

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท มิตรสิบลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ประกอบธุรกิจจำหน่ายและให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถแท็กซี่และรถเพื่อการพาณิชย์ โดยบริษัทใช้นโยบายมุ่งเน้นการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถแท็กซี่ เฉพาะรุ่นที่ได้รับความนิยมในอุตสาหกรรมรถแท็กซี่ มิเตอร์ เช่น รถยนต์โตโยต้า รุ่นฮัสติส เป็นต้น บริษัทกำหนดระยะเวลาของสัญญาสำหรับรถใหม่ป้ายแดงไว้ที่ ประมาณ 4-5 ปี และกำหนดระยะเวลาสัญญาสำหรับรถมือสองประมาณ 2-5 ปี และบริษัทมีการให้บริการทำสินเชื่อใหม่ หรือการจัดรีไฟแนนซ์ กับลูกค้าที่ซื้อรถแท็กซี่ของบริษัท รวมทั้งบริษัทมีการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อกับลูกค้าภายนอกบริษัท เช่น ลูกค้าที่สนใจสินเชื่อจากเด็ทท์รอลท์ทัวไป เป็นต้น และบริษัทยังมีบริการสินเชื่อเช่าซื้อเพื่อการพาณิชย์ เช่น รถสองแถวโดยสารประจำทาง เป็นต้น เนื่องจากบริษัทเล็งเห็นว่าการประกอบธุรกิจเหล่านี้ ผู้ให้บริการจำเป็นต้องได้รับสัมปทานในการเดินรถ ดังนั้นผู้ให้บริการเหล่านั้นจะมีรายได้จากการดำเนินงานที่มั่นคง แน่นนอน ส่งผลให้สามารถผ่อนชำระหนี้ได้อย่างสม่ำเสมอ

นอกจากนี้ บริษัทยังมีบริการเพิ่มเติมอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ เช่น การต่อภาษีรถยนต์ การต่ออายุการใช้งานมิเตอร์รถแท็กซี่ การต่ออายุประกันภัย พรบ. (การประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับ) และการให้บริการสินเชื่อกรรมกรรมประกันภัยแก่รถแท็กซี่ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า โดยบริษัทมีการออกจดหมายแจ้งเตือนไปยังลูกค้าเพื่อให้ลูกค้าเข้ามาทำการเตรียมเอกสารต่างๆ พร้อมทั้งชำระเงิน ซึ่งทางบริษัทจะเตรียมชุดเอกสารต่างๆ ให้แก่ลูกค้าเพื่อไปดำเนินการต่อที่กรมขนส่งด้วยตนเองต่อไป และในเดือนเมษายน ปี 2561 บริษัทได้เปิดการให้บริการสินเชื่อแบบรับซื้อบัญชีลูกหนี้การค้า/รับโอนสิทธิเรียกร้อง (Factoring) ซึ่งเป็นการให้บริการสินเชื่อกับกลุ่มลูกค้าที่ต้องการเพิ่มสภาพคล่องในการดำเนินการ

1.2 วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย และกลยุทธ์การดำเนินงาน

วิสัยทัศน์

เป็นผู้พัฒนาธุรกิจแท็กซี่ไทยอย่างครบวงจร มุ่งสู่การเป็นผู้นำด้านการให้บริการและส่งเสริมอาชีพผู้ขับขี่รถแท็กซี่ให้มั่นคงและยั่งยืนเพื่อก้าวสู่ระดับมาตรฐานสากล

พันธกิจ

- เป็นศูนย์รวมการจัดจำหน่ายรถแท็กซี่และการจัดสินเชื่อรถแท็กซี่ รวมถึงการจัดสินเชื่อเพื่อการพาณิชย์ และสินเชื่อประเภทอื่นๆที่มีประสิทธิภาพ โดยการให้บริการในรูปแบบ “One-stop service” ทั้งในกรุงเทพฯ และ ปริมณฑล รวมถึงหัวเมืองใหญ่ในต่างจังหวัด
- เป็นบริษัทที่มีระบบการบริหารงานที่โปร่งใสโดยยึดหลัก “ธรรมาภิบาล” ต่อบุคคลภายในบริษัท ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholders) หน่วยงานราชการและองค์กรพันธมิตรภายนอก

ค่านิยมองค์กร

ค่านิยมองค์กร (Core values) เป็นหลักในการดำเนินงานของบริษัท ซึ่งพนักงานภายในองค์กรยึดถือและปฏิบัติในการทำงาน คือ หลักการทำงานแบบ “MITSIB” โดยมีความหมายดังต่อไปนี้

- M : Morality (ยึดมั่นคุณธรรม)
- I : Integrity (ซื่อสัตย์ สุจริต ปลอดคอร์รัปชัน)
- T : Teamwork (ทำงานเป็นทีม)

- S : Service mind (ให้บริการด้วยใจ)
- I : Identity (คงความเป็นเอกลักษณ์ที่ดี)
- B : Best (ทำให้ดีที่สุด)

เป้าหมาย

บริษัทมีเป้าหมายในการขยายธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์รับส่งสาธารณะประเภทแท็กซี่อย่างต่อเนื่องเพื่อให้บริษัทเป็นที่รู้จักในฐานะกิจการที่เกี่ยวข้องกับรถแท็กซี่อย่างแท้จริงโดยยึดหลักพิจารณาการให้บริการสินเชื่อแบบไม่ตรวจสอบเครดิตบูโร นอกจากนี้ บริษัทยังให้บริการเตรียมการต่อภาษีรถยนต์ ต่ออายุการใช้งานมิเตอร์รถแท็กซี่ ต่ออายุประกันภัย พรบ. ให้บริการสินเชื่อกรรมธรรม์ประกันภัย บริการจำหน่ายติดตั้งอุปกรณ์ตกแต่งรถแท็กซี่ และให้คำปรึกษาปัญหาเรื่องรถแท็กซี่ ซึ่งทำให้บริษัทเป็น One-stop service เกี่ยวกับด้านแท็กซี่อย่างแท้จริง โดยบริษัทมีเป้าหมายการดำเนินธุรกิจในด้านต่างๆ ดังนี้

- บริษัทมีแผนการขยายสาขาเพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้าออกไปให้กว้างขวางยิ่งขึ้น อันจะเป็นการเพิ่มรายได้จากการให้เช่าซื้อทั้งรถยนต์ใหม่และรถยนต์มือสอง
- บริษัทมีแผนการเปิดศูนย์ส่งเสริมความรู้และให้บริการปรึกษาด้านการซ่อม บำรุงรักษารถยนต์ โดยเฉพาะรถแท็กซี่ ซึ่งมีความแตกต่างจากรถยนต์ส่วนบุคคลทั่วไปที่มีการใช้งานที่ยาวนานและต่อเนื่องตลอดเวลา อีกทั้งรถแท็กซี่นิยมใช้เชื้อเพลิงประเภทแก๊สทั้งแบบ LPG หรือ NGV เพื่อประหยัดค่าใช้จ่าย จำเป็นต้องมีบุคลากรที่มีความรู้ความเข้าใจในระบบเชื้อเพลิงรถแท็กซี่เป็นอย่างดี
- บริษัทมีแผนการในการพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ความชำนาญในธุรกิจลิสซิ่งและบริการหลังการขายอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้บริษัทสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้ารถแท็กซี่ได้ในทุกๆด้าน สมกับเป็น One-stop service ของรถแท็กซี่อย่างแท้จริง

