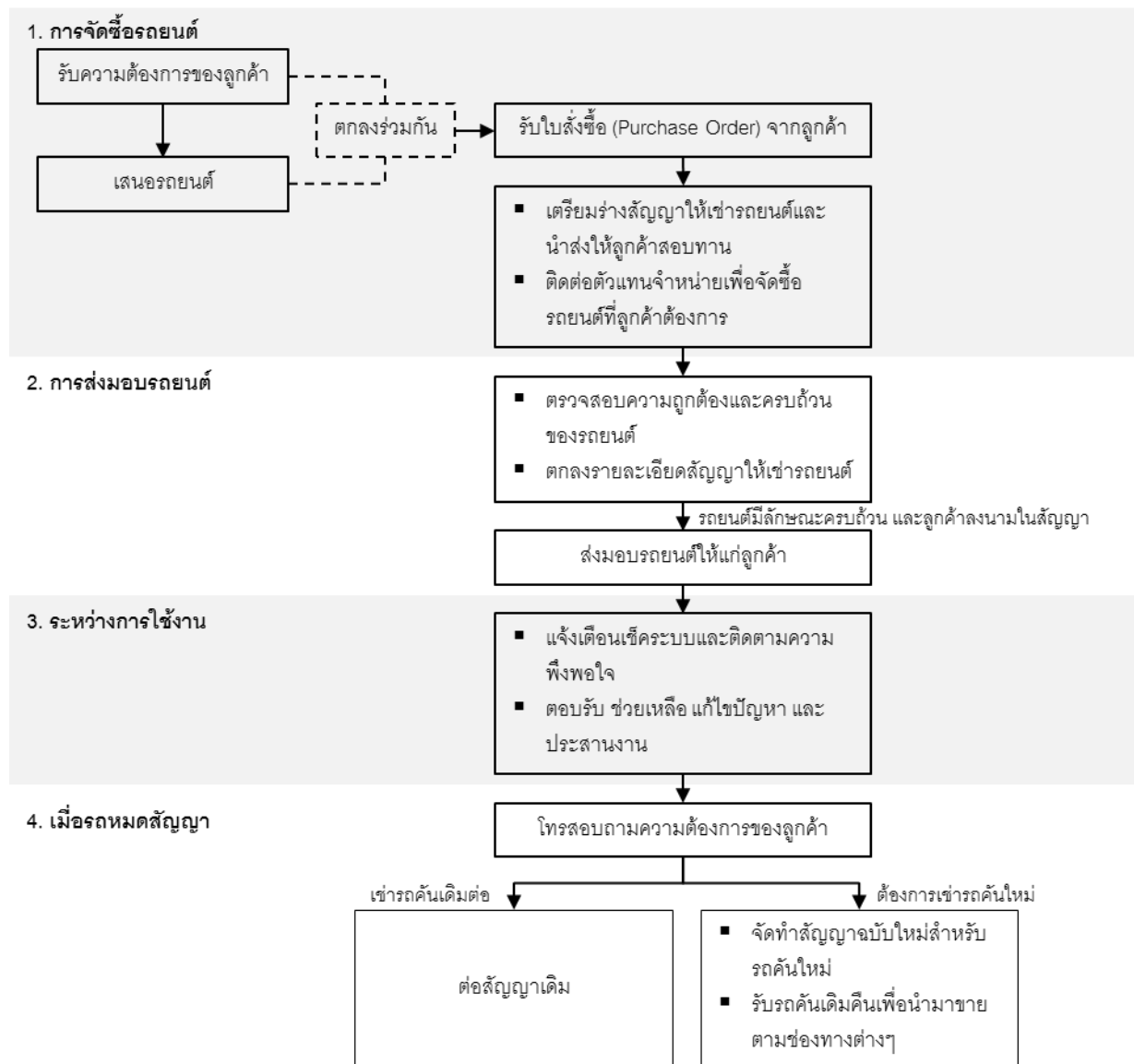
แฟรนไชส์ สาขาที่ 5 เปิดทำการในวันที่ 8 มิถุนายน 2563 จังหวัดเพชรบุรี



แฟรนไชส์ สาขาที่ 6 เปิดทำการในวันที่ 31 ตุลาคม 2563 จังหวัดชลบุรี

2.3 ขั้นตอนการให้บริการรถยนต์ให้เช่าของบริษัท

2.3.1 ขั้นตอนการให้บริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวแบบครบวงจร สามารถสรุปได้ดังนี้



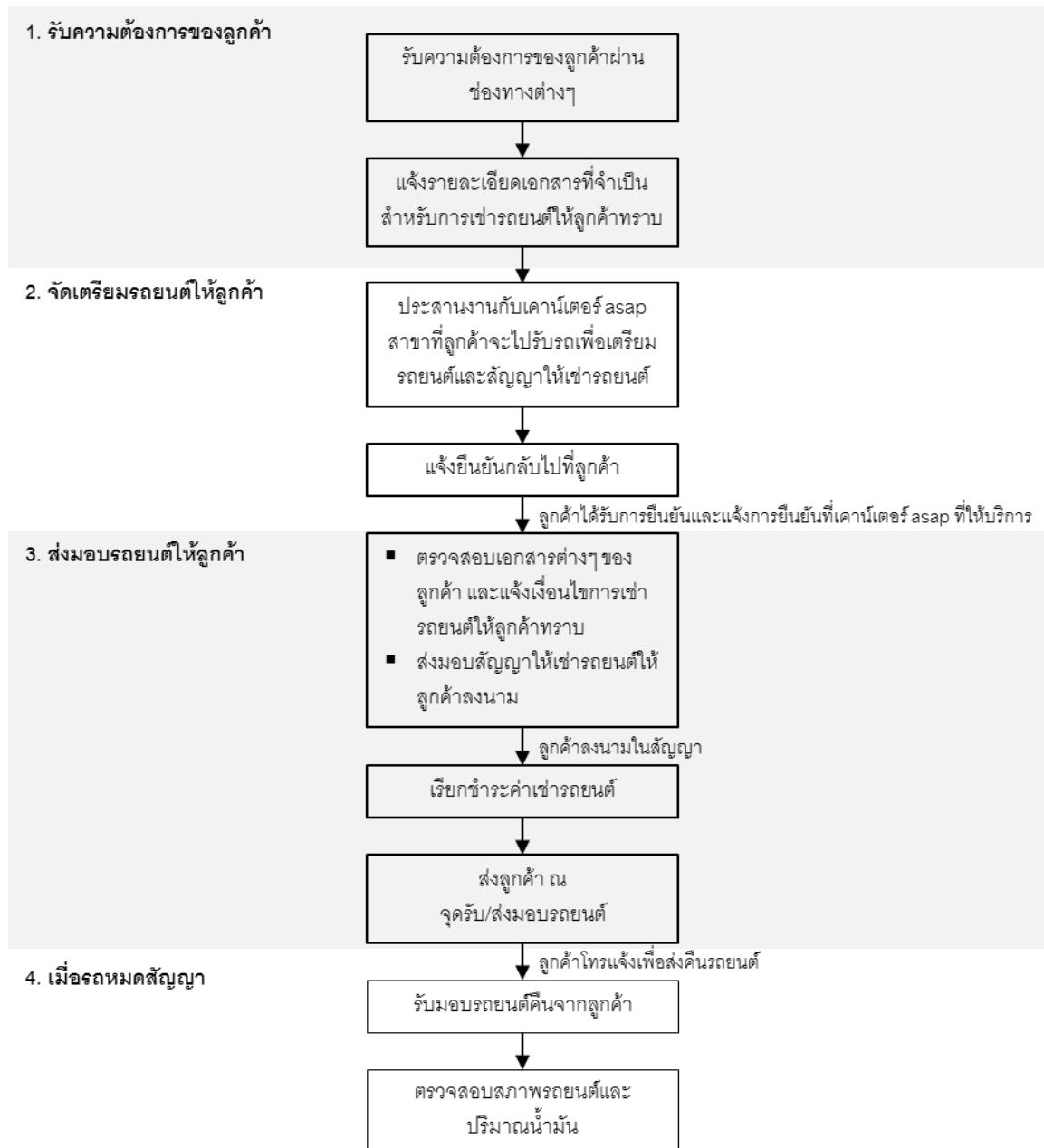
- การจัดซื้อรถยนต์** – เมื่อบริษัทเจรจาตกลงลักษณะและปริมาณรถยนต์ให้เช่าที่ลูกค้าต้องการ และได้รับใบสั่งซื้อ (Purchase Order หรือ “PO”) จากลูกค้าเพื่อยืนยันความต้องการในการเช่ารถยนต์ของลูกค้าแล้ว บริษัทจะเตรียมร่างสัญญาให้เช่ารถยนต์และนำเสนอให้ลูกค้าสอบทาน พร้อมจัดหารถยนต์ที่ลูกค้าต้องการโดยติดต่อไปยังตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อที่ลูกค้าต้องการเพื่อสั่งซื้อรถยนต์ ซึ่งตัวแทนจำหน่ายรถยนต์จะใช้ระยะเวลาประมาณ 1 เดือน ในการจัดเตรียมรถยนต์มาตรฐาน และไม่เกิน 2 – 3 เดือน สำหรับรถยนต์ปรับแต่ง
- การส่งมอบรถยนต์** – บริษัทจะตรวจสอบความถูกต้องและครบถ้วนของลักษณะและปริมาณรถยนต์ที่ลูกค้าต้องการก่อนรับมอบจากตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ โดยหลังจากที่บริษัทตรวจสอบความถูกต้องและครบถ้วนของรถยนต์ที่ลูกค้าต้องการและตกลงในรายละเอียดของสัญญาให้เช่ารถยนต์กับลูกค้าเรียบร้อยแล้ว บริษัทจะนำเสนอร่างสัญญาให้เช่ารถยนต์ให้ลูกค้าลงนาม หลังจากนั้น บริษัทจะส่งมอบรถยนต์ให้แก่ลูกค้าเพื่อทำการตรวจสอบและลงนามรับมอบรถยนต์ต่อไป ซึ่งโดยทั่วไปบริษัทจะจัดให้พนักงานของบริษัทขับรถ

ไปส่งมอบให้แก่ลูกค้า แต่หากปริมาณรถยนต์มีจำนวนมากและ/หรือต้องไปส่งให้ลูกค้าที่ต่างจังหวัด บริษัทอาจว่าจ้างรถขนรถ (รถ Trailer หรือ รถ Slide) ในการขนส่ง โดยมีพนักงานบริษัทติดตามไปส่งมอบรถยนต์ให้แก่ลูกค้าด้วย

- 3) **ระหว่างการใช้งาน** – เมื่อลูกค้ารับมอบรถยนต์แล้วและอยู่ระหว่างการใช้งาน ฝ่าย Call Center จะทำการโทรแจ้งเตือนการเช็คระยะตามมาตรฐานและการเข้ารับการบำรุงรักษาอื่นๆ ให้แก่ผู้ใช้งาน ซึ่งหากผู้ใช้งานพบปัญหาระหว่างการใช้งานหรือต้องการขอความช่วยเหลือ ผู้ใช้งานสามารถโทรหา Call Center ของบริษัทได้ตลอด 24 ชั่วโมง นอกจากนี้ บริษัทจะติดตามผลการใช้งานและความพึงพอใจจากผู้ใช้งาน โดยทีมงานฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์จะโทรสอบถามความพึงพอใจจากผู้ใช้งานโดยตรง ซึ่งหากผู้ใช้งานมีปัญหาหรือข้อร้องเรียนใดๆ ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์จะส่งเรื่องต่อให้แผนกที่เกี่ยวข้องรับทราบและทำการปรับปรุงแก้ไขต่อไป
- 4) **เมื่อหมดสัญญา** – ก่อนครบกำหนดสัญญา 2 เดือน บริษัทจะสอบถามลูกค้าว่าต้องการเช่ารถยนต์ต่อหรือไม่และต้องการใช้งานรถยนต์คันเดิมต่อไปหรือต้องการรถยนต์ใหม่ ซึ่งหากลูกค้าต้องการเช่ารถยนต์คันเดิมต่อ บริษัทจะต่ออายุสัญญาและให้เช่ารถยนต์คันเดิมต่อไป แต่หากลูกค้าต้องการเช่ารถยนต์คันใหม่ บริษัทจะเตรียมรถที่ใช้งานแล้วคืนจากลูกค้า เจรจารายละเอียดต่างๆ ใหม่ เช่น ลักษณะและปริมาณรถยนต์ ราคาเช่าและเงื่อนไขต่างๆ เป็นต้น และทำสัญญาฉบับใหม่พร้อมส่งชื่อรถยนต์คันใหม่ ทั้งนี้ หากลูกค้าไม่ต้องการเช่ารถยนต์ต่อ บริษัทจะสอบถามลูกค้า/ผู้ใช้งานว่าต้องการซื้อรถยนต์คันที่ใช้งานอยู่หรือไม่ หากต้องการ บริษัทจะขายให้แก่ลูกค้า/ผู้ใช้งานเมื่อครบกำหนดสัญญา แต่หากไม่ต้องการ บริษัทจะเตรียมรถคืนจากลูกค้า

เมื่อครบกำหนดสัญญาเช่ารถยนต์แล้ว บริษัทจะตรวจสอบความครบถ้วนของลักษณะรถยนต์ก่อนนำกลับ ซึ่งเมื่อนำรถยนต์กลับมาแล้ว บริษัทจะนำมาจำหน่ายตามช่องทางต่างๆ ต่อไป โดยบริษัทจะพิจารณารถยนต์จากปี พ.ศ. ที่รถยนต์เริ่มวางจำหน่าย จำนวนไมล์ที่รถยนต์มีการใช้งาน และสภาพของรถยนต์ หากรถยนต์เริ่มมีการวางจำหน่ายในปี พ.ศ. ที่ไม่ห่างจากปัจจุบันมาก มีจำนวนไมล์ที่น้อย และมีสภาพที่ดีมาก บริษัทจะนำมาตรวจสอบอีกครั้งว่ารถยนต์ผ่านการเกิดอุบัติเหตุมาหรือไม่ หากไม่เคย บริษัทจะนำรถยนต์คันดังกล่าวมาตั้งราคาขายเอง โดยการนำไปขายตามช่องทางต่างๆ ทั้งนี้ หากรถยนต์ที่นำกลับมาไม่อยู่ในสภาพที่บริษัทจะนำมาขายเอง บริษัทจะส่งไปประมูลที่ลานประมูลรถยนต์ หากรถยนต์ที่นำกลับมาไม่มากนักหรือจัดประมูลรถยนต์เอง หากรถยนต์ที่นำกลับมาไม่มากนักที่ค่อนข้างมาก โดยผู้เข้าร่วมประมูลจะมีทั้งบุคคลทั่วไป เติร์ทมือสอง และบริษัทจำหน่ายรถยนต์มือสองทั่วไป ทั้งนี้ ในอนาคต บริษัทมีแนวโน้มที่จะจำหน่ายรถยนต์ครบกำหนดสัญญาผ่านทาง asap Auto Park และลานประมูลของบุคคลภายนอกที่มีชื่อเสียง โดยหากรถยนต์ที่ครบกำหนดสัญญามีสภาพที่ค่อนข้างดี บริษัทจะนำไปจำหน่ายทาง asap Auto Park เนื่องจากบริษัทสามารถกำหนดราคาขายเองได้ สำหรับรถยนต์ส่วนที่เหลือ บริษัทจะนำไปจำหน่ายผ่านลานประมูลของบุคคลภายนอกที่มีชื่อเสียง เนื่องจากมีความต้องการของผู้ซื้ออยู่เป็นจำนวนมาก ทำให้ราคาขายที่เกิดขึ้นสามารถสะท้อนราคาตลาดได้

2.3.2 ขั้นตอนการให้บริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้น สามารถสรุปได้ดังนี้

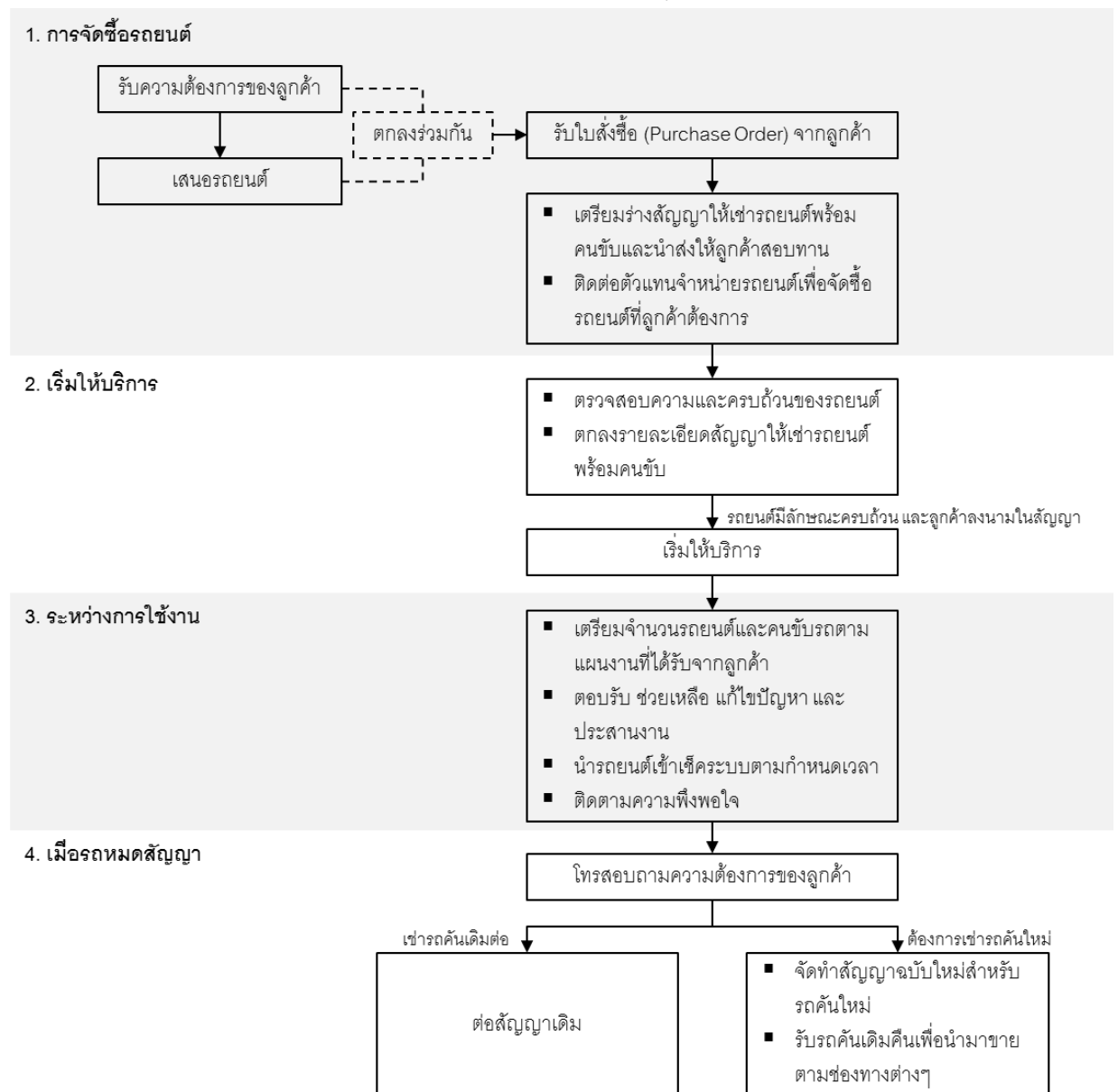


- 1) รับความต้องการของลูกค้า** – เมื่อลูกค้ามีความต้องการใช้บริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้นของบริษัท ลูกค้าสามารถแจ้งความประสงค์ล่วงหน้าได้ตามช่องทางต่างๆ ได้แก่ สำนักงานใหญ่ของบริษัท โทรศัพท์ไลน์ แอปพลิเคชัน (Line Application) ในชื่อบัญชี asap และเว็บไซต์ หรือแจ้งความประสงค์โดยตรง (Walk-in) ที่เคาน์เตอร์ asap ตามสาขามุ่งหมาย โดยบริษัทจะสอบถามรายละเอียดความต้องการของลูกค้าและแจ้งเอกสารที่จำเป็นสำหรับการเช่ารถยนต์ให้ลูกค้าทราบ
- 2) จัดเตรียมรถยนต์ให้ลูกค้า** – เมื่อบริษัทรับความต้องการของลูกค้าแล้ว บริษัทจะประสานงานกับเคาน์เตอร์ asap สาขาที่ลูกค้าต้องการเช่ารถยนต์เพื่อจัดเตรียมรถยนต์ที่ลูกค้าต้องการและสัญญาให้เช่ารถยนต์ แล้วแจ้งยืนยันกลับไปลูกค้า
- 3) ส่งมอบรถยนต์ให้ลูกค้า** – เมื่อลูกค้าได้รับการยืนยันแล้ว ลูกค้าสามารถไปที่เคาน์เตอร์ asap สาขาที่ลูกค้าต้องการใช้งานรถยนต์ แล้วแจ้งผลการยืนยันให้พนักงานทราบ พนักงานจะตรวจสอบเอกสารต่างๆ ของลูกค้า