1.3 การเปลี่ยนแปลงและแผนการที่สำคัญ

บริษัท มิตรสืบ ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2546 ในนามของบริษัท มิตร 10 ลิสซิ่ง จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรกจำนวน 30 ล้านบาท โดยเริ่มจากธุรกิจจำหน่ายรถจักรยานยนต์พร้อมจัดสินเชื่อทางการเงิน ต่อมาบริษัทได้เปลี่ยนมาประกอบธุรกิจให้เช่าซื้อรถยนต์โดยมุ่งเน้นรถยนต์รับส่งสาธารณะประเภทแท็กซี่ และให้บริการเสริมต่างๆเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า รวมทั้งได้ขยายบริการไปยังธุรกิจที่เกี่ยวข้อง เช่น ธุรกิจการทำสินเชื่อใหม่ หรือรีไฟแนนซ์ เป็นต้น โดยผู้ก่อตั้งบริษัท คือกลุ่มยงค์สงวนชัยและเพื่อนนักธุรกิจ ต่อมาในวันที่ 20 สิงหาคม 2557 บริษัทได้เปลี่ยนชื่อจาก บริษัท มิตร 10 ลิสซิ่ง จำกัด เป็น บริษัท มิตรสืบ ลิสซิ่ง จำกัด

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2562 บริษัทมีทุนจดทะเบียน เท่ากับ 333,500,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 667,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 50 สตางค์ โดยมีทุนเรียกชำระแล้วเท่ากับ 250,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 500,000,000 หุ้น ทั้งนี้หุ้นสามัญส่วนที่เหลือ จำนวน 167,000,000 หุ้น บริษัทจะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนครั้งแรก

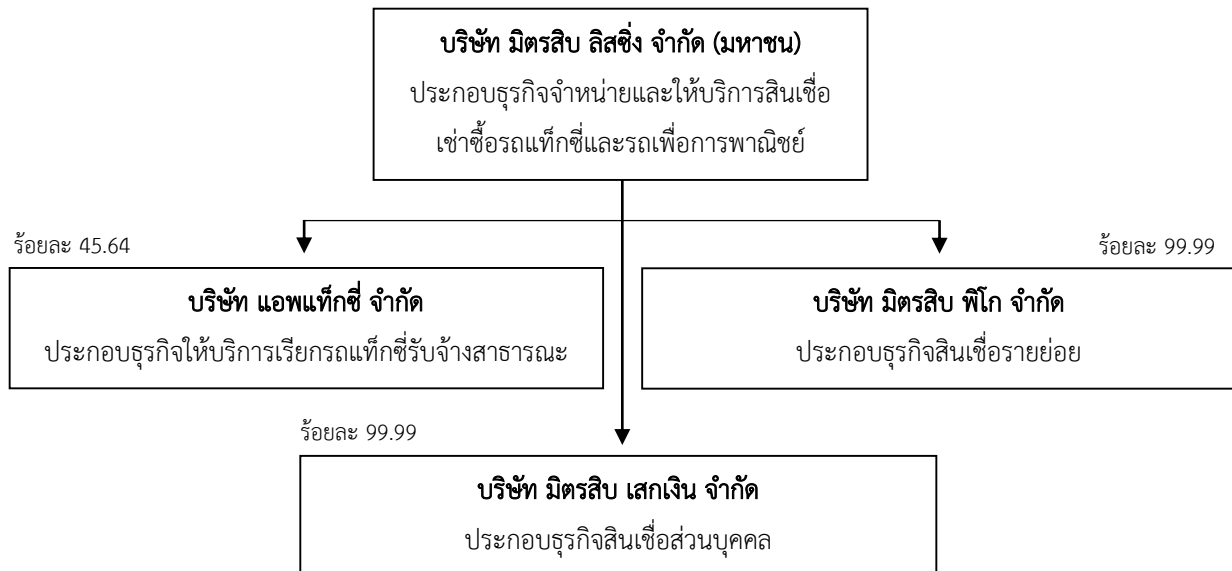
การเปลี่ยนแปลงและแผนการที่สำคัญของบริษัทที่ผ่านมาดังนี้

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
2546	เดือนพฤศจิกายน จัดตั้งบริษัทในนาม บริษัท มิตร 10 ลิสซิ่ง จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 30 ล้านบาท โดยบริษัทเน้นธุรกิจจำหน่ายรถจักรยานยนต์พร้อมจัดสินเชื่อทางการเงิน โดยมีกลุ่มลูกค้าเป็นผู้ที่พักอาศัยในเขตพื้นที่โรงงานอุตสาหกรรมบริเวณจังหวัดสมุทรปราการ
2547	เดือนมิถุนายนและเดือนกรกฎาคม บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 10 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 40 ล้านบาท และเป็นทุนจดทะเบียน 60 ล้านบาท โดยการเสนอขายผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการขยายสินเชื่อ

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
2552	บริษัทเริ่มดำเนินการจัดจำหน่ายรถแท็กซี่พร้อมจัดสินเชื่อทางการเงิน โดยรถแท็กซี่ที่บริษัทจัดจำหน่ายนั้นมีด้วยกัน 3 ประเภท ได้แก่ <ol style="list-style-type: none"> 1. รถแท็กซี่สี่ล้อ เป็นสิบล้อแท็กซี่ของบริษัทเอง มีคำว่า “บริษัท มิตรสิบลิสซิ่ง จำกัด” พร้อมทั้งโลโก้บริษัทติดข้างรถแท็กซี่ 2. รถแท็กซี่เขียวเหลือง เป็นรถแท็กซี่ส่วนบุคคล 3. รถแท็กซี่สหกรณ์อาสาสมัคร สีชมพูคาดเขียว
2554	บริษัทเริ่มให้บริการรับต่อทะเบียนรถยนต์ รับต่อพรบ. คุ้มครองผู้ประสภภัยทางรถยนต์ และให้บริการสินเชื่อกรรมกรรมประกันภัยในปีที่ 2 เป็นต้นไป ซึ่งเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้านอกจากนี้ บริษัทได้เริ่มทำธุรกิจจัดสินเชื่อทางการเงินรถประจำทางเป็นครั้งแรก โดยเป็นรถโดยสารที่มีเส้นทางเดินในระหว่างเขตจังหวัดสมุทรปราการและกรุงเทพฯ
2555	บริษัทเริ่มขยายธุรกิจจัดสินเชื่อใหม่ (รีไฟแนนซ์) ให้ลูกค้าของบริษัทที่เป็นลูกค้าที่มีประวัติดี มีการชำระค่างวดอย่างสม่ำเสมอ
2557	เดือนสิงหาคม บริษัทเปลี่ยนชื่อจาก “บริษัท มิตร 10 ลิสซิ่ง จำกัด” เป็น “บริษัท มิตรสิบลิสซิ่ง จำกัด”
2558	เดือนกันยายน บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 140 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 200 ล้านบาทโดยการเสนอขายผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการขยายสินเชื่อ
	เดือนธันวาคม บริษัทได้จดทะเบียนเพิ่มสาขา เพื่อเพิ่มช่องทางการติดต่อและรองรับความต้องการจากลูกค้า คือ สาขาบึงขังศิริจิต ถนนศรีนครินทร์ สาขาศรีนครินทร์ แบริ่ง ถนนศรีนครินทร์ สาขาเทพารักษ์ กม. 11 ถนนเทพารักษ์ และสาขาบางนา ถนนสุขุมวิท เพื่ออำนวยความสะดวกสำหรับลูกค้าที่ต้องการได้ป้ายทะเบียนจังหวัดกรุงเทพมหานคร
2560	เดือนมกราคม บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 50 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 250 ล้านบาทโดยการเสนอขายผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการขยายสินเชื่อ
	เดือนกุมภาพันธ์ บริษัทได้จดทะเบียนเพิ่มสาขา คือ สาขาสุขสวัสดิ์ ถนนสุขสวัสดิ์ เพื่อเพิ่มช่องทางการติดต่อและรองรับความต้องการจากลูกค้า และบริษัทได้พิจารณายกเลิกสาขาบางนา เนื่องจากบริษัทสามารถใช้สาขาสุขสวัสดิ์ในการจดป้ายทะเบียนจังหวัดกรุงเทพมหานคร
2560	เดือนเมษายน บริษัทได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และบริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 250 ล้านบาท เป็น 333.50 ล้านบาท โดยจัดสรรหุ้นจำนวน 83.50 ล้านบาท เท่ากับ 167 ล้านหุ้น เพื่อรองรับการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน และได้เปลี่ยนมูลค่าที่ตราไว้จากเดิมเป็น 0.50 บาทต่อหุ้น
2561	เดือนเมษายน บริษัทได้ยืนยันมติเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 250 ล้านบาท เป็น 333.50 ล้านบาท โดยจัดสรรหุ้นจำนวน 83.50 ล้านบาท เท่ากับ 167 ล้านหุ้น เพื่อรองรับการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน
	เดือนตุลาคม บริษัทได้จดทะเบียนเพิ่มสาขา คือ สาขารามอินทรา ถนนรามอินทรา เพื่อเพิ่มช่องทางการติดต่อและรองรับความต้องการจากลูกค้าโซนตะวันออกของกรุงเทพฯ
2562	เดือนเมษายน ที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี มีมติให้จัดตั้งบริษัท มิตรสิบลิสซิ่ง จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อผ่านโนไฟแนนซ์ และจัดตั้งบริษัท มิตรสิบลิสซิ่ง จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการจำหน่ายทะเบียนรถ

1.4 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

แผนภาพแสดงโครงสร้างการถือหุ้นและสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทในกลุ่ม แบ่งได้ดังนี้



1.5 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

-ไม่มี-

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

กลุ่มบริษัทประกอบด้วยบริษัท มิตรสลิป ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท มิตรสลิป เสกเงิน จำกัด, บริษัท มิตรสลิป พิกโก้ จำกัด และบริษัทร่วมทุน บริษัท แอปแท็ก จำกัด ดำเนินธุรกิจหลักโดยการจำหน่ายและให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์สาธารณะทุกประเภท ทั้งนี้ ณ สิ้นปี 2562 กลุ่มบริษัทมีสัดส่วนรายได้จากธุรกิจจำหน่ายและให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์สาธารณะทุกประเภท : สินเชื่อส่วนบุคคล : สินเชื่อรายย่อย : บริการเรียกรถแท็กซี่รับจ้างสาธารณะด้วยแอปพลิเคชันผ่านระบบอินเทอร์เน็ต : รายได้อื่นๆ เท่ากับ

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท ในปี 2560-2562 สามารถจำแนกได้ดังนี้

กลุ่มธุรกิจ / ดำเนินการโดย	% การถือหุ้น ของบริษัท	งบการเงินรวม		งบการเงินรวม		งบการเงินรวม	
		ปี 2560		ปี 2561		ปี 2562	
		ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
1. ธุรกิจจำหน่ายและให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์สาธารณะทุกประเภท		444.43	100%	495.13	100%	469.51	100%
2. ธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคล	99.99%					0.04	0%
3. ธุรกิจสินเชื่อรายย่อย	99.99%						
4. เรียกรถแท็กซี่รับจ้างสาธารณะด้วยแอปพลิเคชันผ่านระบบอินเทอร์เน็ต	45.64%			0.00	0%	0.05	0%
5. รายได้							
จากการขาย		278.20	63%	299.18	60%	259.29	55%
จากสัญญาเช่าซื้อ		157.80	36%	174.59	35%	186.63	40%
ดอกเบี้ยจากการรับซื้อสิทธิเรียกร้อง				0.63	0%	1.06	0%
อื่นๆ		8.43	2%	20.73	4%	22.53	5%
รวมรายได้		444.43	100%	495.13	100%	469.48	100%

หมายเหตุ : รายได้อื่น ประกอบด้วย ค่าเบี้ยปรับ ค่าปรับผิดนัด ค่าอุปกรณ์ตกแต่งรถ เป็นต้น

การประกอบธุรกิจแยกตามแต่ละสายผลิตภัณฑ์หรือกลุ่มธุรกิจ

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และการให้บริการ

ธุรกิจหลักของบริษัทสามารถแบ่งออกเป็น 4 ประเภท ดังนี้

1. การจำหน่ายรถแท็กซี่
2. บริการสินเชื่อเช่าซื้อ
 - การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถแท็กซี่มีเตอร์ป้ายแดง
 - การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถแท็กซี่มีเตอร์มือสอง
 - การให้บริการสินเชื่อเพิ่มเติมกับลูกค้าบริษัท
 - การให้บริการสินเชื่อกับรถแท็กซี่มือสองของลูกค้าที่ไม่ใช่ลูกค้าเดิมของบริษัท
 - การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถแท็กซี่มีเตอร์ของลูกค้าจากดีลเลอร์รถยนต์
 - การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถขนส่งสาธารณะอื่นๆทุกประเภท
3. บริการสินเชื่อแฟคตอริง (Factoring)
4. บริการเสริมอื่นๆ

2.1.1 การจำหน่ายรถแท็กซี่

บริษัท มิตรสลิป ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจให้บริการจำหน่ายรถแท็กซี่ที่มีเตอร์ป้ายแดง และจำหน่ายรถแท็กซี่มิเตอร์มือสอง ซึ่งขั้นตอนในการจำหน่ายรถแท็กซี่นั้น จะคล้ายกับการซื้อขายรถบ้านทั่วไป หากลูกค้ามีความประสงค์ต้องการซื้อเงินสด บริษัทสามารถให้บริการได้ทันที เนื่องจากบริษัทมีนโยบายในการจัดเตรียมรถแท็กซี่ที่มีเตอร์ป้ายแดงไว้รองรับสำหรับความต้องการของลูกค้าในแต่ละช่วงเวลาไม่น้อยกว่า 10 คัน สำหรับการจัดจำหน่ายรถแท็กซี่มิเตอร์มือสองนั้น บริษัทจะไม่มีจำนวนที่แน่นอนขึ้นอยู่กับสถานการณ์ในช่วงนั้น

บริษัทจะมีขั้นตอนในการจัดเตรียมรถยนต์ใหม่ ให้เป็นรถแท็กซี่ป้ายแดง โดยบริษัทจะสั่งซื้อรถยนต์ใหม่จากตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ จากนั้นจึงส่งไปทำสีตามประเภทของรถแท็กซี่ เช่น รถแท็กซี่สี่ล้อ-เหลือง สำหรับรถแท็กซี่ส่วนบุคคล และรถแท็กซี่สี่ล้อ สำหรับรถแท็กซี่ของนิติบุคคล และเมื่อทำสีเรียบร้อยแล้ว บริษัทจะนำไปติดตั้งอุปกรณ์เสริมตามโครงการ TAXI OK ของกรมการขนส่งทางบก เช่น ระบบ GPS Tracking เครื่อง ضبطพนักงานขับรถเพื่อแสดงตัวผู้ขับรถ ปุ่มฉุกเฉินสำหรับผู้โดยสาร กล้องบันทึกภาพภายในรถแบบ Snap Shot ป้ายไฟบนหลังคา มิเตอร์แบบปรับใบเสร็จ ป้ายไฟว่าง และอุปกรณ์วิทยุสื่อสารในกรณีเป็นรถแท็กซี่ของนิติบุคคลตามที่กฎหมายกำหนด หลังจากนั้น บริษัทจะส่งรถยนต์ไปติดตั้งระบบแก๊สที่อู่แก๊ส ซึ่งระบบแก๊สรถยนต์ที่บริษัทติดตั้งมีอยู่ 4 ระบบ คือ

1. ระบบแก๊สธรรมชาติแบบหัวฉีด (Sequential Injection for NGV) ซึ่งเป็นระบบที่นิยมมากที่สุดในปัจจุบัน
2. ระบบแก๊สปิโตรเลียมเหลวแบบหัวฉีด (Sequential Injection for LPG)
3. ระบบแก๊สธรรมชาติแบบดูด (Fumigation for NGV)
4. ระบบแก๊สปิโตรเลียมเหลวแบบดูด (Fumigation for LPG)