แจ้งเงื่อนไขต่างๆ ในการเช่ารถยนต์ให้แก่ลูกค้าทราบ พร้อมนำสัญญาให้เช่ารถยนต์ให้ลูกค้าลงนาม เมื่อลูกค้าลงนามในสัญญาเรียบร้อยแล้ว พนักงานจะนำบัตรเครดิตของลูกค้ามาทำการชำระค่าเช่ารถยนต์และบิลค่าประกันเพื่อเป็นหลักประกัน หลังจากนั้น พนักงานจะพาลูกค้าไปส่งที่จุดรับ/ส่งมอบรถยนต์ โดยลูกค้าและพนักงานจะทำการตรวจสอบรถยนต์ร่วมกัน ซึ่งเมื่อลูกค้าทำการตรวจสอบรถยนต์เรียบร้อยแล้ว ลูกค้าจะลงนามรับมอบรถยนต์ในใบรับ/ส่งรถยนต์ก่อนนำรถยนต์ไปใช้

- 4) **รับมอบรถยนต์คืนจากลูกค้า** – เมื่อครบกำหนดสัญญา ลูกค้าจะโทรศัพท์แจ้งเคาน์เตอร์ asap เพื่อนำรถยนต์มาคืนให้แก่บริษัท ณ จุดรับ/ส่งมอบรถยนต์ โดยรถยนต์ที่นำมาคืนจะต้องมีปริมาณน้ำมันเต็มถัง ซึ่งเท่ากับปริมาณน้ำมันรถยนต์ที่นำไปใช้ในวันแรก

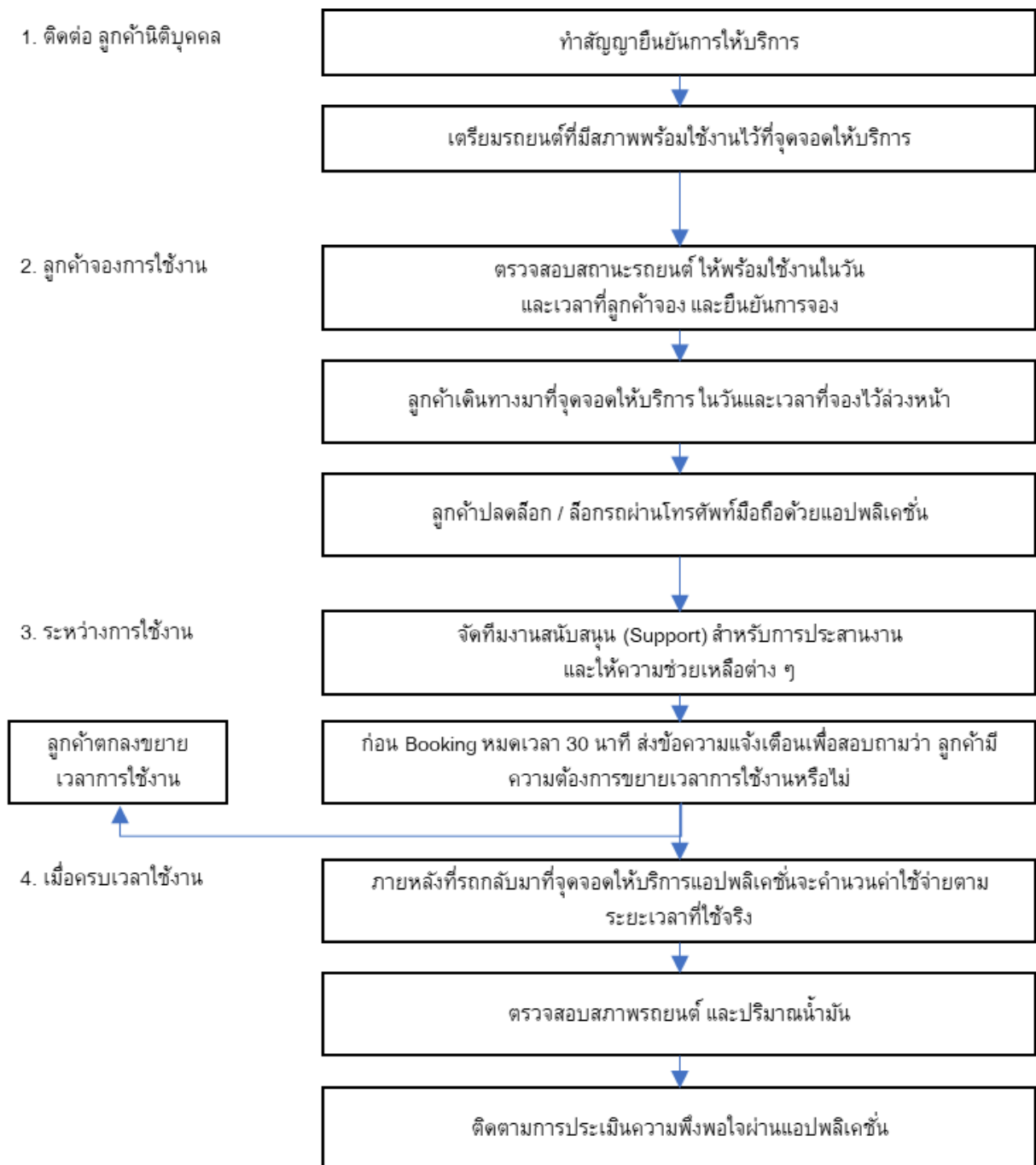
2.3.3 ขั้นตอนการให้บริการรถยนต์ให้เช่าพร้อมคนขับ สามารถสรุปได้ดังนี้



- 1) **การจัดซื้อรถยนต์** – มีลักษณะการดำเนินการเช่นเดียวกับขั้นตอนการให้บริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวแบบครบวงจร
- 2) **เริ่มให้บริการ** – บริษัทจะตรวจสอบความถูกต้องและครบถ้วนของลักษณะและปริมาณรถยนต์ที่ลูกค้าต้องการก่อนรับมอบจากตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ โดยหลังจากที่บริษัทตรวจสอบความถูกต้องและครบถ้วนของรถยนต์ที่ลูกค้าต้องการและตกลงในรายละเอียดของสัญญาให้เช่ารถยนต์พร้อมคนขับกับลูกค้าเรียบร้อยแล้ว บริษัทจะเชิญลูกค้าเข้าตรวจสอบรถยนต์ พร้อมนำเสนอเอกสารต่างๆ เกี่ยวกับรถยนต์ให้แก่ลูกค้าเพื่อทำการตรวจสอบได้แก่ สมุดเล่มทะเบียนรถยนต์ และสำเนากรรมกรรมประกันภัย หลังจากนั้น จะนำเสนอสัญญาให้ลูกค้าลงนามเพื่อเริ่มการให้บริการ

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

2.3.4 ขั้นตอนการให้บริการรถยนต์ให้เช่าผ่านแอปพลิเคชัน สามารถสรุปได้ดังนี้



- 1) **ติดต่อบริษัทลูกค้านิติบุคคล** – บริษัทจะคัดเลือกเพื่อมองหาบริษัทที่มีปัญหาในการใช้รถหรือรถส่วนกลางของบริษัทมีจำนวนไม่เพียงพอ บริษัทจะนำเสนอให้บริการรถยนต์ให้เช่าผ่านแอปพลิเคชัน รวมทั้งการประสานงานให้สามารถใช้งานได้ในรูปแบบของบริษัท
- 2) **ลูกค้าจองการใช้งานผ่านแอปพลิเคชัน** – บริษัทจะตรวจสอบสถานะรถยนต์อยู่เสมอ และลูกค้าสามารถยืนยันการจองของลูกค้าตามวันและเวลาที่ลูกค้ามีความต้องการใช้บริการรถยนต์ให้เช่า และต้องได้รับการอนุมัติจากหัวหน้างาน เมื่อถึงวันและเวลาที่ลูกค้าจองไว้ ลูกค้าสามารถปลดล็อกและติดเครื่องรถยนต์ได้เองโดยใช้แอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือ

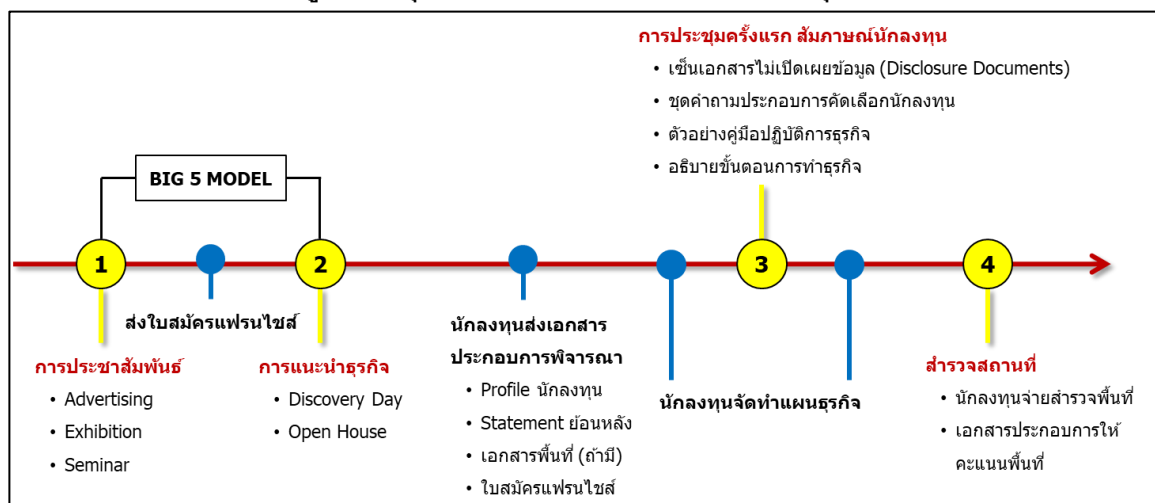
- 3) **ระหว่างการใช้งาน** – บริษัทจะจัดเตรียมทีมงานสนับสนุน (Support) คอยให้การช่วยเหลือและประสานงานสำหรับกรณีต่างๆ เช่น อุบัติเหตุ เป็นต้น ทั้งนี้ ก่อนที่จะครบกำหนดเวลาใช้งาน แอปพลิเคชัน จะทำการแจ้งเตือนลูกค้าเพื่อสอบถามว่า ลูกค้ามีความต้องการที่จะขยายเวลาการใช้งานหรือไม่ เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการจ้องรถยนต์ที่บัสชั่นกับรถที่ถูกใช้งานอยู่
- 4) **เมื่อครบเวลาใช้งาน** – ภายหลังจากลูกค้านำรถยนต์กลับมาที่จุดจอดให้บริการ แอปพลิเคชันจะคำนวณค่าใช้จ่ายตามระยะทางและระยะเวลาที่ใช้งานจริง สำหรับลูกค้าบุคคลทั่วไปบริษัทจะดำเนินการตัดค่าใช้จ่ายบริการผ่านบัตรเครดิตที่ลูกค้าลงทะเบียนไว้กับทางบริษัท สำหรับลูกค้านิติบุคคลบริษัทจะดำเนินการส่งใบแจ้งหนี้ (Invoice) ให้กับบริษัทที่ลงทะเบียนไว้ตามรอบของบริษัทนั้นๆ นอกจากนี้ บริษัทจะติดตามการประเมินความพึงพอใจในการใช้บริการของลูกค้าผ่านทางแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือ

2.3.5 ขั้นตอนของกระบวนการขายแฟรนไชส์

กิจกรรมที่ดำเนินการกับลูกค้าเป้าหมาย ในแต่ละขั้นตอนการขายแฟรนไชส์

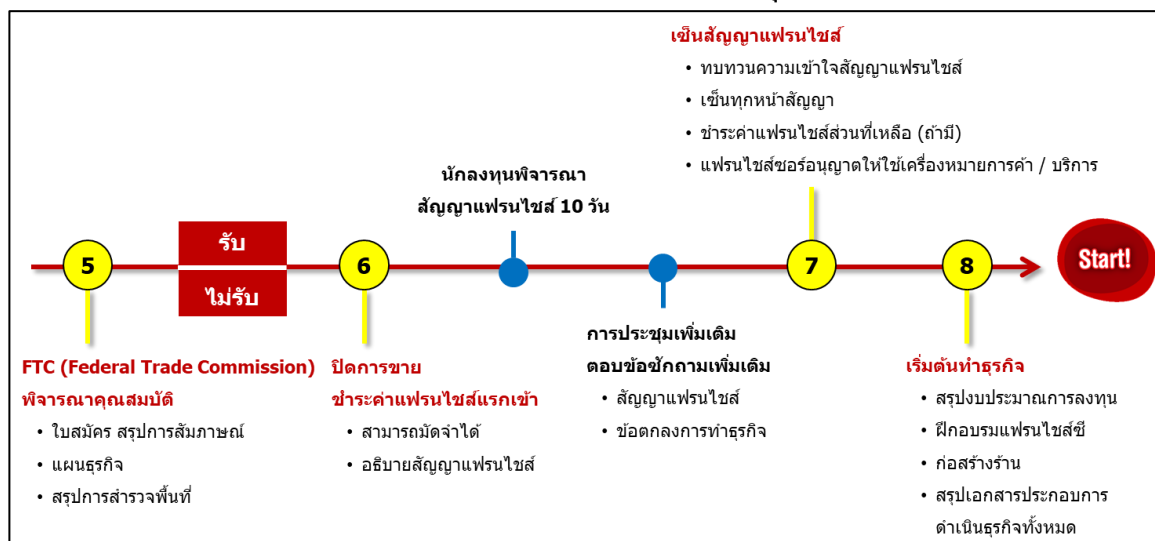
ภาพรวมขั้นตอนที่ 1-4

การเก็บข้อมูลนักลงทุน และประเมินความพร้อมในการทำธุรกิจแฟรนไชส์



ภาพรวมขั้นตอนที่ 5-8

กระบวนการปิดการขาย และการเตรียมพร้อมทำธุรกิจแฟรนไชส์



กระบวนการขายแฟรนไชส์มักใช้ระยะเวลาในทุกขั้นตอนประมาณ 4-6 เดือน เพื่อเปิดการขาย นอกจากนักลงทุนจะเป็นผู้เลือกธุรกิจในการลงทุนแล้ว แฟรนไชส์เซอร์ควรมีกระบวนการในการคัดเลือกนักลงทุนเช่นกัน เพื่อให้ได้มาซึ่งแฟรนไชส์ที่มีความพร้อมและยอมรับในระบบธุรกิจแฟรนไชส์มากที่สุด

แฟรนไชส์เซอร์ควรมีผู้ประสานงานกับนักลงทุน (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 (Non-disclosure Documents) เอกสารชุดคำถามประกอบการคัดเลือกนักลงทุน นำเสนอตัวอย่างคู่มือปฏิบัติการธุรกิจ (Operation Manual) อธิบายขั้นตอนการทำธุรกิจ ตอบคำถามและข้อสงสัยในการทำธุรกิจโดยละเอียด 	<ul style="list-style-type: none"> เชิญเฉพาะนักลงทุนที่จัดส่งเอกสารครบถ้วน ตรวจสอบ Offering Circular เอกสารเปิดเผยข้อมูล นักลงทุนทำแผนธุรกิจนำเสนอ นักลงทุนสามารถเชิญคู่สมรส, ทนาย, นักบัญชี, ผู้ร่วมธุรกิจ/ผู้ลงทุน ร่วมการ

	<ul style="list-style-type: none"> • บันทึกรายละเอียดของนักลงทุนเพื่อประเมินความพร้อม • แจ้งให้ลูกค้าทราบถึงขั้นตอนในการซื้อแฟรนไชส์ 	ประชุมได้ และแฟรนไชส์ควรให้คำแนะนำแก่ลูกค้าด้วย
--	--	---

ภาพรวมของกระบวนการขายแฟรนไชส์ (ต่อ)