เมื่อการดำเนินการเตรียมรถแท็กซี่เรียบร้อยแล้ว รถยนต์ใหม่จะเปลี่ยนมาเป็นรถแท็กซี่อย่างสมบูรณ์พร้อมจำหน่ายหรือการจัดสินเชื่อเช่าซื้อ ซึ่งบริษัทมีจุดจอดรถแท็กซี่ไว้ เพื่อตั้งจำหน่ายรถแท็กซี่ตามแต่ละสาขาที่เปิดดำเนินการรวมทั้งตามสถานที่ต่างๆตามการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย และปัจจุบันบริษัทมีสถานที่แสดงรถแท็กซี่ คือ (1) สำนักงานใหญ่ (ถนนศรีนครินทร์) (2) สาขาปั้มน้ำมันชัยศิริจิต (3) สาขาศรีนครินทร์-บางรัก และ (4) สาขาสุขสวัสดิ์ (5) สาขารามอินทรา

2.1.2 การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ

บริษัท มิตรสลิป ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ (Hire Purchase) โดยธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อไม่ได้อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทยเช่นเดียวกับธนาคารและบริษัทเงินทุน

ธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อ จัดเป็นบริการทางการเงินอีกรูปแบบหนึ่งของการให้สินเชื่อที่ได้รับความนิยมในปัจจุบัน เนื่องจากผู้มิรายได้น้อยที่ไม่สามารถซื้อสินค้าที่มีราคาสูงด้วยวิธีการซื้อแบบธรรมดา ทำให้มีการหันมาทำสัญญาเช่าซื้อ โดยผู้เช่าซื้อสามารถผ่อนชำระราคาได้ในระยะเวลานาน โดยกรรมสิทธิ์ของทรัพย์สินที่เช่าซื้อยังคงเป็นของผู้ให้เช่าซื้อ และเมื่อผู้เช่าซื้อผ่อนชำระจนครบกำหนดตามสัญญาเช่าซื้อจะได้กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินนั้นไป ทั้งนี้ บุคคลที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อประกอบด้วย 3 ฝ่าย คือ ผู้เช่าซื้อ ผู้จำหน่ายสินค้า และผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ โดยในการให้บริการลักษณะนี้ บริษัทจะทำหน้าที่เป็นผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ

การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อจะเริ่มจากการที่ผู้เช่าซื้อแสดงความจำนงในการใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถแท็กซี่ต่อผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ หลังจากนั้นผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อจะดำเนินการตรวจสอบคุณสมบัติของผู้เช่าซื้อเพื่อประกอบการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อ ในกรณีที่ผู้เช่าซื้อได้รับการอนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อ ผู้เช่าซื้อจะทำสัญญาเช่าซื้อกับผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อโดยในสัญญาเช่าซื้อจะกำหนดจำนวนเงินดาวน์และค่าวงรวมถึงกำหนดวิธีการผ่อนชำระตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา ทั้งนี้ภายหลังจากทำสัญญาเช่าซื้อเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อจะดำเนินการชำระเงินค่าสินค้าให้แก่ผู้จำหน่าย

เพื่อให้ผู้จำหน่ายโอนสิทธิครอบครองในสินค้าให้แก่ผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ โดยผู้เช่าซื้อจะสามารถใช้ประโยชน์จากสินค้านั้นได้ตลอดระยะเวลาของสัญญาเช่าซื้อ ทั้งนี้ผู้เช่าซื้อเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายด้านภาษีประจำปี ค่าประกันภัย ตลอดจนค่าใช้จ่ายอื่นๆที่เกิดขึ้นเพิ่มเติม โดยกรรมสิทธิ์ของรถแท็กซี่นั้นจะถูกล็อกโอนเป็นของผู้เช่าซื้อเมื่อผู้เช่าซื้อได้ชำระเงินค่างวดให้แก่ผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อครบถ้วนตามสัญญา

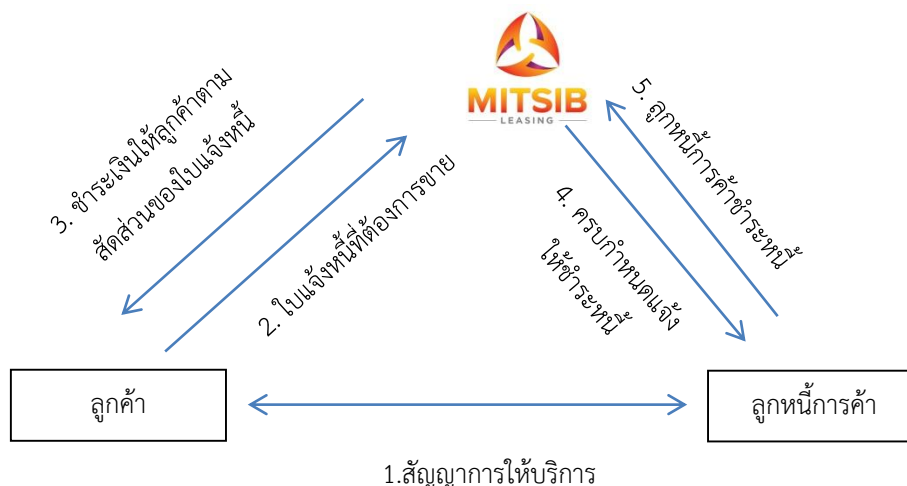
การดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อในปัจจุบันของบริษัท สามารถแบ่งลักษณะตามประเภททรัพย์สินที่ให้เช่าซื้อได้ดังนี้

1. การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถแท็กซี่มีเตอร์ป้ายแดง
2. การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถแท็กซี่มีเตอร์มือสอง
3. การให้บริการสินเชื่อเพิ่มเติมกับลูกค้าบริษัท
4. การให้บริการสินเชื่อกับรถแท็กซี่มือสองของลูกค้าที่ไม่ใช่ลูกค้าเดิมของบริษัท
5. การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถแท็กซี่มีเตอร์ของลูกค้าจากดีลเลอร์รถยนต์
6. การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถโดยสารประจำทาง
7. การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถบรรทุก

บริษัทให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้าที่เป็นบุคคลธรรมดาเป็นหลัก ทั้งนี้เนื่องจากฐานลูกค้าหลักของบริษัทเป็นกลุ่มที่มีกระแสดebt-to-income ที่ขึ้นอยู่กับความสามารถในการประกอบอาชีพของแต่ละบุคคล ดังนั้นบริษัทจึงให้ความสำคัญต่อการกลไกในการควบคุมความเสี่ยง ซึ่งเริ่มตั้งแต่ขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อ โดยลูกค้าแต่ละรายจะต้องผ่านเกณฑ์การให้คะแนนเครดิต (Credit Scoring) และในทุกงวดที่จะครบกำหนด บริษัทจะมีหน่วยงานที่แจ้งถึงวันที่จะครบกำหนดเพื่อเป็นการติดต่อลูกค้าและการติดตามลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

สำหรับปัจจัยในการกำหนดวงเงินการให้สินเชื่อ จะขึ้นอยู่กับการวางเงินดาวน์ และระยะเวลาในการผ่อนชำระค่างวด ซึ่งอายุเฉลี่ยสูงสุดของสัญญาเช่าซื้อของบริษัทจะประมาณ 60 เดือน

2.1.3 การให้บริการสินเชื่อแฟคตอริง (Factoring)



บริษัทได้ดำเนินธุรกิจการให้สินเชื่อการรับซื้อบัญชีลูกหนี้การค้า/การโอนสิทธิเรียกร้อง Factoring แบบ Disclosed Factoring ซึ่งเป็นการตกลงซื้อขายลูกหนี้การค้าอย่างเปิดเผย โดยจะมีการแจ้งให้ลูกหนี้การค้าทราบถึงการซื้อขายและการโอนสิทธิเรียกร้องที่ลูกค้าตกลงจะโอนหนี้ทางการค้าที่เกิดการซื้อขายภายในประเทศให้แก่ผู้ประกอบการรูปแบบการซื้อรับซื้อบัญชีลูกหนี้การค้า/การโอนสิทธิเรียกร้อง Factoring รวมถึงการดำเนินการในด้านการบริหารบัญชีลูกหนี้ เรียกว่าหนี้การค้า

บริษัทเป็นผู้ประกอบธุรกิจการให้สินเชื่อการรับซื้อบัญชีลูกหนี้การค้า/การโอนสิทธิเรียกร้อง Factoring ซึ่งจะตกลงกับลูกค้า เพื่อให้บริการสินเชื่อระยะสั้นเพื่อเป็นแหล่งเงินทุนหมุนเวียนเพื่อเสริมสภาพคล่องของลูกค้า/ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมผลิตสินค้าและผู้ประกอบการขนาคกลางและขนาดย่อมสำหรับอุตสาหกรรมการให้บริการ บริษัทมีหลักเกณฑ์การพิจารณาการเงินสินเชื่อและการประเมินแบบ Credit Scoring และการพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า/ลูกหนี้ โดยการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน การวิเคราะห์อัตราส่วนสภาพคล่อง ความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น และทุนจดทะเบียนของบริษัทลูกค้า รวมถึงยอดขายล่าสุดย้อนหลัง เพื่อการประเมินและวิเคราะห์วงเงินการรับซื้อบัญชีลูกหนี้การค้า สำหรับอัตราดอกเบี้ย บริษัทกำหนดอัตราดอกเบี้ยเริ่มต้นร้อยละ 8-15 ต่อปี ตั้งแต่วันที่บริษัทสามารถขึ้นเงินที่ได้รับชำระจากลูกหนี้การค้า โดยหักชำระจากส่วนต่างที่เหลือตามมูลค่าของการรับซื้อในแต่ละครั้ง นอกจากนี้ บริษัทจะคิดค่าธรรมเนียมการอนุมัติเงิน (Front End Fee) ในอัตราร้อยละ 0.50 -2 ต่อปี ของวงเงินที่ได้รับอนุมัติ และค่าธรรมเนียมการใช้จ่ายเงินแต่ละครั้งและค่าธรรมเนียมการรักษาวงเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีการให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงกับลูกค้า จำนวน 7 ราย มูลค่ารวม 22.11 ล้านบาท

การให้บริการเสริมด้านอื่นๆ

นอกจากการให้บริการปล่อยสินเชื่อดังกล่าวแล้ว บริษัทยังมีหน่วยบริการเพิ่มเติมแบบ One Stop Service แก่ลูกค้าเพื่ออำนวยความสะดวกสบายของลูกค้า ดังนี้

1. การให้บริการสินเชื่อกรรมธรรม์ประกันภัย

บริษัทอำนวยความสะดวกเรื่องการต่อกรรมธรรม์ประกันภัยรถแท็กซี่ของลูกค้า ที่ผ่านมา บริษัทจะทำหน้าที่ในการรวบรวมเอกสารของลูกค้าเพื่อนำส่งให้กับบริษัทนายหน้าประกันภัย โดยลูกค้าสามารถเลือกทำการผ่อนชำระกับทางบริษัทหรือจ่ายชำระเป็นเงินสดงวดเดียว ทั้งนี้บริษัทจะมีการส่งราคาเบี้ยประกันภัยเบื้องต้นของบริษัทประกันภัยแต่ละบริษัทที่เป็นพันธมิตรให้แก่ลูกค้าพิจารณา ก่อน ทั้งนี้ค่าเบี้ยประกันภัยจริงนั้นขึ้นอยู่กับประวัติในการเคลมของลูกค้าที่ผ่านมาซึ่งจะขึ้นอยู่กับพิจารณาของตัวแทนบริษัทประกันภัยแต่ละรายไป

ตั้งแต่เดือนธันวาคม 2561 บริษัทได้ขึ้นทะเบียนเป็นนายหน้าประกันภัย ทำให้บริษัทสามารถเสนอบริการประกันภัยตรงกับทั้งลูกค้าเอง(ลูกค้าภายใน) หรือลูกค้าที่ไม่เคยมีธุรกรรมกับบริษัทมาก่อน(ภายนอก) และบริษัทจะจัดส่งการทำประกันภัยตรงให้แก่บริษัทประกันภัยตามที่ถูกลูกค้าได้ตัดสินใจเลือกไว้

2. การให้บริการต่อ พ.ร.บ. ทะเบียนรถ และตรวจสภาพรถ

บริษัทอำนวยความสะดวกในการให้บริการต่อกรรมธรรม์ประกันภัยภาคบังคับตามที่บัญญัติไว้ในพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ พ.ศ.2535 หรือที่นิยมเรียกว่าการต่อ พ.ร.บ. ซึ่งมักจะทำควบคู่ไปกับการตรวจสภาพรถ ซึ่งบริษัทจะทำหน้าที่ในการรวบรวมเอกสารของลูกค้าเพื่อนำส่งให้กับบริษัทนายหน้าประกันภัย และในการตรวจสภาพรถนั้นทางบริษัทจะมีการนัดหมายให้ลูกค้าไปตรวจสภาพรถที่ศูนย์ตรวจสภาพรถเอกชนก่อนที่จะดำเนินการต่อไป หลังจากที่ได้เอกสารทั้งหมดครบแล้ว ลูกค้าก็จะไปดำเนินการต่อทะเบียนรถที่กรมขนส่ง

3. การให้บริการลูกค้าสัมพันธ์

ลูกค้าสามารถติดต่อเจ้าหน้าที่แผนกลูกค้าสัมพันธ์ของบริษัทเพื่อให้คำแนะนำกับข้อเสนอแนะ คำติชม หรือข้อสงสัยต่างๆ ได้ตลอดเวลา โดยบริษัทจะนำมาปรับปรุงแก้ไขกระบวนการการทำงานของบริษัทต่อไป

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าของบริษัทสามารถจำแนกออกเป็นกลุ่มได้ดังนี้

- กลุ่มลูกค้าบุคคลผู้ประกอบอาชีพขับรถแท็กซี่และเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของบริษัท คิดเป็นสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 95 ของลูกค้าทั้งหมด : ผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลางที่ประสงค์จะมีรถแท็กซี่สำหรับประกอบอาชีพ ซึ่งบุคคลกลุ่มนี้มีความต้องการเป็นเจ้าของธุรกิจด้วยตนเอง และมีที่อยู่อาศัยหรือสถานที่ทำงานในพื้นที่บริเวณใกล้เคียงของบริษัทและสาขา
- กลุ่มลูกค้าบุคคลผู้ประกอบอาชีพปล่อยรถแท็กซี่ให้เช่า (Fleet) : บุคคลที่เช่าซื้อรถแท็กซี่จากบริษัทเพื่อนำไปปล่อยให้เช่าต่อ ซึ่งบุคคลเหล่านี้สามารถเช่าซื้อรถจากบริษัทได้มากกว่า 1 คันขึ้นไป ทั้งนี้ กลุ่มลูกค้าเหล่านี้ เป็นผู้ที่มีศักยภาพและความสามารถในการชำระหนี้ได้
- กลุ่มลูกค้าบุคคลหรือนิติบุคคลผู้ประกอบกิจการรถโดยสารประจำทาง : ผู้ที่เช่าซื้อรถเพื่อไปประกอบธุรกิจรถโดยสารประจำทาง ลูกค้ากลุ่มนี้มักเป็นลูกค้าที่มีความเสี่ยงต่ำเนื่องจากได้รับสัมปทานในการเดินรถในพื้นที่ ทำให้สามารถคาดการณ์รายได้จากการประกอบธุรกิจของลูกค้าเพื่อประเมินความสามารถในการจ่ายชำระ โดยกลุ่มลูกค้าเหล่านี้จะเป็นผู้ที่อยู่ในพื้นที่บริเวณใกล้เคียงบริษัทและสาขา
- กลุ่มลูกค้าบุคคลหรือนิติบุคคลผู้ประกอบกิจการรถบรรทุก : บริษัทกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้ประกอบการขนส่ง หรือรับจ้าง ซึ่งจะต้องความสามารถในการจะชำระหนี้สินที่เกิดขึ้นได้
- กลุ่มลูกค้าบุคคลหรือนิติบุคคลผู้ประกอบกิจการต่าง ๆ ที่มีสัญญาการว่าจ้างหรือการให้บริการ และมีความประสงค์ต้องการเงินทุนระยะสั้นเพื่อเพิ่มสภาพคล่องและใช้ในการดำเนินธุรกิจ