Sales Process Steps	Activities	Additional
4. สำรวจสถานที่	<ul style="list-style-type: none"> • นัดหมายเพื่อสำรวจพื้นที่ • นักลงทุนจ่ายค่าสำรวจพื้นที่ ก่อนวันเดินทางให้แฟรนไชส์เซอร์ • เอกสารประกอบการให้คำแนะนำพื้นที่ • 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 • 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) • แฟรนไชส์เซอร์จัดทำเอกสารอนุญาตให้ใช้เครื่องหมายการค้า / 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 หรือมีความประสงค์ใช้งานรถยนต์เพียงระยะเวลาสั้นๆ 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 ซึ่งผู้เช่าตกลงที่จะผ่อนชำระค่าเช่าของรถยนต์ตามที่ตกลงกันไว้ในสัญญาเช่า 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 ไทโยต้า ลีสซิ่ง (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัท ฮอนด้า ลีสซิ่ง (ประเทศไทย) จำกัด เป็นต้น และสำหรับอุตสาหกรรมรถยนต์ให้เช่าเพื่อการดำเนินงานประกอบไปด้วยผู้ประกอบการซึ่งให้บริการจัดหารถยนต์ให้แก่ผู้เช่า โดยมีระยะเวลาการใช้บริการตามที่ระบุในสัญญาเช่า และเมื่อครบกำหนดสัญญาเช่าแล้ว กรรมสิทธิ์ในรถยนต์ยังคงเป็นของผู้ให้เช่า ซึ่งผู้ให้เช่าสามารถนำรถยนต์ที่ครบอายุสัญญาเช่าไปจำหน่ายหรือนำไปให้ลูกค้ารายอื่นเช่าต่อได้ โดยผู้ประกอบการรถยนต์ให้เช่าประเภทนี้ ส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ซึ่งสามารถให้เช่ารถยนต์จำนวนมากได้ และมักมีการให้บริการเสริมอื่นๆ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า เช่น การให้บริการซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ และการให้บริการจัดส่งรถยนต์ทดแทนในกรณีฉุกเฉิน เป็นต้น ทั้งนี้ ลูกค้าที่เป็นนิติบุคคลยังสามารถนำค่าใช้จ่ายในการเช่ารถยนต์มาลงบัญชีเป็นค่าใช้จ่ายและลดหย่อนภาษีได้ จากประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับดังกล่าว ทำให้ในปัจจุบันการเช่ารถยนต์เพื่อการดำเนินงานได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ ทั้งจากกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัทเอกชน และหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ

ทั้งนี้ อุตสาหกรรมรถยนต์ให้เช่าระยะยาวเพื่อการดำเนินงาน (Operating Lease) และอุตสาหกรรมรถยนต์ให้เช่าระยะสั้น มีปัจจัยที่อาจส่งผลกระทบต่อภาวะอุตสาหกรรมพอสรุปได้ดังนี้

1) แนวโน้มการเติบโตของการมอบหมายงานให้บุคคลหรือบริษัทอื่นเป็นผู้รับดำเนินการ (Outsource)

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

2) สถานการณ์อุตสาหกรรมการท่องเที่ยว

สถานการณ์ท่องเที่ยวระหว่างประเทศ

ข้อมูลจากกองเศรษฐกิจการท่องเที่ยวและกีฬา รายงานว่าจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติสะสมตั้งแต่ เดือนมกราคม – ธันวาคม 2563 มีจำนวน 6.70 ล้านคน หดตัวร้อยละ 83.21 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา ซึ่งผลกระทบหลักยังคงมาจาก การระบาดของโรค COVID-19 และจากการรวบรวมข้อมูล ขององค์การอนามัยโลก (WHO) รายงานว่า มีจำนวนผู้ติดเชื้อ COVID-19 สะสมทั่วโลก 81.52 ล้านคน ในส่วนสถานการณ์โรคระบาดในกลุ่ม ประเทศอาเซียน

ยังคงพบผู้ติดเชื้อเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยอันดับ 1 คือ ประเทศอินโดนีเซียพบผู้ติดเชื้อสะสม 0.74 ล้านคน ส่วนประเทศไทยมีจำนวนผู้ติดเชื้อสะสม 6,690 คน อยู่อันดับที่ 6 ของกลุ่มประเทศอาเซียน โดยผู้ติดเชื้อทั้งหมดตรวจพบจากการเดินทางระหว่างประเทศ แสดงให้เห็นว่าการระบาดของโรค COVID-19 ยังคงระบาดอย่างต่อเนื่องทั้งในระดับโลกและ บางประเทศในกลุ่มประเทศอาเซียน

สถานการณ์ท่องเที่ยวภายในประเทศ

ข้อมูลจากกองเศรษฐกิจการท่องเที่ยวและกีฬา จำนวนและรายได้สะสมของนักท่องเที่ยวชาวไทยเที่ยวไทยตั้งแต่เดือนมกราคม - ธันวาคม 2563 มีจำนวนนักท่องเที่ยวชาวไทยเดินทางท่องเที่ยว ภายในประเทศ 90.56 ล้านคน-ครั้ง หดตัวร้อยละ 47.58 มีรายได้สะสมจากการท่องเที่ยว 0.48 ล้านล้านบาท หดตัวร้อยละ 55.40 จากช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา ทั้งนี้ ภาพรวมนักท่องเที่ยวยังคงชะลอการ เดินทางจากการระบาดของโรค COVID-19 ประกอบกับ มาตรการควบคุมการเดินทางและปิดแหล่งท่องเที่ยว ทั่วประเทศ เพื่อป้องกันการระบาด ส่งผลให้การท่องเที่ยว ภายในประเทศของชาวไทยลดลงอย่างมีนัยสำคัญ ภายหลัง การผ่อนคลายมาตรการควบคุมการระบาดของโรคท่องเที่ยว ภายในประเทศปรับตัวดีขึ้น แต่ยังคงต่ำกว่าปีที่ผ่านมา

3) ภาวะราคารถยนต์มือสอง

ภาวะราคารถยนต์มือสองส่งผลกระทบต่อภาวะอุตสาหกรรมรถยนต์ให้เช่าอย่างน้อย 2 ประการ ได้แก่ 1) ภาวะราคารถยนต์มือสองส่งผลกระทบต่อราคาขายของรถยนต์ใหม่ภายในประเทศ กล่าวคือ หากมีปริมาณการจำหน่ายรถยนต์ใหม่มาก อาจส่งผลให้รายได้ที่ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมรถยนต์ให้เช่าจะได้รับจากการขายรถยนต์ใหม่ลดลง หรือผันผวนตามไปด้วย และ 2) ภาวะราคารถยนต์มือสองส่งผลกระทบต่อต้นทุนการตั้งราคาค่าบริการของรถยนต์ให้เช่า โดยผู้ประกอบการธุรกิจรถยนต์ให้เช่าจะใช้ราคาของรถยนต์มือสองเป็นหนึ่งในปัจจัยในการกำหนดราคาค่าบริการ เช่น หากผู้ประกอบการธุรกิจรถยนต์ให้เช่าคาดการณ์ว่าราคาขายรถยนต์ใหม่จะลดลงจะมีราคาต่ำ ผู้ประกอบการอาจพิจารณากำหนดราคาค่าบริการที่เรียกเก็บจากผู้เช่าสูงขึ้น เพื่อชดเชยรายได้ที่ลดลงและความเสี่ยงจากการขาดทุนเมื่อขายรถยนต์ซึ่งหมดสัญญาเช่า เป็นต้น

ทั้งนี้ ราคาของรถยนต์มือสองขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย ซึ่งรวมถึงปริมาณรถยนต์ใช้แล้วที่เข้าสู่ตลาดรถยนต์มือสอง ซึ่งสามารถประเมินได้ผ่านยอดจำหน่ายรถยนต์ใหม่ภายในประเทศ กล่าวคือ หากมีปริมาณการจำหน่ายรถยนต์ใหม่มาก อาจมีแนวโน้มที่ผู้บริโภคจะต้องการซื้อรถยนต์มือสองลดลง เนื่องจากซื้อรถยนต์ใหม่แทน นอกจากนี้ ยังอาจมีแนวโน้มที่ผู้บริโภคจะขายรถยนต์เก่าออกมาเช่นเดียวกัน ทำให้มีปริมาณรถยนต์ใช้แล้วเข้าสู่ตลาดรถยนต์มือสองจำนวนมาก ส่งผลให้ราคาของรถยนต์มือสองต่ำลง

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 ที่เกี่ยวเนื่อง 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 โดยเป็นการใช้งานเพื่อการโดยสารทั่วไปและการดำเนินงานต่างๆ สำหรับการทำสัญญากับลูกค้ากลุ่มนี้ จะมีการทำสัญญาเป็นระยะเวลาดังตั้ง 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 บริษัทโดยทีมงานฝ่ายธุรกิจรถยนต์ให้เช่าระยะยาวจะเป็นผู้ติดต่อกับลูกค้าโดยตรง โดยที่ลูกค้าที่บริษัททำการติดต่ออาจเป็นลูกค้าที่บริษัทหาช่องทางติดต่อเข้าไปเองหรืออาจเป็นลูกค้าที่ได้รับการแนะนำจากลูกค้าเก่าหรือคู่ค้าและพันธมิตรทางธุรกิจของบริษัท โดยฝ่ายธุรกิจรถยนต์ให้เช่าระยะยาวจะเข้าไปแนะนำบริษัทและนำเสนอบริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวแบบครบวงจร รวมทั้งบริการรถยนต์ให้เช่าพร้อมคนขับของบริษัทที่สามารถตอบโจทยความต้องการของลูกค้าได้ทุกด้าน 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) ความสามารถในการให้บริการแบบครบวงจรและตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า

บริษัทมุ่งเน้นการให้เช่ารถยนต์แบบครบวงจรที่สามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า และช่วยอำนวยความสะดวกทั้งหมดให้แก่ลูกค้าในการใช้งานรถยนต์ ซึ่งทำให้ลูกค้าประหยัดเวลาในการดำเนินการต่างๆ โดยลูกค้าจะได้รับความสะดวกสบายจากการให้บริการด้านต่างๆ ของบริษัท ไม่ว่าจะเป็นบริการจัดหารถยนต์ที่มีการอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าตั้งแต่การช่วยคัดเลือกรถยนต์ที่เหมาะสมกับการใช้งานหรือตรงตามความต้องการของลูกค้า ไปจนถึงการส่งมอบรถยนต์ให้แก่ลูกค้าได้ทันเวลา รวมทั้งรับผิดชอบงานเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง บริการออกแบบและปรับแต่งรถยนต์ตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งมีการปรับแต่งหรือติดตั้งอุปกรณ์ในหลายๆ ด้าน ทั้งด้านการใช้งานตามความเหมาะสม ด้านการปรับแต่งรูปลักษณ์ และด้านพลังงานที่ใช้ในการขับเคลื่อน บริการรถทดแทน ซึ่งเป็นการนำรถยนต์ให้ลูกค้าสำรองใช้ชั่วคราวกรณีรถยนต์ของลูกค้าใช้งานอยู่ระหว่างการซ่อม เพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้งานรถยนต์หรือดำเนินธุรกิจได้ตามปกติ บริการซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ ซึ่งมีศูนย์ให้บริการมากกว่า 1,000 แห่งทั่วประเทศไทย นอกจากนี้ บริษัทยังมีแผน Call Center คอยให้บริการตอบรับปัญหาประสานงานตลอด 24 ชั่วโมง และแจ้งเตือนการเช็คระบบต่างๆ เมื่อถึงเวลาที่กำหนด นอกจากนี้ บริษัทยังมีบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องตามความต้องการของลูกค้าอีกด้วย

จากความพร้อมในการให้เช่ารถยนต์แบบครบวงจรของบริษัท ทำให้ลูกค้าตกลงใช้บริการรถยนต์ให้เช่าของบริษัทอย่างต่อเนื่องและเพิ่มมากขึ้นทุกปี ดังจะเห็นได้จากลูกค้าเดิมของบริษัทที่มีการเช่ารถยนต์จากบริษัทมาอย่างต่อเนื่องยาวนาน เนื่องจากมีความเชื่อมั่นในการรักษามาตรฐานคุณภาพงานบริการของบริษัท ซึ่งส่งผลให้บริษัทและลูกค้ามีความสัมพันธ์อันดีต่อกันอย่างยาวนาน สำหรับลูกค้ารายใหม่ๆ ในช่วงแรก ลูกค้าจะเริ่มทดลองใช้บริการรถยนต์ให้เช่าของบริษัทในปริมาณที่ไม่มากนัก จนเมื่อลูกค้าเกิดความไว้วางใจในการให้บริการของบริษัท ลูกค้าจะทยอยเพิ่มปริมาณการเช่ารถยนต์จากบริษัทจนกระทั่งมีการเช่ารถยนต์ทั้งหมดจากบริษัทและใช้บริการจากบริษัทอย่างต่อเนื่อง

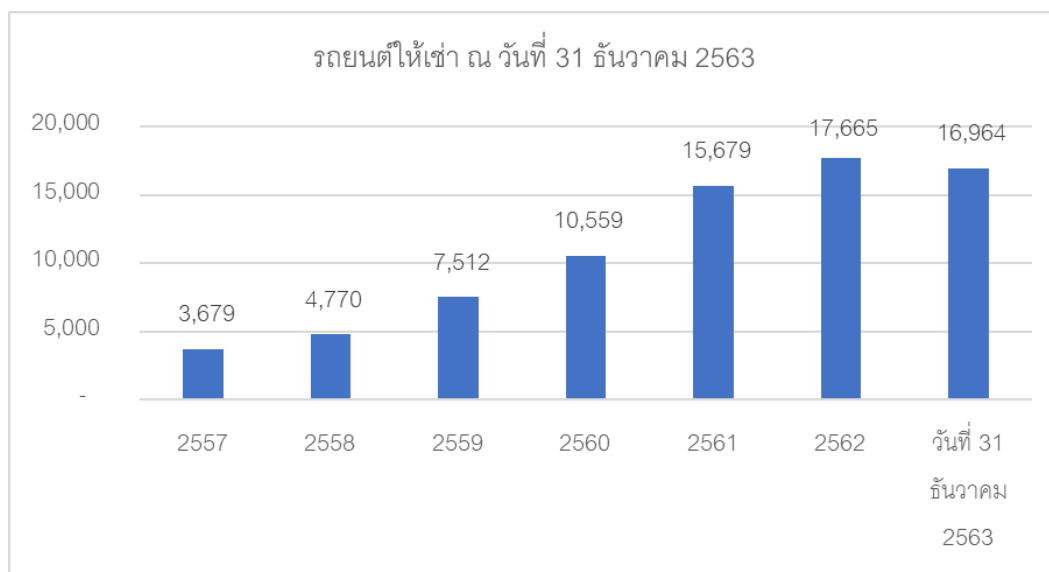
2) ความสามารถในการจัดหารถยนต์ได้ตามความต้องการของลูกค้า

การจัดหารถยนต์ถือเป็นหัวใจสำคัญในการให้บริการของบริษัท ซึ่งบริษัทจะให้ความสำคัญกับการจัดหารถยนต์ให้ได้ตามลักษณะและปริมาณที่ลูกค้าต้องการภายในเวลาที่ลูกค้ากำหนดหรือโดยเร็วที่สุด เพื่อสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า โดยบริษัทมีความเชื่อมั่นว่าบริษัทสามารถจัดหารถยนต์ได้ตามความต้องการของลูกค้าทั้งในด้านลักษณะและปริมาณ เนื่องจากบริษัทมีความสัมพันธ์อันดีกับตัวแทนจำหน่ายรถยนต์หลากหลายยี่ห้อ โดยบริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ คือ บริษัท โตโยต้า แอท ยูไนเต็ด จำกัด (“โตโยต้าแอท”) ซึ่งเป็นบริษัทตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ Toyota รายใหญ่ของประเทศไทย อย่างไรก็ดี ในกรณีที่โตโยต้าแอทไม่สามารถส่งมอบรถยนต์ได้ตามลักษณะหรือปริมาณที่บริษัทต้องการ บริษัทยังสามารถจัดหารถยนต์ยี่ห้อ Toyota ได้จากตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ Toyota รายอื่นๆ ซึ่งมีการดำเนินธุรกิจและมีความสัมพันธ์อันดีกับบริษัทมาอย่างยาวนาน สำหรับรถยนต์ยี่ห้ออื่นๆ นอกเหนือจากยี่ห้อ Toyota บริษัทได้มีการติดต่อกับตัวแทนจำหน่ายรถยนต์หลากหลายยี่ห้อเพื่อจัดหารถยนต์ให้แก่บริษัท ซึ่งแต่ละยี่ห้อจะมีมากกว่า 1 ราย โดยตั้งแต่ในอดีตที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน บริษัทมีความสัมพันธ์อันดีกับตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ทุกรายมาโดยตลอด และได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดีจากตัวแทนจำหน่ายทุกรายในการจัดหารถยนต์ตามลักษณะและปริมาณที่บริษัทต้องการได้อย่างรวดเร็วและทันเวลาที่ลูกค้ากำหนด

3) คุณภาพงานบริการที่ดีเยี่ยม

ด้วยความตั้งใจและการเอาใจใส่ รวมทั้งประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในทุกขั้นตอนของงานบริการด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการจัดหารถยนต์ที่เหมาะสมและตรงตามความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและทันเวลา การตอบรับ ช่วยเหลือและแก้ไขปัญหาต่างๆ ได้อย่างทันท่วงที รวมทั้งการรับผิดชอบค่าใช้จ่ายต่างๆ เพิ่มเติมบางส่วนเพื่อเป็นการบริการให้แก่ลูกค้า ทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจและไว้วางใจในบริการรถยนต์ให้เช่าของบริษัทมาโดยตลอด ทั้งลูกค้าที่มีชื่อเสียง ซึ่งมีการใช้บริการรถยนต์ให้เช่าของบริษัทมาอย่างต่อเนื่อง และลูกค้ารายใหม่ๆ ที่มีเพิ่มมากขึ้นทุกปี

ในปี 2563 จำนวนรถยนต์ให้เช่าลดลง เนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 บริษัทได้รับผลกระทบในอัตราการเติบโตของลูกค้าใหม่ เนื่องจากเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศชะลอตัว ทำให้ทั้งภาครัฐบาลและเอกชนชะลอและลดการใช้จ่าย และบริษัทปรับเป้าหมายการเติบโตของธุรกิจเช่าระยะยาวลงให้เหมาะสมกับสภาพเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ และเคร่งครัดในการตรวจสอบฐานะการเงินและความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าใหม่ก่อนพิจารณาอนุมัติ อีกทั้งพยายามไม่ให้มีการกระจุกตัวของลูกค้าในกลุ่มธุรกิจใดธุรกิจหนึ่งมากเกินไป ดังแสดงข้อมูลในตาราง



4) การบริหารต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ

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

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

5) ทีมผู้บริหารที่มีประสบการณ์มายาวนาน

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

2.5 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.5.1 การจัดการรถยนต์

สำหรับการจัดการรถยนต์ที่ลูกค้าต้องการนั้น ไม่ว่าจะเป็นรถยนต์มาตรฐาน หรือรถยนต์ปรับแต่ง บริษัทจะสั่งซื้อโดยตรงจากตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ของแต่ละยี่ห้อ ทั้งนี้ บริษัทจะไม่จำกัดจำนวนรายของตัวแทนจำหน่ายรถยนต์แต่ละยี่ห้อที่บริษัทเลือกซื้อ เพื่อให้เกิดความสามารถในการจัดการรถยนต์ได้ตามลักษณะและปริมาณที่ลูกค้าต้องการ และเพิ่มความสามารถในการเจรจาต่อรอง รวมทั้งลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงตัวแทนจำหน่ายรายใดรายหนึ่ง

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

2.6 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- ไม่มี -

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัทที่อาจเกิดขึ้นและมีผลกระทบต่อการดำเนินงานในอนาคตของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทจึงให้ความสำคัญในการบริหารความเสี่ยงในปัจจัยต่างๆ ให้สามารถควบคุมและอยู่ในระดับที่บริษัทสามารถยอมรับได้โดยความเสี่ยงและแนวทางในการป้องกันความเสี่ยงสามารถสรุปได้ ดังนี้

ความเสี่ยงของผู้ถือหุ้น

3.1 ความเสี่ยงด้านการตลาดและการแข่งขัน จากการเป็นผู้ประกอบการในตลาดที่มีการแข่งขันสูง

ตลาดรถยนต์ให้เช่ามีการขยายตัวในอัตราที่สูงต่อเนื่องมาตลอดหลายปี ปัจจัยที่ทำให้ตลาดรถยนต์ให้เช่าระยะยาวขยายตัว เนื่องจากความต้องการใช้รถยนต์ที่เพิ่มมากขึ้นทั้งจากหน่วยงานรัฐบาล รัฐวิสาหกิจ และบริษัทเอกชน ซึ่งหน่วยงานเหล่านี้เห็นถึงประโยชน์ของการเช่ารถยนต์แทนการซื้อรถยนต์เป็นของตนเองเพราะสามารถควบคุมค่าใช้จ่าย ลดภาระการบริหารจัดการ และลดการลงทุนในทรัพย์สินที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้โดยตรงให้กับธุรกิจ ในด้านรถยนต์ให้เช่าระยะสั้นขยายตัวเนื่องจากการเติบโตของจำนวนนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างชาติ ประกอบกับรูปแบบการท่องเที่ยวในปัจจุบันที่เปลี่ยนไป ทำให้นักท่องเที่ยวนิยมเช่ารถยนต์ขับเที่ยวเองมากกว่าใช้บริการรถทัวร์ จากการที่ตลาดรถยนต์ให้เช่าขยายตัวในอัตราที่สูงอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีผู้ประกอบการเกิดขึ้นในตลาดจำนวนมากทั้งรายใหญ่และรายเล็ก ส่งผลให้ตลาดรถยนต์ให้เช่ามีการแข่งขันในด้านราคา บริการ และเทคโนโลยีอย่างสูง

อย่างไรก็ตามบริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงจากการแข่งขันที่สูงจากการมีผู้ประกอบการในตลาดเป็นจำนวนมาก และมีการทำกลยุทธ์เพื่อส่งเสริมการขายต่างๆ บริษัทมีกลยุทธ์และนโยบายที่ชัดเจนในการดำเนินธุรกิจรถยนต์ให้เช่า โดยเน้นการให้บริการครบวงจร บริษัทมีบริการทั้งรถยนต์เช่าระยะยาว รถยนต์เช่าระยะสั้น รถยนต์เช่าพร้อมคนขับ และรถยนต์เช่าผ่าน application (ซึ่งสามารถเช่ารายชั่วโมง) บริษัทยังเน้นการสร้างแตกต่างจากผู้ประกอบการรายอื่น โดยเน้นการให้เช่ารถยนต์ใหม่ จำนวนไมล์น้อย อีกทั้งจัดเตรียมอุปกรณ์ต่างๆ ให้ตามความต้องการของลูกค้า เช่น อุปกรณ์นำทาง ที่นั่งเด็ก เป็นต้น อีกทั้งยังรักษาความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า สร้างความประทับใจให้กับลูกค้าและกลับมาใช้บริการซ้ำ ทั้งนี้ บริษัทได้มุ่งเน้นการใช้กลยุทธ์ด้านราคาและไม่มีนโยบายในการแข่งขันด้านราคากับผู้ประกอบการรายอื่น

3.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาตลาดรถยนต์ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการประมาณการมูลค่าซาก และความสามารถในการขายรถยนต์ได้ซ้ำ หรือต่ำกว่ามูลค่าซากที่ได้คาดการณ์ไว้

ในการประกอบธุรกิจรถยนต์ให้เช่าระยะยาวซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัทนั้น บริษัทจะทำสัญญาให้เช่ารถยนต์กับลูกค้าแต่ละราย ซึ่งมีระยะเวลาของสัญญาโดยเฉลี่ยประมาณ 3 - 5 ปี โดยคิดค่าเช่าต่อเดือนในอัตราคงที่เท่ากันทุกเดือน และเมื่อหมดอายุสัญญา บริษัทจะนำรถยนต์เหล่านั้นกลับมาเพื่อขายต่อไป ยกเว้นในบางกรณีที่บริษัทมีข้อตกลงให้ผู้เช่าหรือผู้ใช้รถของผู้เช่าสามารถใช้สิทธิซื้อรถที่เช่าได้ ซึ่งจะมีการระบุไว้ในสัญญา ดังนั้น รายได้หลักจากการดำเนินธุรกิจของบริษัทประกอบไปด้วย รายได้จากการให้เช่ารถยนต์ตลอดอายุสัญญาที่ทำกับลูกค้า และรายได้จากการขายรถยนต์เมื่อหมดอายุสัญญา

บริษัทจะประมาณการมูลค่าซาก (Residual Value) ของรถยนต์ และต้นทุนต่างๆ ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเป็นมูลค่ายุติธรรมในอนาคตที่คาดว่าจะขายรถยนต์คันดังกล่าวได้เมื่อหมดอายุสัญญาประกันค่า อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่า รถยนต์เป็นสินทรัพย์ที่โดยทั่วไปแล้วมีสภาพคล่องของการซื้อขายค่อนข้างสูงและมีตลาดรองรับอย่างกว้างขวาง และรถยนต์ที่ให้เช่าของบริษัทโดยส่วนใหญ่เป็นรถยนต์ยี่ห้อ Toyota ซึ่งเป็นยี่ห้อที่นิยมใช้กันทั่วไปอย่างแพร่หลายโดยเฉพาะในประเทศไทย รถยนต์ที่เช่าของบริษัทส่วนใหญ่จึงมีสภาพคล่องในการซื้อขายค่อนข้างสูง แต่อย่างไรก็ตามราคารถยนต์ที่จะขายได้ก็ขึ้นอยู่กับปัจจัยอื่นๆ อีกหลายประการ ได้แก่ สภาพอะตลาตรรถยนต์ ในขณะนั้น (เช่น การมีนโยบายรถคันแรก การเปลี่ยนเทคโนโลยีรถยนต์) ยี่ห้อและรุ่นรถยนต์ที่มีในท้องตลาด ณ ขณะนั้น สภาพรถยนต์ของบริษัท และช่องทางการจำหน่าย ซึ่งเป็นความเสี่ยงหากราคารถยนต์มีสองผันผวนจากที่บริษัทได้ประมาณการไว้ อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน และสภาพคล่องของบริษัทได้

สภาวะตลาดรถยนต์มีผลต่อราคารถยนต์มือสองที่จะจำหน่ายได้เป็นอย่างมาก ดังจะเห็นได้จากนโยบายคืนภาษีสำหรับรถยนต์คันแรกในปี 2555 ที่ทำให้เกิดความต้องการซื้อรถใหม่เป็นจำนวนมาก และส่งผลกระทบโดยตรงต่อราคารถยนต์มือสอง นอกจากนี้ ยี่ห้อและรุ่นรถยนต์ก็เป็นปัจจัยที่มีผลต่อราคารถยนต์มือสองเช่นกัน กล่าวคือ หากเป็นยี่ห้อและรุ่นที่เป็นที่นิยมในท้องตลาด จะมีแนวโน้มขายได้ในราคาที่เหมาะสมได้เร็วกว่ารุ่นที่ไม่ค่อยเป็นที่นิยม

ในส่วนของการประกันภัยนั้น บริษัทมีมาตรการในการลดความเสียหายที่อาจเกิดกับรถยนต์ที่ให้บริการ เพื่อให้สินทรัพย์คงอยู่ในสภาพดี ผ่านการคัดเลือกลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือ ทั้งบริษัทข้ามชาติ บริษัทเอกชนขนาดใหญ่ หน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจต่างๆ ซึ่งมีแนวโน้มพฤติกรรมการขับรถยนต์อย่างมีวินัยและไม่ประมาท อีกทั้งบริษัทยังมีการอบรมการขับขี่ปลอดภัยให้แก่ลูกค้า เพื่อให้สามารถขับขี่ได้อย่างปลอดภัยบนท้องถนน มีคู่มือการใช้รถให้ลูกค้าทุกราย และคอยติดตามให้ลูกค้านำรถเข้าเช็คระยะและบำรุงรักษาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นการช่วยลดความเสียหาย และอุบัติเหตุที่อาจเกิดขึ้นกับรถยนต์ ส่งผลให้รถยนต์ส่วนใหญ่ของบริษัทอยู่ในสภาพค่อนข้างดีและส่งผลกระทบน้อยต่อราคารถยนต์ที่จะจำหน่ายได้เมื่อหมดอายุสัญญา นอกจากนี้บริษัทมีช่องทางจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพหลากหลายช่องทางให้เลือกใช้ขึ้นอยู่กับสภาพรถยนต์ เช่น บริษัทอาจจำหน่ายโดยนำไปประมูลที่ลานประมูลกลาง หรือจำหน่ายผ่าน asap Auto Park สาขาบางนา กม.12 และ asap Select ซึ่งเป็น FRANCHISE ของบริษัท ปัจจุบันมีทั้งหมด 6 สาขาในจังหวัดนครราชสีมา นนทบุรี อุบลราชธานี เชียงใหม่ ชลบุรี เพชรบุรี หรือบริษัทอาจจัดการประมูลเองโดยเชิญผู้เข้าร่วมประมูล เช่น บุคคลภายนอก เด็นท์รถมือสอง โตโยต้า ขัวร์ ซึ่งเป็นบริษัทตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ใช้งานแล้วยี่ห้อ Toyota เป็นต้น ด้วยมาตรการที่กล่าวมาข้างต้นบริษัทมีความเชื่อมั่นว่าความเสี่ยงจากการไม่สามารถขายรถยนต์ได้หรือขายได้ช้าอยู่ในระดับที่ค่อนข้างต่ำ และบริษัทเชื่อมั่นว่าสามารถบริหารความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาตลาดรถยนต์มือสองให้อยู่ในระดับที่บริษัทรับได้

3.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงกลุ่มลูกค้าหลักน้อยราย

ในปี 2563 รายได้ค่าเช่ารถยนต์ระยะยาวจากลูกค้ารายใหญ่ 10 อันดับแรกคิดเป็นร้อยละ 50 ของรายได้ค่าเช่ารถยนต์ระยะยาวทั้งหมด ซึ่งแสดงให้เห็นว่าบริษัทมีการพึ่งพิงกลุ่มลูกค้าหลักดังกล่าว ดังนั้น หากกลุ่มลูกค้าหลักรายใดรายหนึ่งหรือหลายรายยกเลิกสัญญา และ/หรือไม่ต่อสัญญากับบริษัทอาจส่งผลกระทบต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทได้อย่างมีนัยสำคัญ

ทั้งนี้ กลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทเป็นบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ทั้งบริษัทไทยและบริษัทข้ามชาติ ที่มีความสัมพันธ์กับบริษัทมายาวนานกว่า 5-10 ปี โดยในอดีตเริ่มเข้ารถยนต์กับบริษัทในจำนวนไม่มาก เพื่อทดลองใช้บริการ ต่อมาเมื่อกลุ่มลูกค้าหลักพึงพอใจในการให้บริการที่ครบวงจรของบริษัท จึงเพิ่มจำนวนรถยนต์มากขึ้นเรื่อยๆ จนกระทั่งไว้วางใจใช้บริการรถยนต์เช่ากับบริษัทมากขึ้นตามลำดับ ทั้งรถยนต์สำหรับการขนส่งสินค้าและรถยนต์สำหรับผู้บริหาร ซึ่งแสดงให้เห็นว่ากลุ่มลูกค้าหลักมีความเชื่อมั่น ไว้วางใจ และพอใจในการให้บริการที่ครบวงจรและคุณภาพงานบริการของบริษัท รวมถึงความสามารถในการตอบสนองต่อความต้องการในการจัดการรถยนต์ได้อย่างรวดเร็ว ดังนั้น บริษัทจึงเชื่อมั่นว่า ด้วยความสัมพันธ์อันดีที่บริษัทให้บริการอย่างต่อเนื่องยาวนาน รวมทั้งการเอาใจใส่ในการให้บริการอย่างสม่ำเสมอ จะทำให้กลุ่มลูกค้าหลักใช้บริการอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งแนวโน้มที่กลุ่มลูกค้าหลักจะไปบริหารจัดการเรื่องรถยนต์ด้วยตนเองมีความเป็นไปได้ต่ำ เนื่องจากไม่คุ้มค่ากับเงินลงทุน เวลา และทรัพยากรบุคคลที่ต้องเสียไปกับการบริหารจัดการรถยนต์ซึ่งไม่ใช่ความเชี่ยวชาญและธุรกิจหลักของลูกค้า

3.4 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่าย (Supplier) รายใหญ่ ซึ่งเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้อง

ในการซื้อรถยนต์ยี่ห้อ Toyota ซึ่งคิดเป็นประมาณร้อยละ 96 ของรถยนต์เพื่อให้เช่าทั้งหมดของบริษัท จะเป็นการซื้อจาก บริษัท โตโยต้า แอท ยูไนเตด จำกัด (“โตโยต้าแอท”) ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท เนื่องจาก โตโยต้าแอท เป็นตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ Toyota รายใหญ่ระดับต้นๆ ของประเทศ มีความสามารถในการส่งมอบรถยนต์ให้กับบริษัทได้อย่างรวดเร็ว แม้จะสั่งซื้อในจำนวนมาก อีกทั้งยังสามารถปรับแต่งรถยนต์ได้ถูกต้องและครบถ้วนตามที่บริษัทแจ้งความต้องการ ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิง โตโยต้าแอท ซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ โดยหาก โตโยต้าแอท ไม่สามารถจัดหาและส่งมอบรถยนต์ที่ลูกค้าของบริษัทต้องการได้ในราคา ปริมาณ และเวลาที่เหมาะสม อาจส่งผลกระทบให้เกิดความเสียหายอย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจและผลการดำเนินงานของบริษัทได้ นอกจากนี้ โตโยต้าแอท ยังเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่และถือเป็นบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกับ บริษัท บริษัทจึงมีความเสี่ยงที่อาจจะเกิดรายการที่ไม่เป็น Arm's Length หากระบบการควบคุมภายในไม่ดีพอ

อย่างไรก็ดี บริษัทมิได้จำกัดจำนวนรายของตัวแทนจำหน่ายรถยนต์แต่ละยี่ห้อที่บริษัทเลือกซื้อ ทั้งนี้เพื่อให้มีช่องทางที่หลากหลายในการจัดการรถยนต์ได้ตามที่ลูกค้าต้องการ โดยบริษัทจะพิจารณาจากตัวแทนจำหน่ายรายที่มีรถยนต์ตามลักษณะที่ต้องการและส่งมอบได้เร็วเป็นสำคัญ รวมถึงส่วนลดที่จะได้รับจากการสั่งซื้อ ดังนั้น หากเกิดกรณีที่ โตโยต้าแอท ไม่สามารถส่งมอบรถยนต์ได้ตามลักษณะและปริมาณที่ต้องการ บริษัทสามารถสั่งซื้อจากตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ Toyota รายอื่นๆ ได้ เนื่องจากบริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ Toyota หลายราย และได้รับความร่วมมือในการจัดการรถยนต์ตามที่ต้องการมาโดยตลอด ดังนั้น บริษัทจึงเชื่อมั่นว่า ความเสี่ยงที่บริษัทจะไม่สามารถหารรถยนต์ได้ตามความต้องการลูกค้าอยู่ในระดับต่ำ และที่ผ่านมามีบริษัทที่ไม่เคยประสบปัญหานี้แต่อย่างใด

นอกจากนี้ ในการจัดซื้อรถยนต์ยี่ห้อ Toyota จาก โตโยต้าแอท ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่และถือเป็นบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกับบริษัทนั้น บริษัทได้มีการกำหนดนโยบายและระเบียบปฏิบัติในการจัดซื้อรถยนต์จาก โตโยต้าแอท ขึ้นเป็นการเฉพาะ โดยให้มีความเข้มข้นของการตรวจสอบและการรายงานที่มากกว่านโยบายและระเบียบปฏิบัติในการจัดซื้อในกรณีทั่วไป โดยนโยบายและระเบียบปฏิบัติในการจัดซื้อรถยนต์จาก โตโยต้าแอท ดังกล่าวจะได้รับการพิจารณาให้ความเห็นถึงความเหมาะสมของรายการจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทในทุกไตรมาส เพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจจะเกิดรายการที่ไม่เป็น Arm's Length

3.5 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารระดับสูง และเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

บริษัทมีการพึ่งพิงผู้บริหารระดับสูงในการดำเนินธุรกิจของบริษัท คือ นายทรงวิทย์ จิตติปัญญา (“นายทรงวิทย์”) ซึ่งดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร โดยนายทรงวิทย์เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในวงการธุรกิจรถยนต์ยาวนานกว่า 20 ปี เป็นที่รู้จักและยอมรับโดยทั่วไป ซึ่งเป็นคุณสมบัติที่มีส่วนสำคัญในการติดต่อกับลูกค้า และสร้างความเชื่อมั่นในบริการให้กับลูกค้ารายใหญ่และรายใหม่ นอกจากนี้ ยังมีความรู้ความชำนาญในการวางกลยุทธ์ การตลาด และความสัมพันธ์อันดีกับคู่ค้า ดังนั้น หากมีการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารหรือสูญเสียผู้บริหารรายดังกล่าวไป โดยไม่สามารถหาผู้บริหารที่เหมาะสมมาทดแทนได้ อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ สถานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทในอนาคตได้