2.2.2 กลยุทธ์การแข่งขัน

กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์

ในปัจจุบัน ตลาดรถแท็กซี่มีการแข่งขันที่ค่อนข้างสูง ผู้ขับรถแท็กซี่มีหลายทางเลือกในการใช้บริการไม่ว่าจะเป็นการซื้อรถแท็กซี่โดยตรงด้วยตนเองจากดีลเลอร์ผู้ผลิต การขอรับบริการสินเชื่อจากสถาบันทางการเงินขนาดใหญ่ การขอรับบริการสินเชื่อเช่าซื้อจากบริษัทลิสซิ่งต่างๆ หรือแม้แต่การเช่ารถจากอู่รถ ในส่วนของตลาดการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถแท็กซี่ที่บริษัทดำเนินการอยู่นั้นก็มีการแข่งขันที่สูงเช่นกัน ซึ่งบริษัทมีจุดแข็งในการบริการให้บริการสินเชื่อ ดังนี้

1. การไม่ตรวจสอบเครดิตบูโร

การพิจารณาให้บริการสินเชื่อมีความผ่อนผันมากกว่าการให้บริการสินเชื่อของดีลเลอร์หรือสถาบันทางการเงินขนาดใหญ่

2. ระยะเวลาในการอนุมัติสิน

ในการพิจารณาสินเชื่อ บริษัทใช้เวลาเพียง 3 วันเท่านั้น ซึ่งแตกต่างจากผู้ให้บริการสินเชื่อรายอื่นๆ ที่มีกระบวนการพิจารณายาวนาน

3. การให้บริการครบวงจร

ทางบริษัทมีหน่วยงานที่ดำเนินการเรื่องการจดทะเบียนรถยนต์ การต่อ พ.ร.บ. และการดำเนินเรื่องทำประกันภัยให้แก่ลูกค้า ซึ่งช่วยอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าแบบ One-Stop service

4. การให้บริการหลังการขาย

บริษัทมีหน่วยงานที่ให้บริการหลังการขาย ซึ่งลูกค้าสามารถโทรเข้ามาสอบถามปัญหาหรือรถแท็กซี่และบริษัทสามารถให้คำแนะนำต่างๆ ได้อย่างถูกต้อง

นโยบายกำหนดอัตราดอกเบี้ยและค่าบริการ

บริษัทกำหนดกลยุทธ์ทางด้านอัตราดอกเบี้ยโดยพิจารณาปัจจัยต่างๆ เช่น ต้นทุนทางการเงิน กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ลักษณะการให้สินเชื่อหรือบริการ สถานการณ์ตลาดการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อ เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทยังได้ทำการเปรียบเทียบอัตราดอกเบี้ยของบริษัทกับคู่แข่งรายอื่นอย่างสม่ำเสมอ

กลยุทธ์ทางด้านการสื่อสารการตลาดและส่งเสริมการขาย

บริษัทมีการวางแผนในการสื่อสารการตลาดเพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอย่างต่อเนื่อง ชัดเจน มีช่องทางในการติดต่อที่ทันสมัยเหมาะสมกับยุคสมัย และมีการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างตรงจุด อันจะทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจในการดำเนินงานของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทได้กำหนดกลยุทธ์ไว้ 9 ประการ คือ

1. เน้นการทำการตลาดบนสื่อออนไลน์

ปัจจุบัน บริษัทมีช่องทางการสื่อสารแบบออนไลน์ทางโปรแกรม Facebook โปรแกรม Line และเว็บไซต์ โดยบริษัทได้สื่อสารผ่านช่องทางเหล่านี้และจัดกิจกรรมต่างๆเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายอย่างสม่ำเสมอ โดยเรื่องที่สื่อสารมีทั้งเรื่องโปรโมชั่นประจำเดือน การประชาสัมพันธ์ เพิ่มการรับรู้ตัวตน และส่งเสริมภาพลักษณ์ของบริษัท รวมไปถึงเรื่องการตอบคำถามและรับเรื่องร้องเรียนผ่านช่องทางสื่อออนไลน์เหล่านี้ด้วย

2. ทำการตลาดแบบเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายโดยตรง

ฝ่ายการตลาดของบริษัทมีการออกบูธประชาสัมพันธ์ทุกเดือน โดยสถานที่ที่ทำการออกบูธนั้นจะเป็นสถานที่ที่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายอยู่ เช่น บิ๊กแอส ห้างสรรพสินค้า สนามบิน และจุดจอดรถแท็กซี่ต่างๆ

3. สร้างภาพลักษณ์ในการตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบอาชีพขับรถแท็กซี่อย่างครบวงจร

บริษัทมีการจัดทำโครงการตอบแทนลูกค้าและสังคมที่ได้รับความนิยมเป็นอย่างมากมาโดยตลอด เช่น โครงการ Easy English Taxi ที่ช่วยเสริมทักษะภาษาอังกฤษให้กับลูกค้าของบริษัท ซึ่งบริษัทได้ดำเนินการมา 3 ครั้งแล้วและได้รับการตอบรับที่ดีจากผู้ประกอบอาชีพขับรถแท็กซี่ โครงการ Clinic Taxi ซึ่งช่วยแก้ปัญหาต่างๆที่เกี่ยวกับรถแท็กซี่ให้กับผู้ขับรถแท็กซี่ ซึ่งโครงการเหล่านี้เป็นการส่งเสริมภาพลักษณ์ของบริษัทได้เป็นอย่างดี

4. ทำงานร่วมกับกลุ่มพันธมิตรอีก 3 บริษัท สร้างแอปพลิเคชันเรียกรถแท็กซี่สำหรับใช้งานโดยเฉพาะ

ปัจจุบันโทรศัพท์มือถือมีอิทธิพลต่อการดำเนินชีวิตเป็นอย่างมาก ในแต่ละวันการเรียกใช้บริการแท็กซี่ผ่านทางแอปพลิเคชันกำลังได้รับความนิยมมากขึ้น ดังนั้น บริษัทจึงมีความคิดที่จะพัฒนา แอปพลิเคชันการเรียกรถแท็กซี่ร่วมกับพันธมิตรเพื่อช่วยเหลือลูกค้าของบริษัทในการหาลูกค้าในแต่ละวันผ่านทางแอปพลิเคชัน นอกจากนั้น บริษัทจะได้รับฐานข้อมูลที่สำคัญจากแอปพลิเคชันดังกล่าวมาใช้ในการวิเคราะห์เพื่อการวางแผนดำเนินงานต่อไป

5. กำหนดรายการส่งเสริมการขายที่โดดเด่นกว่าคู่แข่ง

บริษัทมีการสำรวจตลาดอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทมีรายการส่งเสริมการขายที่ดีกว่าคู่แข่งรายอื่น เพื่อเป็นการรักษฐานลูกค้าและดึงดูดลูกค้ารายใหม่ให้มาใช้บริการกับทางบริษัท โดยบริษัทจะพิจารณาถึงสภาวะแวดล้อมของตลาดก่อนที่จะกำหนดรายการส่งเสริมการขาย เช่น ถ้ามีรุ่นรถใหม่ที่จะออกสู่ตลาดมาทดแทนรุ่นเดิม ทางบริษัทจะมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายเพื่อเร่งระบายสินค้าออกจากสต็อกเพื่อไม่ให้มีสินค้าค้างนานเกินไป