อย่างไรก็ดี บริษัทเชื่อว่าจะสามารถรักษาผู้บริหารระดับสูงไว้ได้ เนื่องจากคุณทรงวิทย์เป็นทั้งผู้ก่อตั้งและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าคุณทรงวิทย์จะดำรงตำแหน่งในบริษัทต่อไปในระยะยาว

ครอบครัวคุณทรงวิทย์ จิตติปัญญา และคุณปริญา วงศ์วิวัฒน์ ถือหุ้นในบริษัททั้งทางตรงและทางอ้อมคิดเป็นสัดส่วนรวมร้อยละ 66.40 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท รวมทั้ง คุณทรงวิทย์ยังเป็นผู้บริหารและกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัท และคุณปริญาเป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัทด้วย จึงทำให้ผู้ถือหุ้นใหญ่ดังกล่าวเป็นผู้มีอำนาจในการบริหารจัดการและควบคุมคะแนนเสียงในการลงมติที่สำคัญได้เกือบทั้งหมด ทั้งเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของผู้ถือหุ้น ยกเว้นในเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของจำนวนหุ้นที่เข้าประชุมและมีสิทธิออกเสียง เช่น การเพิ่มทุน การลดทุน ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียง อาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อมีมติที่แตกต่างได้

อย่างไรก็ตาม ด้วยโครงสร้างการจัดการของบริษัทประกอบด้วย คณะกรรมการและคณะอนุกรรมการรวม 3 ชุด ได้แก่ คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน โดยมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่อย่างชัดเจน ทำให้ระบบการทำงานของบริษัทมีความเป็นมาตรฐานและสามารถตรวจสอบได้ อีกทั้ง คณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งประกอบด้วยกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน เป็นผู้ที่มีความรู้ความสามารถ นอกจากนี้บริษัทยังได้ว่าจ้างบริษัทตรวจสอบภายในเพื่อดำเนินการตรวจสอบระบบการควบคุมภายในของบริษัทและรายงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ ทำให้สามารถสอบทานการทำงานของบริษัทให้มีความโปร่งใสได้ดียิ่งขึ้น ตลอดจนสามารถถ่วงดุลอำนาจในการนำเสนอเรื่องต่างๆ ที่จะพิจารณานำเข้าสู่การประชุมผู้ถือหุ้นได้ในระดับหนึ่ง นอกจากนี้ บริษัทยังมีระเบียบปฏิบัติกรณีที่มีการทำรายการที่เกี่ยวข้องกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมในกิจการ รวมทั้งบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง โดยบุคคลดังกล่าวจะไม่มีอำนาจอนุมัติการทำรายการนั้นๆ ทำให้สามารถลดทอนความเสี่ยงอันอาจเกิดขึ้นได้อีกด้วย

3.6 ความเสี่ยงจากการลงทุนโครงการ asap Auto Park ซึ่งเป็นธุรกิจรูปแบบใหม่

บริษัทจัดตั้งศูนย์รวมการให้บริการเกี่ยวกับรถยนต์ภายใต้ชื่อ “asap Auto Park” ซึ่งมีที่ตั้งอยู่บนถนนบางนา-ตราด บนที่ดินขนาดประมาณ 4 ไร่ 60 ตารางวา โดยบริษัทจะใช้พื้นที่บางส่วนของ asap Auto Park เป็นศูนย์บริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้นภายใต้ชื่อ asap ใช้เป็นพื้นที่เสริมสำหรับการรับ/ส่งมอบรถยนต์สำหรับลูกค้าที่มาใช้บริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้นของสาขาสนามบินสุวรรณภูมิ และเป็นพื้นที่สำหรับจำหน่ายรถยนต์ที่หมดอายุสัญญาเช่าของบริษัท สำหรับพื้นที่ส่วนที่เหลือ บริษัทจะให้เช่าพื้นที่เพื่อให้บริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับรถยนต์ เช่น

ศูนย์ซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ ร้านค้าที่จำหน่ายอุปกรณ์เกี่ยวกับรถยนต์ เป็นต้น รวมทั้งให้เข้าพื้นที่สำหรับ 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 ตำแหน่งที่ตั้งโครงการ asap Auto Park ยังอยู่ในทำเลที่ดี เหมาะแก่การให้บริการเกี่ยวกับรถยนต์เช่า เนื่องจากอยู่ใกล้สนามบินสุวรรณภูมิ โดยอยู่บนถนนบางนา-ตราด ระหว่างกิโลเมตรที่ 12-13 ซึ่งอยู่ห่างจาก จุดเชื่อมถนนบางนา-ตราดกับถนนทางเข้าสนามบินสุวรรณภูมิเพียง 2.3 กิโลเมตร ซึ่งเมื่อผนวกกับความ เชี่ยวชาญและประสบการณ์ในธุรกิจยานยนต์ที่มีมายาวนานกว่า 20 ปี ของผู้บริหารของบริษัท รวมทั้งฐานลูกค้า ทั้งนิติบุคคลและบุคคลธรรมดาของบริษัทที่บริษัทสามารถชักชวนให้ลูกค้าเข้าไปใช้บริการในโครงการได้ บริษัทจึง เชื่อมั่นว่าจะสามารถช่วยลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับการลงทุนในโครงการดังกล่าวลงได้

3.7 ความเสี่ยงจากผลกระทบของการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 (COVID – 19)

ตั้งแต่ในช่วงเดือน มีนาคม 2563 ที่ผ่านมา ประเทศไทยเผชิญกับสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส โควิด-19 ซึ่งกระทรวงสาธารณสุขได้ประกาศให้เป็นโรคติดต่ออันตราย ตามพระราชบัญญัติโรคติดต่อ พ.ศ. 2558 และมีการใช้มาตรการ LOCKDOWN ซึ่งส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจของประเทศเป็นวงกว้าง ทางบริษัทก็เป็นหนึ่งใน ผู้ประกอบการที่ได้รับผลกระทบโดยตรงจากมาตรการ LOCKDOWN โดยเฉพาะในส่วนของรายได้จากการให้เช่า รถยนต์ระยะสั้น ซึ่งมีลูกค้าหลักเป็นนักท่องเที่ยวตามสนามบินต่างๆ ในประเทศไทย เพราะการแพร่ระบาดของโรค โควิด-19 ทำให้ปริมาณนักท่องเที่ยวลดลงอย่างมากตั้งแต่เดือน มีนาคม 2563 เป็นต้นมา

ทั้งนี้ รายละเอียดของรายได้ของบริษัทสำหรับปี 2563 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2562 และ 2563 ผลกระทบ จากการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 และมาตรการการรับมือของบริษัท มีรายละเอียดดังนี้

ประเภท	รายได้สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม (หน่วย: ล้านบาท)			ผลกระทบจากโรคโควิด-19	มาตรการรับมือ และ แนวทางป้องกันความเสี่ยง
	2561	2562	2563		
รายได้ให้เช่า รถยนต์ระยะยาว	2,072.58	2,513.66	2,567.92	<p>ในงวดสำหรับปี 2562 รายได้จากการให้เช่ารถยนต์ระยะยาวคิดเป็นร้อยละ 80.11 ของรายได้รวม ในขณะที่งวดเดียวกันของปี 2563 คิดเป็นร้อยละ 73.62 ของรายได้รวม ทั้งนี้รายได้จากการให้เช่ารถยนต์ระยะยาวสำหรับงวดปี 2563 ยังคงเติบโตในอัตราร้อยละ 2.16 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันในปี 2562 บริษัทไม่ได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 อย่างมีนัยสำคัญต่อลูกค้าเช่ารถยนต์ระยะยาวที่มีอยู่ แต่จะมีผลกระทบต่ออัตราการเติบโตของลูกค้าใหม่ เนื่องจากเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศชะลอตัว ทำให้ทั้งภาครัฐบาลและเอกชนชะลอและลดการใช้จ่าย</p>	<p>สำหรับลูกค้าเก่า - บริษัทได้ติดตามการชำระหนี้และผลกระทบกับลูกค้าอย่างใกล้ชิด จนถึงปัจจุบันการชำระหนี้ค่าเช่าระยะยาวของลูกค้ายังเป็นปกติ และบริษัทไม่ได้มีมาตรการพักชำระหนี้หรือลดหนี้ให้กับลูกค้า สำหรับลูกค้าใหม่ - บริษัทปรับเป้าหมายการเติบโตของธุรกิจเช่าระยะยาวลงให้เหมาะสมกับสภาพเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ และเคร่งครัดในการตรวจสอบฐานะการเงินและความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าใหม่ก่อนพิจารณาอนุมัติ อีกทั้งพยายามไม่ให้มีการกระจุกตัวของลูกค้าในกลุ่มธุรกิจใดธุรกิจหนึ่งมากเกินไป</p>

ประเภท	รายได้สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม (หน่วย: ล้านบาท)			ผลกระทบจากโรคโควิด-19	มาตรการรับมือ และ แนวทางป้องกันความเสี่ยง
	2561	2562	2563		
รายได้ให้เช่ารถยนต์ระยะสั้น (รวมการให้เช่าที่สนามบิน ให้เช่าพร้อมคนขับ และให้เช่าผ่าน Applications)	144.95	193.43	144.50	<p>ในงวดปี 2562 รายได้จากการให้เช่ารถยนต์ระยะสั้นและเช่ารูปแบบอื่นคิดเป็นประมาณร้อยละ 6.16 ของรายได้รวม ในขณะที่งวดเดียวกันของปี 2563 คิดเป็นประมาณร้อยละ 4.14 ของรายได้รวม การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ในประเทศไทยตั้งแต่มีนาคม 2563 ส่งผลให้มีการระงับการเดินทางของนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของธุรกิจรถยนต์เช่าระยะสั้น อีกทั้งภาครัฐบาลและเอกชนในประเทศออกมาตรการให้ทำงานที่บ้าน (WORK FROM HOME) ซึ่งส่งผลกระทบต่อธุรกิจรถยนต์เช่าพร้อมคนขับ และรถยนต์เช่าผ่าน application ด้วยเช่นกัน</p>	<p>บริษัทพยายามควบคุมและตัดลดค่าใช้จ่ายเพื่อให้สอดคล้องกับรายได้และกิจกรรมของธุรกิจที่ลดลง เช่น การปรับลดพนักงานขับรถ การยกเลิกที่จอดรถที่ไม่จำเป็น อีกทั้งบริษัทยังได้รับมาตรการช่วยเหลือจากบริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) ที่ยกเว้นการเก็บค่าเช่าขั้นต่ำในการให้บริการพื้นที่ในท่าอากาศยาน บริษัทจะจ่ายค่าเช่าเป็นอัตราร้อยละของรายได้ที่เกิดขึ้นจริงเท่านั้น ทำให้บริษัทสามารถลดค่าเช่าพื้นที่สนามบินลงได้</p>

ประเภท	รายได้สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม (หน่วย: ล้านบาท)			ผลกระทบจากโรคโควิด-19	มาตรการรับมือ และ แนวทางป้องกันความเสี่ยง
	2561	2562	2563		
รวมรายได้การให้ เช่ารถยนต์	2,217.53	2,707.09	2,712.42	<p>ในงวดปี 2562 อัตรากำไรขั้นต้นจากการให้เช่ารถยนต์คิดเป็นร้อยละ 19.17 ของรายได้ค่าเช่า ในขณะที่งวดเดียวกันของปี 2563 คิดเป็นร้อยละ 14.71 ของรายได้ค่าเช่า อัตรากำไรขั้นต้นที่ลดลงเนื่องจากการลดลงของรายได้ค่าเช่ารถยนต์ระยะสั้นจากผลกระทบของโรคโควิด-19 ตามที่กล่าวข้างต้น แต่ต้นทุนบริการหลักซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายคงที่ที่ไม่สามารถปรับลดลงได้ในทันทีตามรายได้ที่ลดลง เช่น ค่าเสื่อมราคารถยนต์ ค่าประกันภัยและภาษีรถยนต์ ค่าซ่อมแซมและบำรุงรักษารถยนต์</p>	<p>บริษัทพยายามควบคุมและตัดลดค่าใช้จ่ายเพื่อให้สอดคล้องกับรายได้และกิจกรรมของธุรกิจที่ลดลง และดำเนินการปรับจำนวนรถยนต์ให้บริการให้สอดคล้องกับตามความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป</p>

ประเภท	รายได้สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม (หน่วย: ล้านบาท)			ผลกระทบจากโรคโควิด-19	มาตรการรับมือ และ แนวทางป้องกันความเสี่ยง
	2561	2562	2563		
รายได้จากการขายรถยนต์	415.13	420.64	761.41	<p>ในงวดปี 2562 รายได้จากการขายรถยนต์คิดเป็นประมาณร้อยละ 13.41 ของรายได้รวม และมีกำไรขั้นต้นจากการขายรถยนต์คิดเป็นร้อยละ -2.04 ของรายได้จากการขายรถยนต์ ขณะที่งวดเดียวกันของปี 2563 รายได้จากการขายรถยนต์คิดเป็นประมาณร้อยละ 21.83 ของรายได้รวม และมีกำไรขั้นต้นจากการขายรถยนต์คิดเป็นร้อยละ -3.95 ของรายได้จากการขายรถยนต์ ผลกระทบของการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ทำให้ความต้องการซื้อรถยนต์ในตลาดรถยนต์ลดลง อย่างมีนัยสำคัญ ทำให้มีผลกระทบต่อราคาขายในตลาดรถยนต์มือสอง เป็นผลให้บริษัทมีผลขาดทุนจากการขายรถยนต์ทั้งหมดอายุสัญญาเช่าในปี 2563</p>	<p>บริษัทพยายามเร่งขยายช่องทางการขายรถยนต์หมดสัญญา ที่เป็นการขายโดยตรงต่อผู้ซื้อ โดยผ่านหน้าร้านของบริษัทเองที่ asap AutoPark และ Franchise ของบริษัทใน 7 จังหวัด เพื่อเพิ่มอัตรากำไรจากการขายรถยนต์</p>

นอกจากนั้นเพื่อเป็นการลดค่าใช้จ่ายคงที่ของบริษัท บริษัทได้มีการปรับลดพนักงานตั้งแต่เดือนเมษายน 2563 เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าที่ลดลง และได้เจรจากับสถาบันการเงินเพื่อขอพักชำระหนี้เงินกู้ยืมและหนี้ตามสัญญาเช่าทางการเงิน โดยสถาบันการเงินหลัก 5 แห่ง อนุมัติการพักชำระหนี้ 3-6 เดือน ทำให้กระแสเงินสดของบริษัทปรับตัวดีขึ้นในระยะสั้น อย่างไรก็ตามหากสภาวะเศรษฐกิจมีการปรับตัวดีขึ้น หลังจากมีความคืบหน้าในเรื่องของวัคซีนโรคโควิด-19 บริษัทคาดการณ์ว่าภาพรวมอุตสาหกรรมรถยนต์มือสองน่าจะกลับมาอยู่ในสภาวะปกติ และบริษัทจะสามารถกลับมาจำหน่ายรถยนต์มือสองได้ในอัตรากำไรตามที่ตั้งเป้าไว้

3.8 ความเสี่ยงจากการบอกเลิกสัญญาเช่าระยะยาวก่อนครบอายุสัญญา

จากการทำธุรกิจประเภทรถยนต์เช่าระยะยาว บริษัทมีความเสี่ยงจากการถูกเลิกสัญญาเช่าระยะยาวจากผู้เช่า เนื่องจากผู้เช่าบางรายอาจมีการปรับเปลี่ยนโครงสร้างองค์กร หรือต้องการลดต้นทุนของบริษัท ในช่วงเก้าเดือนตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2563 ถึง 31 ธันวาคม 2563 มีรถยนต์จำนวน 329 คันที่ถูกยกเลิกสัญญา คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 2.05 ของรถยนต์ให้เช่าระยะยาวทั้งหมด

สำหรับลูกค้าที่ขอยกเลิกสัญญาเช่าระยะยาวก่อนครบอายุสัญญา จะต้องจ่ายค่าปรับยกเลิกสัญญาซึ่งกำหนดไว้เป็นร้อยละของค่าเช่ารายเดือนที่เหลือทั้งหมด

อย่างไรก็ตามบริษัทได้มีการศึกษาและประเมินความเสี่ยงของลูกค้าก่อนรับเป็นลูกค้าเสมอ เพื่อให้แน่ใจว่าลูกค้าจะไม่ยกเลิกสัญญาเช่าระยะยาวก่อนครบอายุสัญญา อีกทั้ง บริษัทประเมินว่าค่าปรับยกเลิกสัญญาที่กำหนดให้ลูกค้าชำระจะช่วยบรรเทาผลเสียหายที่อาจเกิดขึ้นจากการยกเลิกสัญญาก่อนกำหนดของลูกค้า และบริษัทได้มีการวางแผนการบริหารจัดการรถยนต์เช่าที่ลูกค้ายกเลิกสัญญาก่อนกำหนดอย่างเหมาะสม เช่น การนำรถยนต์ดังกล่าวมาเป็นรถทดแทน หรือนำมาเป็นรถยนต์เช่าระยะสั้น หรือนำมาขาย แล้วแต่กรณี

ในปี 2561 2562 และงวดปี 2563 บริษัทได้รับค่าปรับยกเลิกสัญญาเป็นจำนวน 5.51 ล้านบาท 9.79 ล้านบาท และ 12.99 ล้านบาท ตามลำดับ

3.9 ความเสี่ยงจากการจัดเก็บรายได้ และรับชำระค่าเช่าล่าช้า

บริษัทมีความเสี่ยงที่จะได้รับชำระค่าเช่าล่าช้า จากผู้เช่าระยะยาวบางรายซึ่งอาจได้รับผลกระทบจากสถานะเศรษฐกิจหรือความผิดพลาดของการดำเนินธุรกิจ ซึ่งการได้รับค่าเช่าล่าช้าเกินกว่ากำหนดอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการชำระคืนเงินกู้ยืมและการชำระค่างวดตามสัญญาเช่าทางการเงินของบริษัท เนื่องจากสัญญาเช่าระยะยาวถูกออกแบบให้มีกระแสเงินสดสอดคล้องกับการจ่ายคืนเงินกู้ยืมและค่างวดตามสัญญาเช่าทางการเงินในทุกๆ เดือน โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 2561 2562 และ 2563 บริษัทมียอดลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ 113.54 ล้านบาท 158.00 ล้านบาท 24.58 ล้านบาท และ 43.67 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 57.95 53.85 9.25 และ 16.57 ของยอดลูกหนี้การค้าทั้งหมด ตามลำดับ ซึ่งจะเห็นได้อย่างชัดเจนว่าบริษัทมีประสิทธิภาพการติดตามทวงหนี้ได้ดีขึ้นตามลำดับ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 สัดส่วนลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระเพิ่มขึ้นจากยอด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่มีการปรับเปลี่ยนกระบวนการทำงานและปรับโครงสร้างองค์กรเนื่องจากการแพร่ระบาดของโควิด-19 ทำให้ระยะเวลาการจ่ายชำระนานขึ้น อย่างไรก็ตามบริษัทมีการติดตามการจ่ายหนี้เพื่อให้ผู้เช่าชำระค่าเช่าตรงเวลาอย่างต่อเนื่อง รวมถึงมีการศึกษาและประเมินความเสี่ยงของลูกค้าก่อนรับลูกค้า เพื่อให้แน่ใจได้ว่าบริษัทจะมีกระแสเงินสดรับจากรายได้ค่าเช่าเพียงพอที่จ่ายภาระผูกพันในแต่ละเดือน และลดความเสี่ยงจากการจัดเก็บรายได้ และรับชำระค่าเช่าล่าช้า

3.10 ความเสี่ยงจากการที่สัญญาอนุญาตให้ประกอบกิจการให้บริการรถเช่าแบบขับเองและสัญญาเช่าพื้นที่บริเวณสนามบิน อาจถูกบอกเลิกหรือไม่ได้รับการต่ออายุสัญญา

ในการประกอบธุรกิจบริการรถยนต์ให้เช่าระยะสั้นของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีคอนโดมิเนียมให้บริการภายใต้ชื่อ asap ตามสนามบิน 6 แห่ง ได้แก่ สนามบินภูเก็ต สนามบินเชียงใหม่ สนามบินดอนเมือง สนามบินหาดใหญ่ สนามบินอุตรดิตถ์ และสนามบินสุวรรณภูมิ ซึ่งเป็นการดำเนินการภายใต้สัญญาอนุญาตให้ประกอบกิจการให้บริการรถเช่าแบบขับเอง และสัญญาเช่าพื้นที่ ณ สนามบินแต่ละแห่ง กับบริษัท ท่าอากาศยาน

ไทย จำกัด (มหาชน) (“ทอท.”) โดยบริษัทต้องจ่ายค่าตอบแทนแก่ ทอท. ตามอัตราที่ระบุไว้ในสัญญา ระยะเวลาของสัญญาแตกต่างกันไปในแต่ละสนามบิน ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจหากถูก ทอท. บอกเลิกสัญญา หรือไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาในบางสนามบินหรือทั้งหมด ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทได้

สำหรับความเสี่ยงจากการที่สัญญาดังกล่าวจะถูกบอกเลิกนั้น บริษัทเชื่อว่าจะเกิดขึ้นต่อเมื่อผู้ได้รับอนุญาตได้กระทำหรืองดเว้นกระทำการใดๆ อันเป็นการฝ่าฝืนหรือไม่ปฏิบัติตามสัญญาข้อหนึ่งข้อใด หรือมีเหตุให้ ทอท. เชื่อว่าผู้ได้รับอนุญาตไม่สามารถประกอบกิจการตามสัญญาให้ลุล่วงไปด้วยดีหรือตกเป็นบุคคลล้มละลาย ซึ่งในระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ที่กำหนดไว้ในสัญญาอย่างเคร่งครัดมาตลอด โดยไม่เคยได้รับหนังสือแจ้งเตือนหรือหนังสือเรียกชำระค่าปรับอันเนื่องมาจากการทำผิดเงื่อนไขในสัญญาแต่อย่างใด ดังนั้น บริษัทจึงเชื่อว่าความเสี่ยงจากการที่ ทอท. จะไม่ต่อสัญญาอนุญาตให้บริษัทเช่าพื้นที่เมื่อสัญญาเดิมสิ้นสุดลงมีน้อย และถึงแม้บริษัทจะไม่สามารถดำเนินธุรกิจให้เข้าระยะสั้นในสนามบิน ผลกระทบต่อรายได้รวมของบริษัทก็มีส่วนน้อยกว่าร้อยละ 2 ของรายได้รวม

3.11 ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการขายแฟรนไชส์ (Franchise)

ธุรกิจแฟรนไชส์ของบริษัท คือ การเปิดให้ผู้สนใจจะร่วมลงทุน กับ asap เปิดสาขาภายใต้ชื่อ “asap Select” ซึ่งเป็นสาขาที่มีบริการให้เช่ารถยนต์ระยะสั้น และการจำหน่ายรถยนต์มือสองคุณภาพดี ทั้งนี้ลักษณะการให้บริการขึ้นอยู่กับขนาดของแต่ละสาขา โดยธุรกิจแฟรนไชส์จะมีการแบ่งผลประโยชน์กันระหว่างบริษัท และผู้ร่วมลงทุนตามที่ตกลงกันไว้ อย่างไรก็ตามบริษัทมีความเสี่ยงจากการให้บริการของสาขาแฟรนไชส์ เช่นในกรณีที่ผู้ร่วมลงทุนขาดความรู้และกระบวนการจัดการที่ดี ตลอดจนคุณภาพในการบริการของแต่ละสาขา ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อมาตรฐานของแฟรนไชส์ และภาพลักษณ์ของบริษัท นอกจากนี้ยังอาจส่งผลต่อยอดขายรถยนต์มือสองหรือรถเช่าในสาขานั้นๆ

เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทมีกระบวนการวิเคราะห์และพิจารณาคุณสมบัติของผู้ที่จะเข้ามาร่วมลงทุน โดยบริษัทมีการประเมินความพร้อมในการทำธุรกิจของนักลงทุน ได้แก่ ความพร้อมทางการเงินของบริษัทที่จะซื้อแฟรนไชส์ ความพร้อมส่วนบุคคลของนักลงทุน ทำเลที่ตั้ง ความพร้อมของแผนธุรกิจ เป็นต้น รวมถึงมีการจัดฝึกอบรมแฟรนไชส์ และมีเจ้าหน้าที่ที่รับผิดชอบในการตรวจเยี่ยมแฟรนไชส์เป็นประจำ เพื่อทำการประเมินและคอยให้คำปรึกษาปัญหาต่างๆ ที่พบเจอ เพื่อให้แฟรนไชส์สามารถรักษาคุณภาพในการให้บริการตามมาตรฐานของบริษัท และมีผลการดำเนินงานที่เป็นไปตามเป้าหมายของแต่ละสาขาได้ต่อไป

3.12 ความเสี่ยงจากภัยพิบัติทางธรรมชาติ

โดยลักษณะการดำเนินกิจการให้เช่ารถยนต์ บริษัทมีความเสี่ยงจากภัยพิบัติทางธรรมชาติ อาทิเช่น อุทกภัย ซึ่งอาจทำให้รถยนต์ของบริษัทได้รับความเสียหาย และเนื่องจากรถยนต์ที่ให้เช่านั้น อยู่ภายใต้การดูแลของผู้เช่าตลอดเวลา หากผู้เช่าไม่ดูแลรักษาหรือเกิดภัยพิบัติต่างๆ ก็อาจส่งผลกระทบต่อสินทรัพย์ของบริษัท

ดังนั้น บริษัทจึงได้ป้องกันความเสี่ยงภัยนี้ด้วยการทำประกันภัยรถยนต์ชั้น 1 ซึ่งมีผลคุ้มครองความสูญหายเสียหายทุกประเภท รวมถึงอุทกภัย สำหรับรถยนต์ให้เช่าระยะยาวและรถยนต์ทดแทน อีกทั้งบริษัทยังกำหนดไว้ในสัญญาเช่าระยะยาวให้ผู้เช่าหรือผู้ใช้รถยนต์ต้องใช้รถยนต์ด้วยความรอบคอบ ระมัดระวังตามวิญญูชนพึงปฏิบัติ

และต้องปฏิบัติตามกฎหมายและเงื่อนไขในกรรมธรรม์ประกันภัยอย่างเคร่งครัด มิฉะนั้นผู้เช่าจะต้องรับผิดชอบต่อความสูญหายหรือเสียหายที่เกิดขึ้น

3.13 ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากภาวะเศรษฐกิจ และการเมือง

การชะลอตัวและความผันผวนของภาวะเศรษฐกิจ การเปลี่ยนแปลงทางการเมือง ปัจจัยดังกล่าวจะสร้างความกังวลต่อผู้บริโภคถึงความไม่แน่นอนของรายได้และส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อของผู้บริโภคในอนาคต ทำให้บริษัทเอกชนและภาครัฐอาจชะลอการลงทุนในอนาคต ซึ่งอาจรวมถึงการเช่ารถยนต์เพื่อการขายธุรกิจ หรือตัดลดค่าใช้จ่ายในการเช่ารถยนต์ ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงที่จะได้รับผลกระทบจากการชะลอตัวและความผันผวนของภาวะเศรษฐกิจ ความไม่แน่นอนทางการเมือง และวิกฤตจากภัยธรรมชาติ ซึ่งปัจจัยดังกล่าวเป็นปัจจัยที่อยู่เหนือการควบคุมของบริษัท

3.14 ความเสี่ยงจากการสูญหายของรถยนต์ การเกิดอุบัติเหตุ การเสื่อมสภาพ หรือความเสียหายที่ประกันอาจไม่ครอบคลุม

เนื่องจากลักษณะการดำเนินงานของบริษัท รถยนต์ให้เช่าซึ่งเป็นทรัพย์สินของบริษัทนั้นจะอยู่ภายใต้การดูแลและความควบคุมของผู้เช่า ซึ่งในบางครั้งรถยนต์เหล่านั้นอาจเกิดอุบัติเหตุ เกิดความเสียหาย และเสื่อมสภาพตามการใช้งาน หรืออาจสูญหายโดยที่ผู้เช่ามิได้เจตนา เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการสูญหายหรือเสียหายของรถยนต์ บริษัทจึงได้ทำประกันภัยรถยนต์ชั้น 1 ซึ่งมีผลคุ้มครองความสูญหายเสียหายทุกประเภทรวมถึงความสูญเสียชีวิตหรือเสียหายต่อชีวิตร่างกายและทรัพย์สินของบุคคลภายนอก สำหรับรถยนต์ให้เช่าระยะยาวรถยนต์ทดแทนและรถยนต์ให้เช่าพร้อมคนขับ

อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงมีความเสี่ยงจากเหตุบางประการที่ไม่อาจเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนจากบริษัทประกันภัยได้ อาทิเช่น การใช้รถยนต์กระทำการสิ่งผิดกฎหมาย การใช้รถยนต์ผิดประเภท การใช้รถโดยผู้ไม่มีใบขับขี่ หรือถูกเพิกถอนใบขับขี่ การสลับตัวผู้ขับขี่เมื่อเกิดอุบัติเหตุ เป็นต้น สำหรับความเสี่ยงนี้ บริษัทได้ป้องกันโดยกำหนดเงื่อนไขการใช้รถยนต์ไว้ในสัญญาเช่าระยะยาว ให้ผู้เช่าหรือผู้เช่ารถยนต์ต้องใช้รถยนต์ด้วยความรอบคอบ ระมัดระวังตามวิญญูชนพึงปฏิบัติ และต้องปฏิบัติตามกฎหมายและเงื่อนไขในกรรมธรรม์ประกันภัยอย่างเคร่งครัด มิฉะนั้นผู้เช่าจะต้องรับผิดชอบต่อความสูญหายหรือเสียหายที่เกิดขึ้น

3.15 ความเสี่ยงจากพัฒนาการทางเทคโนโลยียานยนต์

เทคโนโลยียานยนต์มีความก้าวหน้าอย่างรวดเร็วและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ประสิทธิภาพของการผลิตรถยนต์สูงขึ้นในขณะที่ต้นทุนของรถยนต์ต่ำลง นอกจากนี้ยังมีเทคโนโลยียานยนต์แบบใหม่ที่ได้มีการพัฒนาขึ้นเรื่อย เช่น รถยนต์ระบบไฟฟ้า และรถยนต์ระบบไฮบริด ซึ่งเริ่มเป็นที่นิยมมากขึ้นในปัจจุบัน เนื่องจากเข้ามาแก้ไขปัญหาสิ่งแวดล้อม การขาดแคลนน้ำมัน ราคาน้ำมันที่ผันผวน โดยการพัฒนาทางเทคโนโลยียานยนต์ และความนิยมของรถยนต์ระบบไฟฟ้าและรถยนต์ระบบไฮบริดที่เพิ่มขึ้น อาจส่งผลทำให้ราคาของรถยนต์ใช้น้ำมันระบบเดิมในตลาดรถยนต์มือสองในอนาคตมีแนวโน้มต่ำลง ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อรายได้จากการขายรถยนต์มือสองในอนาคตอย่างมีนัยสำคัญ

3.16 ความเสี่ยงจากการปรับเพิ่มค่าประกันภัย

ปัจจุบันรถยนต์ทั้งหมดของบริษัททำประกันภัยรถยนต์ หากบริษัทประกันภัยปรับเพิ่มค่าเบี้ยประกันภัยขึ้น อาจมีผลกระทบต่อต้นทุนการให้บริการของบริษัท ซึ่งการปรับขึ้นค่าเบี้ยประกันภัยอาจเนื่องมาจากการเพิ่มความคุ้มครองตามกฎหมายหรือตามข้อกำหนดของหน่วยงานกำกับดูแล หรืออาจเนื่องมาจากการพิจารณาอุบัติเหตุและความเสียหายในปีที่ผ่านมาของบริษัท

ในส่วนของการเพิ่มค่าเบี้ยประกันภัยจากการเพิ่มความคุ้มครองตามกฎหมายหรือตามข้อกำหนดของหน่วยงานกำกับดูแล เป็นสิ่งที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัท แต่ในส่วนของการพิจารณาอุบัติเหตุและความเสียหายนั้น บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงนี้ บริษัทจึงกำหนดเงื่อนไข การปฏิบัติเมื่อเกิดอุบัติเหตุ การดูแล และบำรุงรักษารถยนต์ ข้อปฏิบัติในการใช้รถยนต์ และข้อห้ามในการใช้รถยนต์ ไว้ในสัญญาเช่ารถยนต์ระยะยาวอย่างชัดเจน ซึ่งหากผู้เช่าหรือผู้เช่ารถยนต์ไม่ปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด ผู้เช่าจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้น ซึ่งบริษัทเชื่อว่ามาตรการดังกล่าวจะช่วยบรรเทาผลกระทบจากการเกิดอุบัติเหตุและเคลมประกัน และลดความเสี่ยงของการขึ้นค่าเบี้ยประกันภัยจากสาเหตุดังกล่าว

3.17 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางกฎหมาย กฎระเบียบ และข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ

สำหรับการประกอบธุรกิจให้เช่ารถยนต์ ปัจจุบันยังไม่มีกฎหมายที่เฉพาะเจาะจงกับกลุ่มประเภทธุรกิจให้เช่ารถยนต์ เพียงแต่ในการให้เช่านั้นต้องไม่ขัดต่อกฎหมายที่เกี่ยวข้องอื่นๆ เช่น ผู้เช่ารถยนต์ซึ่งเป็นผู้เช่ารถยนต์ จำเป็นต้องมีใบอนุญาตขับขี่ถูกต้องตามกฎหมาย รถยนต์ที่ให้เช่ามีการจ่ายค่าภาษี พรบ. ถูกต้องชัดเจน มีป้ายทะเบียน และมีลักษณะรถยนต์และส่วนต่อเติมที่ถูกต้องตามกฎหมาย แต่สำหรับธุรกิจขายรถยนต์มือสองนั้น บริษัทจำเป็นต้องมีใบอนุญาตให้ค้าของเก่า ประเภทรถยนต์ โดยใบอนุญาตมีอายุ 1 ปี บริษัทจึงต้องต่อใบอนุญาตนี้ทุกปี โดยการค้าของเก่านั้นต้องเป็นไปตามพระราชบัญญัติควบคุมการขายทอดตลาดและค้าของเก่า พ.ศ. 2474 และระเบียบกระทรวงมหาดไทยว่าด้วยการควบคุมการขายทอดตลาดและค้าของเก่า พ.ศ. 2533 ซึ่ง ASAP ในฐานะผู้ได้รับอนุญาตให้ทำการค้าของเก่าได้ปฏิบัติตาม พรบ. และกฎระเบียบดังกล่าวสำหรับการขายรถยนต์มือสองอย่างเคร่งครัดมาโดยตลอด

อย่างไรก็ดี บริษัทยังคงมีความเสี่ยงหากมีการเปลี่ยนแปลงกฎหมาย กฎระเบียบ และข้อบังคับ เพิ่มเติมในอนาคต ซึ่งมีผลเกี่ยวข้องกับธุรกิจให้เช่ารถยนต์ ธุรกิจขายรถยนต์มือสอง หรือมีผลเกี่ยวข้องกับการต่ออายุการใช้รถยนต์ ซึ่งบริษัทได้มีการเฝ้าติดตามการข่าวสารและแนวโน้มของการเปลี่ยนแปลงกฎเกณฑ์ต่าง และเตรียมพร้อมสำหรับการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

3.18 ความเสี่ยงในการบริหารจัดการรถยนต์ทดแทน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัท มีรถยนต์ทดแทนทั้งหมดจำนวน 1,536 คัน ซึ่งบริษัทจำเป็นต้องมีสำรองไว้ในกรณีที่รถยนต์ของผู้เช่าระยะยาวเกิดเสียหายและไม่สามารถใช้งานได้ บริษัทต้องจัดส่งรถยนต์ให้แก่ผู้เช่าภายในกำหนดเวลาที่ตกลงไว้ในสัญญาเช่า มิเช่นนั้นบริษัทต้องเสียค่าปรับให้แก่ผู้เช่าจนกว่าจะสามารถส่งมอบรถยนต์ทดแทนให้แก่ผู้เช่าได้ การมีรถยนต์เพื่อสำรองทดแทนนี้หากมีมากเกินไป จะทำให้บริษัทมีต้นทุนสูงขึ้น แต่หากบริษัทมีรถยนต์เพื่อสำรองทดแทนน้อยเกินไปอาจทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถจัดหาทดแทนให้แก่ผู้เช่าได้ทันตามกำหนด บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวจึงได้มีการบริหารจัดการรถยนต์เพื่อสำรอง

ทดแทนให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม โดยวิเคราะห์จากปริมาณรถยนต์เช่าระยะยาวในแต่ละยี่ห้อ/รุ่น/แบบ เพื่อกำหนดปริมาณรถยนต์ทดแทนในแต่ละยี่ห้อ/รุ่น/แบบ ให้สอดคล้องกัน

3.19 ความเสี่ยงจากการจัดการรถยนต์ และอะไหล่สำหรับซ่อม (รวมกับข้อ Supplier)