6. การขยายเพิ่มสาขา

บริษัทมีแผนงานการขยายสาขาเพื่อทำการรักษาระดับส่วนแบ่งทางการตลาดและเพื่อครอบคลุมและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมากขึ้นและวางยุทธศาสตร์เลือกเฉพาะตำแหน่งพื้นที่ ที่สำคัญๆทางธุรกิจ ตามการกระจายตัวของกลุ่มเป้าหมายผู้มีอาชีพประกอบการรถแท็กซี่

7. การเพิ่มรูปแบบสินค้ารถแท็กซี่ เป็นแท็กซี่ VIP

เพื่อเป็นการสร้างความแตกต่างในผลิตภัณฑ์หลากหลายในผลิตภัณฑ์และเพิ่มทางเลือกให้กับกลุ่มลูกค้ามากยิ่งขึ้น บริษัทได้มีการศึกษาและพัฒนาผลิตภัณฑ์สินค้าแบบใหม่เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคที่มีรสนิยมที่แตกต่าง โดยบริษัทจะเพิ่มรุ่นรถที่พัฒนาให้เป็นรถแท็กซี่ VIP ในรุ่นรถของ D-Segment เช่น รถ TOYOTA รุ่น Camry หรือ TOYOTA รุ่น Innova เป็นต้น ทั้งนี้บริษัทจะคำนึงถึงต้นทุนของรถที่ขายเพื่อให้ราคาขายอยู่ในระดับที่สามารถแข่งขันได้ เพื่อให้กลุ่มลูกค้าที่เช่า

ซื้อรถแท็กซี่ VIP ไปนั้นไม่มีผลกระทบกับอัตรารายได้จากค่าโดยสาร โดยปกติลูกค้าผู้เช่าซื้อรถแท็กซี่กลุ่มนี้จะประกอบการรับจ้างอยู่ตามสนามบิน โรงแรม หรือแหล่งท่องเที่ยวที่มีชาวต่างชาติพักอาศัยเป็นหลัก

8. เพิ่มความหลากหลายในผลิตภัณฑ์เช่าซื้อทางการเงิน

ปัจจุบันบริษัทมีผลิตภัณฑ์สัญญาเช่าซื้อประเภทสัญญาแบบ Hire purchase ในลักษณะรูปแบบ ลูกค้าใช้เงินดาวน์ และผ่อนชำระเป็นรายงวด งวดละจำนวนเงินที่เท่ากันทุกงวด (เดือน) จนครบกำหนดอายุสัญญาเช่าซื้อ โดยบริษัทจะนำวิธีการผ่อนชำระค่าเช่าซื้อแบบ Balloon มาใช้ในการให้บริการเช่าซื้อรถแท็กซี่สาธารณะ เพื่อเพิ่มผลิตภัณฑ์ทางการเงินให้หลากหลายยิ่งขึ้นและตอบสนองตามความต้องการของกลุ่มลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น โดยบริษัทได้ทำการศึกษาอัตราความเสี่ยงในผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อกำหนดสัดส่วนเงินดาวน์ อัตราผลตอบแทน(ดอกเบี้ย) ค่างวดรายเดือน รวมถึงค่างวดก่อนสุดท้ายเพื่อให้เหมาะสมต่อธุรกิจและไม่ให้เกิดผลเสียหายต่อบริษัทในอนาคต

9. สร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้ประกอบการเดินรถแท็กซี่

บริษัทมีนโยบายการให้บริการที่รวดเร็ว, รัดกุม และถูกต้องแม่นยำ สร้างความสะดวกให้กับลูกค้าที่มาติดต่อผ่านทางเดินรถได้ตลอดเวลา พร้อมทั้งให้คำปรึกษาที่ดีและน่าเชื่อถือแก่ลูกค้า โดยบริษัทจะส่งเจ้าหน้าที่การตลาดคอยให้บริการและประสานงานเพื่อนัดหมายการทำสัญญาเช่าซื้อให้กับลูกค้าทั้งในสถานที่ประกอบการเดินรถหรือที่บ้านและที่ทำงานของลูกค้า นอกจากนี้บริษัทจะจัดโครงการสร้างความสัมพันธ์โดยจัดกิจกรรมต่างๆร่วมกันกับผู้ประกอบการเดินรถเพื่อให้ทั้งสองฝ่ายมีส่วนร่วมในการทำงานร่วมกันและรักษาผลประโยชน์ทางธุรกิจของทั้งสองฝ่ายอย่างเท่าเทียมกัน

2.2.3 แนวโน้มอุตสาหกรรม

ภาพรวมของเศรษฐกิจของประเทศไทย ในรายงานเศรษฐกิจและการเงินของธนาคารแห่งประเทศไทย เดือนมีนาคม ปี 2562 ระบุว่า เศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่ 1 ปี 2562 ขยายตัวชะลอลงจากไตรมาสก่อน ในหลายหมวดจากอุปสงค์ในตลาดโลกที่ชะลอตัว ส่งผลให้การผลิตภาคอุตสาหกรรมหดตัวตาม ขณะที่ภาคการท่องเที่ยวขยายตัวชะลอตัว ส่วนหนึ่งจากผลของฐานสูงในปีก่อนโดยเฉพาะจากนักท่องเที่ยวจีน อย่างไรก็ตาม อุปสงค์ในประเทศ โดยรวมยังขยายตัวดี โดยเครื่องชี้การบริโภคภาคเอกชนขยายตัวในทุกหมวดการใช้จ่าย (ที่มา: รายงานเศรษฐกิจและการเงินของธนาคารแห่งประเทศไทยประจำเดือนมีนาคม 2562)

แนวโน้มการเติบโตภายในประเทศ

เนื่องจากผู้ใช้บริการรถแท็กซี่ส่วนใหญ่อยู่ภายในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลหรือตามหัวเมืองใหญ่ในประเทศ ดังนั้นแนวโน้มการขยายตัวของตลาดแท็กซี่ส่วนหนึ่งมาจากการขยายตัวของธุรกิจซึ่งส่วนสำคัญของการใช้ระบบขนส่งสาธารณะชนเกิดจากการที่นักท่องเที่ยวเพิ่มขึ้นเป็นส่วนใหญ่ สืบเนื่องจากข้อมูลที่ปรากฏจากเครื่องชี้วัดทางเศรษฐกิจว่าธุรกิจด้านการท่องเที่ยว มีจำนวนและรายรับจากนักท่องเที่ยวยังคงมีอัตราที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นการขยายตัวอย่างต่อเนื่องสอดคล้องกับการขยายตัวของจำนวนนักท่องเที่ยว สืบเนื่องจากการเพิ่มขึ้นของข้อมูลดังกล่าว จึงทำให้การบริการเกี่ยวกับการขนส่งและการคมนาคมเพิ่มขึ้น

อุตสาหกรรมรถแท็กซี่

สำหรับแนวโน้มธุรกิจของบริษัทในอนาคตนั้น ธุรกิจให้สินเชื่อเช่าซื้อรถแท็กซี่ของบริษัทโดยปกติจะมีการเติบโตแปรผันไปในทิศทางเดียวกับทิศทางการจดทะเบียนรถแท็กซี่ในประเทศซึ่งเป็นการจดทะเบียนรถยนต์รับจ้างบรรทุกคนโดยสาร (รถแท็กซี่) ทั้งนี้ ข้อมูลจากกรมขนส่ง เปิดเผยสถิติจดทะเบียนรถใหม่ทั่วประเทศ ปี 2562 ประเทศไทยมีที่จดทะเบียนตามกฎหมายว่าด้วยรถยนต์ พ.ศ. 2522 ซึ่งเป็นรถยนต์รับจ้างบรรทุกคนโดยสารไม่เกิน 7 คน (รถแท็กซี่) รวมทั้งสิ้น 65,003 คัน โดยในอดีตที่ผ่านมาตั้งแต่ปี 2556 – 2562 ประเทศไทยมีอัตราการจดทะเบียนรถยนต์รับจ้างบรรทุกคนโดยสารไม่เกิน 7 คน (Urban Taxi) เป็นดังนี้