ในกรณีที่บริษัทไม่สามารถจัดการรถยนต์ให้แก่ลูกค้าได้ในระยะเวลาที่กำหนด อาจส่งผลให้บริษัทผิมนัดส่งมอบรถยนต์ และถูกปรับจากการส่งมอบล่าช้า ซึ่งสาเหตุดังกล่าวอาจมาจากการขาดแคลนรถยนต์บางรุ่นในบางช่วงเวลา ความล่าช้าในการส่งมอบรถยนต์จากผู้ขาย หรืออาจเกิดจากความล่าช้าของการปรับแต่งรถยนต์ตามความต้องการของลูกค้า อย่างไรก็ตาม รถยนต์ให้เช่าส่วนใหญ่หรือประมาณร้อยละ 96 ของรถยนต์ทั้งหมดเป็นรถยนต์ยี่ห้อ TOYOTA และบริษัทสั่งซื้อจาก โตโยต้าแอฟ ซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อ Toyota ที่ใหญ่ที่สุดรายหนึ่งของประเทศ ในอดีตที่ผ่านมา โตโยต้าแอฟ สามารถส่งมอบรถยนต์ให้กับบริษัทได้ตรงตามเวลาที่กำหนด แม้จะสั่งซื้อในจำนวนมาก อีกทั้งยังสามารถปรับแต่งรถยนต์ได้ถูกต้องและครบถ้วนตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทยังไม่มีเคยมีปัญหาเรื่องจากการจัดการรถยนต์ และอะไหล่สำหรับซ่อมแซมรถยนต์ อย่างไรก็ตาม บริษัทอาจมีความเสี่ยงในการจัดการรถยนต์ยี่ห้ออื่น ซึ่งบริษัทจะป้องกันความเสี่ยงเหล่านั้นด้วยการตรวจสอบจำนวนรถที่มีอยู่เพื่อขายและราคาขายของรถยนต์กับผู้แทนจำหน่ายก่อนที่จะทำสัญญาเช่ารถยนต์เหล่านั้นกับลูกค้า แต่หากมีความผิดพลาดหลังจากตรวจสอบแล้ว บริษัทอาจต้องเจรจาขอเปลี่ยนยี่ห้อรถยนต์ให้เข้ากับลูกค้า อย่างไรก็ตาม รถยนต์ยี่ห้ออื่นนั้นคิดเป็นสัดส่วนน้อยกว่าร้อยละ 4 ของรถยนต์ทั้งหมดของบริษัท บริษัทจึงมั่นใจว่า ความเสี่ยงดังกล่าวอยู่ในระดับที่สามารถบริหารจัดการได้

ความเสี่ยงทางการเงิน

3.20 ความเสี่ยงจากการมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นในระดับสูง

บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นอยู่ในระดับสูง ซึ่งเป็นผลมาจากเงินกู้ยืมและสัญญาเช่าทางการเงินที่เพิ่มขึ้นตามจำนวนรถยนต์ให้เช่าของบริษัทที่เพิ่มขึ้น เนื่องจากการจัดซื้อรถยนต์เพื่อให้เช่าส่วนใหญ่ของบริษัท บริษัทได้ใช้แหล่งเงินทุนจากเงินกู้ยืมและสัญญาเช่าทางการเงินจากสถาบันการเงินทั้งสิ้น ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงหากเกิดเหตุการณ์เชิงลบเข้ามากระทบกระแสเงินสดและมูลค่าทรัพย์สินของบริษัทจนอาจทำให้บริษัทไม่สามารถชำระคืนหนี้ได้

อย่างไรก็ดี โครงสร้างทางการเงินลักษณะดังกล่าวถือเป็นปกติของธุรกิจรถยนต์ให้เช่า ซึ่งแหล่งเงินทุนส่วนใหญ่หรือทั้งหมดที่ใช้ในการจัดซื้อรถยนต์จะมาจากการกู้ยืมเงิน โดยมีการแบ่งชำระคืนเงินกู้และดอกเบี้ยเป็นจำนวนเท่ากันทุกเดือน โดยกำหนดให้สอดคล้องกับกระแสเงินสดรับจากค่าเช่ารถยนต์รายเดือนตามสัญญาให้เช่ารถยนต์ระยะยาวและกระแสเงินสดรับจากการขายรถยนต์หมดสัญญา ดังนั้นบริษัทเชื่อว่าความเสี่ยงที่บริษัทจะไม่สามารถชำระหนี้ที่อยู่ในระดับที่สามารถบริหารจัดการและบริษัทยอมรับได้ และในอดีตที่ผ่านมา บริษัทยังไม่มีปัญหาการผิมนัดชำระหนี้เลย

อย่างไรก็ตามหากลูกค้าชำระเงินล่าช้า ไม่ชำระเงิน ยกเลิกสัญญากลางคัน หรือบริษัทไม่สามารถขายรถยนต์ที่หมดอายุสัญญาเช่าได้ทันตามเวลาที่ต้องการ ก็อาจส่งผลกระทบต่อกระแสเงินสดของบริษัทจนอาจทำให้บริษัทไม่สามารถชำระคืนหนี้ได้

3.21 ความเสี่ยงจากการมีภาระผูกพันต้องชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยตามสัญญาเช่าการเงิน (Financial Lease)

แหล่งเงินทุนส่วนใหญ่ของบริษัทในการจัดซื้อรถยนต์เพื่อให้เช่าจะอยู่ในรูปแบบสัญญาเช่าการเงิน (Financial Lease) กับสถาบันการเงินต่างๆ ในขณะที่กระแสเงินสดรับจากการดำเนินธุรกิจประมาณร้อยละ 60-70 จะมาจากค่าเช่ารถยนต์ระยะยาวที่ได้ในแต่ละเดือนตลอดอายุสัญญาที่ทำกับลูกค้า ส่วนใหญ่ระยะเวลาของสัญญาเช่ากับ 3 - 5 ปี และกระแสเงินสดรับอีกร้อยละ 30 - 40 จะได้จากการขายรถยนต์เมื่อหมดอายุสัญญา ด้วยลักษณะของกระแสเงินสดรับดังกล่าว บริษัทจึงจัดทำสัญญาเช่าการเงิน โดยมีระยะเวลาของสัญญาประมาณ 3 - 5 ปี และจ่ายชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยเป็นรายเดือนเท่ากันทุกเดือน โดยสัญญาส่วนใหญ่จะมีการชำระในลักษณะเงินก้อน (Balloon Payment) ในงวดสุดท้าย เพื่อให้สอดคล้องกับกระแสเงินสดรับจากการขายรถยนต์เมื่อหมดสัญญา อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงมีความเสี่ยงจากการที่กระแสเงินสดรับจากการดำเนินงานจะไม่สอดคล้องกับงวดการชำระเงินตามสัญญาเช่าการเงิน หากเกิดเหตุการณ์ไม่ปกติ ซึ่งอาจเกิดขึ้นได้จาก 1) ลูกค้าขอต่ออายุสัญญาเช่าเมื่อหมดอายุสัญญา ซึ่งจะทำให้บริษัทไม่มีกระแสเงินสดรับจากการขายรถยนต์ เพื่อนำไปชำระเงินก้อนสุดท้าย (Balloon) ของสัญญาเช่าการเงิน 2) ลูกค้าชำระเงินล่าช้า ไม่ชำระเงิน หรือยกเลิกสัญญากลางคัน หรือ 3) บริษัทไม่สามารถขายรถยนต์ที่หมดอายุสัญญาเช่าได้ในเวลาที่ต้องการ

ในกรณีที่ลูกค้าขอต่ออายุสัญญานั้น มีเพียงส่วนน้อยและเป็นการขอต่ออายุส่วนใหญ่ประมาณไม่เกิน 1 ปี ส่วนกรณีที่ลูกค้ายกเลิกสัญญากลางคัน บริษัทจะได้กระแสเงินสดรับจากค่าปรับยกเลิกสัญญา แต่หากเป็นกรณีลูกค้าหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจยกเลิกสัญญากลางคัน บริษัทจะไม่สามารถเรียกร้องค่าปรับได้ เนื่องจากในสัญญาให้เช่ากับหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจนั้น จะกำหนดเงื่อนไขให้ผู้เช่าสามารถยกเลิกสัญญาได้ โดยผู้ให้เช่าจะไม่เรียกร้องค่าเสียหายใดๆ อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่เคยประสบปัญหาการยกเลิกสัญญากลางคันจากหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจแต่อย่างใด

ทั้งนี้ กรณีลูกค้าชำระเงินล่าช้า ไม่ชำระเงิน ยกเลิกสัญญากลางคัน หรือบริษัทไม่สามารถขายรถยนต์ที่หมดอายุสัญญาเช่าได้ตามเวลาที่ต้องการ บริษัทจะมีความเสี่ยงที่ไม่สามารถชำระคืนค่าวงจรรายเดือนหรือเงินก้อน (Balloon Payment) ได้ บริษัทอาจจะต้องขอ Refinance สินเชื่อ หรือยืดระยะเวลาการจ่ายไป โดยในอดีตที่ผ่านมาอาจจะมีเกิดขึ้นบ้างบางครั้งแต่ก็เป็นรายการที่มีมูลค่าไม่สูงนัก เนื่องจากบริษัทมีมาตรการในการคัดเลือกลูกค้าอย่างเข้มงวดและระมัดระวัง โดยมีการตรวจสอบชื่อเสียงในอุตสาหกรรมและวิเคราะห์ผลประกอบการและฐานะทางการเงินในอดีตจนถึงปัจจุบันของลูกค้าทุกราย เพื่อประเมินความน่าเชื่อถือความสามารถในการชำระค่าบริการ ซึ่งลูกค้าของบริษัทล้วนแต่เป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ทั้งบริษัทไทยและบริษัทข้ามชาติที่มีชื่อเสียง รวมถึงหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจต่างๆ ที่มีความน่าเชื่อถือและมีฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่ง นอกจากนี้ บริษัทมีช่องทางการขายรถยนต์มือสองที่หลากหลาย และผู้บริหารมีประสบการณ์ในการขายรถยนต์มือสองมายาวนาน จึงเชื่อว่าการที่บริษัทไม่สามารถขายรถยนต์ที่หมดอายุสัญญาเช่าได้ตามเวลาที่ต้องการ และส่งผลให้ประสบกับปัญหาขาดสภาพคล่องจนไม่สามารถปฏิบัติตามภาระผูกพันตามสัญญาเช่าการเงินนั้นอยู่ในระดับที่ค่อนข้างต่ำ โดยในอดีตที่ผ่านมาบริษัทก็ยังไม่เคยผิดนัดชำระหนี้ตามสัญญาเช่าการเงินใดๆ แต่อย่างใด

3.22 ความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

รายได้เช่ารถยนต์ของบริษัทกว่าร้อยละ 80 เป็นรายได้จากสัญญาเช่าระยะยาว ซึ่งมีอัตราค่าเช่าคงที่ตลอดอายุสัญญา 3-5 ปี ทำให้บริษัทมีรายได้ที่ค่อนข้างแน่นอน ในขณะที่ต้นทุนการกู้ยืมเงินเพื่อจัดหารถยนต์ของบริษัทจะทำในรูปแบบเงินกู้ยืมระยะยาวและสัญญาเช่าทางการเงิน ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ตลอดอายุสัญญาที่กู้ยืมเงินเช่นกัน อย่างไรก็ตาม บางช่วงเวลาที่บริษัทอาจมีการกู้ยืมเงินระยะสั้นที่ขึ้นอยู่กับดอกเบี้ยต้องตลาด แต่บริษัทมีมาตรการบริหารจัดการความเสี่ยงจากการ MISMATCH ของอัตราดอกเบี้ย และระยะเวลาการกู้ยืม เพื่อให้ได้ต้นทุนทางการเงินที่เหมาะสมภายใต้ความเสี่ยงที่สามารถควบคุมได้

3.23 ความเสี่ยงด้านความสามารถในการชำระหนี้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นอยู่ที่ 8.15 เท่า อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้นอยู่ที่ 7.52 เท่า โดยทั้งสองอัตราส่วนถือว่าอยู่ในระดับที่สูงเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งในอุตสาหกรรมที่มีลักษณะการประกอบธุรกิจคล้ายกัน นอกจากนั้นบริษัทยังมีอัตราส่วนความสามารถในการชำระภาระผูกพัน (Debt Service Coverage Ratio : DSCR) เท่ากับ 1 เท่า บริษัทจึงมีความเสี่ยงที่จะไม่สามารถชำระหนี้ได้ อย่างไรก็ตามสัญญากู้ยืมเงินและสัญญาเช่าทางการเงินกับสถาบันการเงินส่วนใหญ่มีระยะเวลาการผ่อนชำระประมาณ 3-5 ปี ประกอบกับบริษัทมีสัญญาเช่าระยะยาวที่ถูกออกแบบให้มีกระแสเงินสดสอดคล้องกับการจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมและสัญญาเช่าทางการเงินในทุกๆเดือน นอกจากนั้นบริษัทยังมีการติดตามการจ่ายหนี้เพื่อให้ผู้เช่าชำระค่าเช่าตรงเวลา รวมถึงมีการศึกษาและประเมินความเสี่ยงของลูกค้าก่อนรับลูกค้าเพื่อให้แน่ใจได้ว่าบริษัทจะมีกระแสเงินสดรับจากรายได้ค่าเช่า เพียงพอที่จ่ายภาระผูกพันในแต่ละเดือน อีกทั้งบริษัทเชื่อมั่นว่าหากลูกค้าชำระเงินล่าช้า ไม่ชำระเงิน ยกเลิกสัญญากลางคัน หรือบริษัทไม่สามารถขายรถยนต์ที่หมดอายุสัญญาเช่าได้ทันตามเวลาที่ต้องการ ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อความสามารถในการชำระหนี้ของบริษัท บริษัทอาจเจรจาขอ Refinance หรือยืดระยะเวลาการผ่อนชำระออกไประยะหนึ่งได้ เนื่องจากทั้งสัญญากู้ยืมเงินและสัญญาเช่าทางการเงินล้วนมีรถยนต์เป็นหลักประกัน และส่วนใหญ่มีการค้ำประกันส่วนบุคคลโดยนายทรงวิทย์ ฐิติปัญญา และนางปริญดา วงศ์วิวัฒน์ อีกทั้งบริษัทจะมีกระแสเงินสดรับจากการขอคืนภาษีจากกรมสรรพากร ซึ่งหากบริษัทได้รับเงินภาษีหัก ณ จ่ายและภาษีมูลค่าเพิ่มจากกรมสรรพากร ก็จะช่วยเสริมสภาพคล่องของบริษัทอีกทางหนึ่ง

3.24 ความเสี่ยงเกี่ยวข้องกับข้อปฏิบัติและข้อกำหนดในสัญญาเงินกู้ และสัญญาเช่าทางการเงิน

บริษัทมีสัญญากู้ยืมเงินและสัญญาเช่าทางการเงินกับสถาบันการเงินทั้งหมด 12 แห่ง ซึ่งแต่ละแห่งมีเงื่อนไขการดำรงอัตราส่วนทางการเงินโดยสรุปดังนี้

อัตราส่วนทางการเงิน	ข้อกำหนด
อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (DEBT SERVICE COVERAGE RATIO)	ไม่น้อยกว่า 1.00 – 1.10 เท่า
อัตราหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	ไม่เกิน 5.50 – 6.50 เท่า
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อกำไรก่อนดอกเบี้ยจ่าย ภาษีเงินได้ ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย (interest bearing debt to EBITDA) (เท่า)	ไม่เกิน 4.75 เท่า

ในปี 2563 บริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขการดำรงอัตราส่วนทางการเงินดังกล่าวได้ บริษัทจึงได้เจรจาเพื่อขอผ่อนผันการปฏิบัติตามข้อกำหนดการดำรงอัตราส่วนทางการเงินในสัญญากับสถาบันการเงินทุกแห่ง เพื่อไม่ให้ถือเป็นเหตุให้บริษัทผิดเงื่อนไขในสัญญา และบริษัทก็ได้รับหนังสือผ่อนผันการปฏิบัติตามเงื่อนไขดังกล่าวเป็นลายลักษณ์อักษรจากสถาบันการเงินเรียบร้อยแล้ว เนื่องจากบริษัทมีประวัติการจ่ายชำระหนี้ที่ดี และสม่ำเสมอมาโดยตลอด

สถาบันการเงินได้อนุมัติผ่อนผันเงื่อนไขดังกล่าวเป็นลักษณะรายปีเท่านั้น หากบริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขดังกล่าวได้ในปีต่อไป บริษัทก็ต้องขอผ่อนผันต่อไป และอำนาจการผ่อนผันเงื่อนไขการดำรงอัตราส่วนทางการเงินเป็นอำนาจของสถาบันการเงิน ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงที่อาจจะไม่ได้รับการผ่อนผันจากสถาบันการเงินในปีต่อไป ซึ่งอาจส่งผลให้บริษัทต้องทำการเพิ่มทุน หรือขายรถยนต์ เพื่อนำเงินมาจ่ายคืนหนี้สินตามสัญญาเงินกู้และสัญญาเช่าทางการเงิน เพื่อให้บริษัทสามารถกลับมาปฏิบัติตามเงื่อนไขตามสัญญาได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้รับการผ่อนผันจากสถาบันการเงินมาโดยตลอดเนื่องจากบริษัทมีประวัติการชำระหนี้ที่ดี ตรงต่อเวลา รวมถึงบริษัทดำเนินธุรกิจมาอย่างยาวนาน จึงสร้างความเชื่อมั่นให้แก่สถาบันการเงินในการผ่อนผันการไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขการดำรงอัตราส่วนทางการเงินของบริษัทตลอดมา บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าจะได้รับความสนับสนุน และรับผ่อนผันจากสถาบันการเงินต่อไปในอนาคต ตราบที่บริษัทยังสามารถชำระหนี้สินได้ตามเงื่อนไขที่กำหนด

3.25 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องของผู้ถือหุ้น

บริษัทมีอัตราส่วนสภาพคล่อง ในปี 2560 2561 2562 และ 2563 เท่ากับ 0.35 เท่า 0.28 เท่า 0.22 เท่า และ 0.21 เท่า ตามลำดับ ซึ่งอัตราส่วนดังกล่าวต่ำกว่าระดับที่ 1 เท่า แต่เนื่องจากสินทรัพย์หมุนเวียนที่แสดงในงบการเงินของบริษัทไม่ได้รวมค่าเช่ารถยนต์ระยะยาวที่มีอัตราค่าเช่าคงที่แน่นอนและมีกำหนดชำระที่แน่นอนภายใน 1 ปี (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีค่าเช่าตามสัญญาเช่าระยะยาวที่จะถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี จำนวนประมาณ 2,186 ล้านบาท) และรายได้จากการขายรถยนต์เมื่อหมดสัญญาภายใน 1 ปีข้างหน้า ในขณะที่หนี้สินหมุนเวียนได้รวมหนี้สินที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปีทั้งหมด ซึ่งในความเป็นจริง บริษัทจะบริหารจัดการให้มีกระแสเงินสดรับจากรายได้ค่าเช่าระยะยาวและรายได้จากการขายรถยนต์หมดสัญญา ให้สอดคล้องกับจำนวน

เงินที่ต้องจ่ายชำระคืนหนี้เงินกู้ ค่างวดตามสัญญาเช่าทางการเงินรวมถึงเงินก้อนสุดท้าย (BALLOON) ในทุกเดือนตลอดอายุสัญญา 3-5 ปีเช่นกัน ซึ่งหากรวมรายได้ค่าเช่าและรายได้ขายรถยนต์ที่จะได้รับภายใน 1 ปีข้างหน้า จะเห็นได้ว่าอัตราส่วนสภาพคล่องของบริษัทอยู่ในระดับที่เกิน 1.00 เท่า บริษัทจึงเชื่อว่าจะไม่มีความเสี่ยงด้านสภาพคล่องในอนาคต

อีกทั้ง บริษัทกำลังอยู่ระหว่างขอรับเงินภาษีหัก ณ ที่จ่ายของปีภาษี 2562 จำนวน 121 ล้านบาท และภาษีมูลค่าเพิ่มจำนวน 236 ล้านบาท คืนจากกรมสรรพากร ในอดีตที่ผ่านมาบริษัทได้รับคืนเงินภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืนจากกรมสรรพากรมาโดยตลอดตั้งแต่ปีภาษี 2559-2561 ซึ่งหากบริษัทได้รับเงินภาษีหัก ณ ที่จ่ายและภาษีมูลค่าเพิ่มจำนวนที่กล่าวมาคืนจากกรมสรรพากร ก็จะช่วยเสริมสภาพคล่องของบริษัทอีกทางหนึ่ง

3.26 ความเสี่ยงจากความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อเงินกู้ยืม-เช่าซื้อยานพาหนะ จากสถาบันการเงิน และความเสี่ยงจากการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

เนื่องจากการจัดซื้อรถยนต์เพื่อให้เช่าส่วนใหญ่ของบริษัท บริษัทได้ใช้แหล่งเงินทุนจากเงินกู้ยืมหรือการทำสัญญาเช่าทางการเงินกับสถาบันการเงินทั้งสิ้น หรือประมาณร้อยละ 100 ของมูลค่ารถยนต์ ซึ่งหากสถาบันการเงินเพิ่มความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อเงินกู้ยืม-เช่าซื้อรถยนต์ เป็นผลให้บริษัทไม่สามารถใช้เงินกู้ยืมหรือการเช่าซื้อจากสถาบันการเงินในการจัดซื้อรถยนต์เพื่อให้เช่าได้ในอัตราร้อยละ 100 ของมูลค่าจัดซื้อ อาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของ บริษัท และเนื่องจากบริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นที่สูง มีอัตราสภาพคล่องต่ำ และประกอบกับมีความเสี่ยงด้านความสามารถในการชำระหนี้ จึงอาจเป็นอุปสรรคในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในเวลาที่เป็น ซึ่งทำให้บริษัทอาจต้องหาแหล่งเงินทุนอื่นเพื่อใช้ในการจัดซื้อรถยนต์เพื่อให้เช่า

ความเสี่ยงของตราสาร

(1) ความเสี่ยงด้านเครดิต (Credit Risk)

ความเสี่ยงด้านเครดิต หมายถึง ความเสี่ยงที่ผู้ออกหุ้นกู้ อาจจะไม่สามารถจ่ายดอกเบี้ย หรือไม่สามารถคืนเงินต้น หรือเงินลงทุนไม่ว่าด้วยเหตุใดๆ และเมื่อผู้ออกหุ้นกู้หยุดจ่ายดอกเบี้ย หรือเงินต้นก็เป็นการผิดนัดชำระหนี้หุ้นกู้ (default) ซึ่งหากผู้ออกหุ้นกู้ตกเป็นบุคคลล้มละลายหรือผู้ผิดนัดชำระหนี้หุ้นกู้ ผู้ถือหุ้นกู้และเจ้าหนี้อื่นของบริษัทผู้ออกหุ้นกู้จะมีบุริมสิทธิเหนือผู้ถือหุ้นของบริษัทผู้ออกหุ้นกู้

บริษัท ชินเนอร์เจติก ออโต้ เพอร์ฟอร์แมนซ์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นผู้ออกหุ้นกู้ ไม่ได้รับการจัดอันดับความน่าเชื่อถือ ผู้ลงทุนจึงควรศึกษาข้อมูล ผลการดำเนินการของบริษัทผู้ออกหุ้นกู้ และควรติดตามข้อมูลข่าวสารของบริษัทผู้ออกหุ้นกู้อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ผู้ลงทุนสามารถติดตามข้อมูลได้จากเว็บไซต์สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (สำนักงาน ก.ล.ต.) หรือสมาคมตลาดตราสารหนี้ไทย

(2) ความเสี่ยงด้านราคา (Price Risk)

เมื่อผู้ถือหุ้นกู้ต้องการขายหุ้นกู้ก่อนวันครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ หุ้นกู้ อาจขายได้ต่ำกว่ามูลค่าที่ตราไว้หรือราคาที่ซื้อ มา ซึ่งขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ ตัวอย่างเช่น การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยในตลาด นโยบายของธนาคาร แห่งประเทศไทย สภาวะเศรษฐกิจโดยรวม อัตราเงินเฟ้อ อายุของหุ้น และอุปสงค์ส่วนเกินหรือส่วนขาดของหุ้นกู้ เป็นต้น ผู้ถือหุ้นกู้ อาจได้รับผลกระทบจากความผันผวนของราคาหุ้นกู้ ในกรณีที่มีการซื้อขายตราสารก่อนครบ กำหนดไถ่ถอน ทั้งนี้ โดยทั่วไปราคาของหุ้นกู้ที่มีอายุคงเหลือยาวกว่าจะได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงอัตรา ดอกเบี้ยในตลาดมากกว่า

(3) ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง (Liquidity Risk)

เมื่อผู้ถือหุ้นกู้ประสงค์จะขายหุ้นกู้ในตลาดรองก่อนครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ ผู้ถือหุ้นกู้ อาจไม่สามารถขายหุ้นกู้ได้ ทันทีในราคาที่ตนเองต้องการเนื่องจากการซื้อขายเปลี่ยนมือของตราสารในตลาดรองอาจมีไม่มาก ทั้งนี้ ผู้ออกหุ้นกู้ ไม่ได้นำหุ้นกู้ไปซื้อขายในตลาดตราสารหนี้ (BEX) ผู้ถือหุ้นกู้สามารถซื้อขายหุ้นกู้ในตลาดรองได้กับผู้ค้าตราสารหนี้ หรือนิติบุคคลอื่นใดที่มีใบอนุญาตค้าหลักทรัพย์อันเป็นตราสารแห่งหนึ่ง นอกจากนี้ ผู้ถือหุ้นกู้ อาจไม่สามารถขายหุ้น กู้ในตลาดรองก่อนครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ได้ เนื่องจากผู้ออกหุ้นกู้ได้จัดซื้อจำกัดการโอนไว้กับสำนักงาน ก.ล.ด. ให้จำกัดการโอนหุ้นกู้เฉพาะภายในกลุ่มนักลงทุนสถาบัน และ/หรือผู้ลงทุนรายใหญ่ ตามความหมายในประกาศ คณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ว่าด้วยการกำหนดบทนิยามในประกาศเกี่ยวกับการออกและ เสนอขายตราสารหนี้ทุกประเภท

(4) ความเสี่ยงด้านหลักประกัน (Collateral Risk)

ความเสี่ยงในกรณีที่มีการบังคับจำหน่ายทรัพย์สินหลักประกันขายทอดตลาดเพื่อชำระหนี้ ตามเอกสารแนบท้าย ของข้อกำหนดสิทธิหุ้นกู้ ซึ่งหลักประกัน คือ หุ้นสามัญของ บริษัท โตโยต้า แอพยูไนต์ จำกัด ผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ และผู้ถือหุ้นกู้จะต้องดำเนินการตามวิธีการและเงื่อนไขที่กำหนดสิทธิหุ้นกู้ สัญญาหลักประกันที่เกี่ยวข้อง และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง มิเช่นนั้น สิทธิของผู้ถือหุ้นกู้ที่เกี่ยวข้องในการได้รับชำระหนี้ทั้งหมดหรือบางส่วนภายใต้ หุ้นกู้ อาจได้รับผลกระทบในทางลบอย่างมีนัยสำคัญ ถึงแม้มูลค่าทรัพย์สินที่เป็นหลักประกันต่อมูลหนี้หุ้นกู้นี้เท่ากับ 1.50 (หนึ่งจุดห้าศูนย์) : 1 (หนึ่ง) การลงทุนในหุ้นกู้ยังคงมีความเสี่ยงที่มูลค่าหลักประกันอาจลดลงซึ่งเป็นผล มาจากการลดลงของราคาตลาดของทรัพย์สิน และ/หรือ ลดลงจากสาเหตุอื่นใดที่มีอาจคาดการณ์ได้ ณ วันที่ออก หุ้นกู้

อย่างไรก็ตามหุ้นกู้ที่ออกและเสนอขายครั้งนี้ได้กำหนดเงื่อนไขให้ผู้ออกหุ้นกู้ต้องจัดให้มีการประเมินมูลค่าทรัพย์สิน ที่เป็นหลักประกันโดยผู้ประเมินมูลค่าทรัพย์สินอิสระจำนวน 1 ราย ภายใน 12 เดือนนับจากวันประเมินราคา ทรัพย์สินที่เป็นหลักประกันครั้งล่าสุดตลอดอายุหุ้นกู้ นอกจากนั้นในกรณีที่มีเหตุให้เชื่อได้ว่า มูลค่าของหลักประกัน มีการเสื่อมค่าลง ผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้จะทำการหนังสือถึงผู้ออกหุ้นกู้ให้มีการจัดทำ การประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่เป็น หลักประกันขึ้นใหม่ และหากมูลค่าหลักประกันลดลงต่ำกว่าเงื่อนไขที่กำหนด ผู้ออกหุ้นกู้จะต้องเปลี่ยนหลักประกัน หรือหาทรัพย์สินทดแทนตามรายละเอียดในข้อ 6.4 ของข้อกำหนดสิทธิหุ้นกู้ เพื่อเป็นประกันการชำระหนี้หุ้นกู้ เพิ่มเติมให้แล้วเสร็จภายใน 10 วันทำการนับแต่วันที่ผู้ออกหุ้นกู้ได้รับหนังสือจากผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้

ทั้งนี้ หากเกิดกรณีการบังคับจำหน่ายทรัพย์สินเพื่อชำระหนี้และมีการบังคับขายหลักประกันในราคาที่ต่ำกว่าราคา ประเมินเกินกว่าร้อยละ 33 ผู้ถือหุ้นกู้จะมีความเสี่ยงจากการไม่ได้รับชำระหนี้คืนเต็มจำนวน

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ดังนี้

1. ทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

รายการ	ณ 31 ธันวาคม					
	2561		2562		2563	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ที่ดิน	5.89	0.05	5.89	0.05	5.89	0.06
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	38.07	0.33	35.47	0.3	33.05	0.31
รถยนต์เพื่อเช่าและยานพาหนะ	11,328.12	99.49	11,770.51	99.54	10,589.84	99.55
เครื่องใช้และอุปกรณ์สำนักงาน	13.42	0.12	12.14	0.1	8.92	0.08
เครื่องมือช่าง	1.1	0.01	0.79	0.01	0.17	0.00
อาคารระหว่างทำ	0	0	0	0	0	0.00
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์-สุทธิ	11,386.60	100	11,824.80	100	10,637.87	100

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 2563 บริษัทไม่มีบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วม

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่ยังไม่สิ้นสุด ซึ่งอาจมีผลกระทบทางด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5.00 ของส่วนของผู้ถือหุ้น หรือต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

ชื่อบริษัท	: บริษัท ซินเนอร์เจติก ออโต้ เพอร์ฟอร์แมนซ์ จำกัด (มหาชน)
ชื่อบริษัท (ภาษาอังกฤษ)	: Synergetic Auto Performance Public Company Limited
ชื่อย่อ	: ASAP
ประเภทธุรกิจ	: ผู้ประกอบการธุรกิจรถยนต์ให้เช่า
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107559000371
ทุนจดทะเบียน	: 363,000,000.00 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 362,999,986.00 บาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้	: หุ้นละ 0.50 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 149 หมู่ที่ 3 ถนนเทพารักษ์ ตำบลเทพารักษ์ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
โทรศัพท์	: สำนักงานใหญ่ 0-2091-8181 / Call Center 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 โครงการปรีชาคอมเพล็กซ์ 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

สถาบันการเงินที่ติดต่อ
ประจำ

1. ธนาคารธนชาติ จำกัด (มหาชน)
2. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)
3. ธนาคารไอซีบีซี (ไทย) จำกัด (มหาชน)
4. ธนาคาร ซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน)
5. ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)
6. บริษัท โตโยต้า ลิสซิ่ง (ประเทศไทย) จำกัด
7. บริษัท ลิสซิ่งกลสิกรไทย จำกัด
8. ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)

บริษัท ชินเนอร์เจติก ออโต้ เพอร์ฟอร์แมนซ์ จำกัด (มหาชน)

ส่วนที่ 2

การจัดการและการกำกับดูแลกิจการ

7. ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น

7.1 หลักทรัพย์ของบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีทุนจดทะเบียนเท่ากับ 363,000,000 บาท เรียกชำระแล้ว 362,999,986 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 725,999,972 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท

7.2 ผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 รายชื่อผู้ถือหุ้นของบริษัทที่ปรากฏในสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้นเป็นดังนี้

ผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
1. กลุ่มครอบครัวคุณทรงวิทย์ และคุณปริญดา		
1.1 บริษัท ไตโยต้า แอท ยูไนเต็ด จำกัด ¹⁾	181,500,000	25.00
1.2 บริษัท แอท โฮลดิ้ง จำกัด ²⁾	181,500,000	25.00
1.3 นางปริญดา วงศ์วิวัฒน์	65,133,900	8.97
1.4 นายทรงวิทย์ฐิติปัญญา	53,900,000	7.42
2. นายทวีจักร จุฬางกูร	95,345,700	13.13
3. นายณนรินทร์ โภคทรัพย์	4,950,000	0.68
4. นายฐิติภูมิ สิงห์สา	4,125,500	0.57
5. นายวรศักดิ์ โฉมินวิวัฒน์	4,077,400	0.56
6. นายภาณุวิทย์ กลิ่นประทุม	4,004,400	0.55
7. นางจิรพันธ์ อุตมาณี	3,945,420	0.54
8. นายทวี กุลเลิศประเสริฐ	3,462,000	0.48
9. นายธีรวัฒน์ ตั้งเฉลิมกุล	3,410,000	0.47
10. นายประยุทธ เทพมังกร	3,058,500	0.42
รวม	608,412,820	83.79
ผู้ถือหุ้นอื่น	117,587,152	16.21
รวมทั้งสิ้น	725,999,972	100.00

¹⁾ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัท ไตโยต้า แอท ยูไนเต็ด จำกัด (“ไตโยต้าแอท”) มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 115.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 11.50 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10.00 บาท โดยมีรายชื่อผู้ถือหุ้น ดังนี้

ผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
1. นายทรงวิทย์ ฐิติปัญญา	4,025,000	35.00
2. นางปริญดา วงศ์วิวัฒน์	4,025,000	35.00
3. นายศรุต ฐิติปัญญา ^{1), 2)}	1,150,000	10.00
4. นางสาวพิชชาภัสร์ ฐิติปัญญา ²⁾	1,150,000	10.00
5. เด็กหญิงพิมพ์พิศา ฐิติปัญญา ²⁾	1,149,997	10.00
6. นางสาวพอรินา เดชดำรง	1	0.00
7. นางมุกดา นามพาณิชย์กุล	1	0.00
8. นางสุภาณี ฐิติปัญญา	1	0.00
รวม	11,500,000	100.00

หมายเหตุ:

- ¹⁾ นายศรุต ฐิติปัญญา ชื่อเดิม คือ นายณพวัต ฐิติปัญญา (เปลี่ยนชื่อเมื่อวันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2558)
 - ²⁾ นายศรุต ฐิติปัญญา นางสาวพิชชาภัสร์ ฐิติปัญญา และเด็กหญิงพิมพ์พิศา ฐิติปัญญา เป็นบุตรของนายทรงวิทย์ ฐิติปัญญา และนางปริญดา วงศ์วิวัฒน์
- 2) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัท แอท ไฮลด์อิง จำกัด ("แอทไฮลด์อิง") มีทุนจดทะเบียน 1.00 ล้านบาท และทุนชำระแล้ว 0.25 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 0.10 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10.00 บาท โดยมีรายชื่อผู้ถือหุ้น ดังนี้

ผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
1. นางปริญดา วงศ์วิวัฒน์	40,000	40.00
2. นายทรงวิทย์ ฐิติปัญญา	30,000	30.00
3. นายศรุต ฐิติปัญญา	10,000	10.00
4. นางสาวพิชชาภัสร์ ฐิติปัญญา	10,000	10.00
5. เด็กหญิงพิมพ์พิศา ฐิติปัญญา	10,000	10.00
รวม	100,000	100.00

7.3 นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 60 ของกำไรสุทธิจากงบเฉพาะกิจการ ภายหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคล และเงินสำรองต่างๆ ทุกประเภทตามที่กำหนดไว้ในกฎหมายและข้อบังคับของบริษัท อย่างไรก็ตาม การจ่ายเงินปันผลดังกล่าวอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ขึ้นอยู่กับความจำเป็น และความเหมาะสมอื่นๆ ตามที่คณะกรรมการบริษัทเห็นสมควร ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลประจำปีจะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น เว้นแต่เป็นการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล ซึ่งคณะกรรมการบริษัทอาจอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลได้เป็นครั้งคราวเมื่อเห็นว่าบริษัทมีกำไรพอที่จะทำเช่นนั้นได้ และให้รายงานการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลดังกล่าวให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบในคราวถัดไป

7.4 ยอดหนี้คงค้างตราสารหนี้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทไม่มียอดคงค้างตราสารหนี้ใดๆ