หน่วย : คัน

ปี พ.ศ.	2556	2557	2558	2559	2560	2561	2562
รถยนต์รับจ้างบรรทุกคนโดยสารไม่เกิน 7 คน (รถแท็กซี่)	11,834	8,106	9,855	8,351	8,567	14,532	7,785

ที่มา : กลุ่มสถิติการขนส่ง กองแผนงาน กรมการขนส่งทางบก

จากตารางดังกล่าวแสดงให้เห็นได้ว่ายอดการจดทะเบียนรถยนต์รับจ้างบรรทุกคนโดยสารไม่เกิน 7 คนนั้น มีอัตราไม่คงที่ โดยในปี 2558 นั้น มีการเกิดใหม่ของบริษัท ออลไทยแท็กซี่ จำกัด ซึ่งได้มีการจดทะเบียนรถแท็กซี่ 500 คัน (ที่มา allthaitaxi.com) ซึ่งเป็นสาเหตุทำให้จำนวนรถยนต์รับจ้างบรรทุกคนโดยสารเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากผู้ประกอบการอุธรณ์แท็กซี่หลายรายและอาจจะรวมไปถึงผู้ที่ขับแท็กซี่ส่วนบุคคล มีการเปลี่ยนรถของตนเองให้มีสภาพใหม่ขึ้นโดยการซื้อรถใหม่ซึ่งเป็นหนึ่งในความต้องการของผู้โดยสารที่ชื่นชอบในการนั่งรถแท็กซี่ใหม่มากกว่าที่จะใช้บริการรถแท็กซี่ที่มีอายุหลายปีเพื่อรักษาขีดความสามารถในการแข่งขัน รวมไปถึงการปล่อยรถให้เช่าของอยู่ต่างๆที่มีการนำเสนอการปล่อยเช่ารถใหม่ที่มีมากขึ้น ซึ่งทางบริษัทได้เล็งเห็นโอกาสในการขยายธุรกิจโอกาสเหล่านี้จึงได้มีการเพิ่มขีดความสามารถของบริษัทที่จะขยายตลาดตามการเติบโตของผู้ที่จะเข้ามาใช้บริการที่เพิ่มขึ้นในปี 2558 ประกอบกับ ณ ต้นปี 2559 นั้น ประเทศไทยมีการจัดเก็บอัตราภาษีสรรพสามิตรถยนต์ส่วนบุคคลใหม่ทำให้รถแท็กซี่ในปี 2559 จะมีราคาที่สูงขึ้นตามต้นทุนที่สูงขึ้นด้วย จึงเป็นอีกสาเหตุทำให้มีการเร่งการซื้อรถแท็กซี่ใหม่ก่อนที่จะมีการปรับภาษีสรรพสามิต ส่งผลให้ยอดการจดทะเบียนรถแท็กซี่สูงขึ้นในปี 2558 สำหรับปี 2561 สถิติจดทะเบียนรถใหม่ในส่วนของการแท็กซี่ มีการจดทะเบียนจำนวน 14,532 คัน ซึ่งมีอัตราการจดทะเบียนเพิ่มขึ้นมาก เนื่องจากในช่วงปลายปี 2560 จำนวนรถแท็กซี่ที่มีอายุการใช้งานที่ครบกำหนดอายุปี จำนวนกว่า 11,000 คัน โดยรถแท็กซี่กลุ่มนี้จะต้องเปลี่ยนมาจดทะเบียนเป็นรถยนต์ส่วนบุคคล สำหรับสาเหตุที่อายุรถแท็กซี่มีการครบกำหนดในช่วงปลายปี 2560 นั้น เป็นตามประกาศราชกิจจานุเบกษาประกาศเรื่องกฎกระทรวงว่าด้วยรถยนต์รับจ้างบรรทุกคนโดยสารไม่เกินเจ็ดคนจดทะเบียนในเขตกรุงเทพมหานคร (ฉบับที่ 2) ข้อ 7 ที่มีรถแท็กซี่ส่วนหนึ่งได้รับการขยายอายุการใช้งานจาก 9 ปี เป็นสูงสุด 12 ปี โดยมีรถแท็กซี่ที่จดทะเบียนตั้งแต่วันที่ 26 ธันวาคม 2548 – 25 ธันวาคม 2551 จะมีอายุการใช้งานต่อไปได้จนถึงวันที่ 25 ธันวาคม 2560 ซึ่งเป็นเหตุให้จะมีรถแท็กซี่จำนวนหนึ่งถูกปลดระหว่างในคราวเดียวเป็นจำนวนมากกว่าปกติ

แนวโน้มการเติบโตสินเชื่อเช่าซื้อรถแท็กซี่

แนวโน้มธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อรถแท็กซี่ปี 2563 คาดว่าจะมีการเติบโตตามแนวโน้มดัชนีความเชื่อมั่นทางธุรกิจ และมีการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้นจากผู้ประกอบการรายใหม่ที่มีนวัตกรรมใหม่เข้ามา ทำให้ผู้ที่อยู่ในธุรกิจต้องมีการปรับตัวทั้งทางด้านนวัตกรรมและราคา นอกจากนี้ อาจจะมีผลกระทบที่เกิดจากการเข้ามาของการเปิดรถไฟฟ้าเส้นใหม่ แต่ทั้งนี้ ธุรกิจทดแทนเหล่านี้ อาจไม่ได้ส่งผลกระทบต่อธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อรถแท็กซี่มากนัก เนื่องจากการเข้ามาของผู้ให้บริการอย่าง Grab taxi นั้นจะต้องดำเนินการในรูปแบบของรถแท็กซี่เช่นกันถึงจะไม่ผิดกฎของการขนส่งทางบก แต่กลับอาจจะช่วยส่งเสริมให้มีการเช่าซื้อรถแท็กซี่มากขึ้นเนื่องจากผู้ที่อยากจะทำร่วมกับทาง Grab จำเป็นต้องมีรถแท็กซี่ ซึ่งสามารถเป็นแรงสนับสนุนให้ทางบริษัทสามารถขายรถได้มากขึ้น และปัจจัยจากการดำเนินธุรกิจรถไฟฟ้าเส้นสีม่วงที่ไม่มีผู้โดยสารตามเป้าเนื่องจากผู้ที่ไม่ได้รับความสะดวกสบายและมีราคาแพงจึงอาจจะไม่กระทบกับธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยยะ

แนวโน้มการเติบโตของ Application แท็กซี่

จากสถานการณ์ปัจจุบัน Application ที่ใช้เรียกแท็กซี่ในประเทศไทยได้รับการตอบรับอย่างดีเพิ่มมากขึ้นจากในอดีตทำให้อุตสาหกรรมรถแท็กซี่มีการขยายตัวเพิ่มขึ้น ส่งผลให้มีคนเริ่มสนใจที่จะให้บริการขับรถแท็กซี่เพิ่มมากขึ้นเพื่อเข้ามาให้บริการแก่ผู้โดยสารที่มีการเรียกแท็กซี่ผ่าน Application อย่างทั่วถึงและสะดวกสบายและผู้ขับแท็กซี่เองก็ได้ประโยชน์จากการที่ลูกค้าที่เรียกผ่านทางแอปพลิเคชันนั้นมีตัวตนจริงอันเป็นการลดความเสี่ยงของตัวผู้ขับด้วย จากเหตุการณ์ดังกล่าวเป็นผลให้อาชีพการขับแท็กซี่นั้นมีความเสี่ยงน้อยลงจึงมีแนวโน้มที่บุคคลทั่วไปจะให้ความสนใจที่จะมาประกอบอาชีพการขับแท็กซี่มากขึ้น ส่งผลทำให้ความต้องการรถแท็กซี่จะเกิดการขยายตัวตามเป็นผลทำให้ทางบริษัทมีช่องทางที่จะขยายตลาดมากขึ้น

อุตสาหกรรมรถขนส่ง

แนวโน้มการเติบโตภายในประเทศ

ธุรกิจการขนส่ง

จากรายงานสถิติการขนส่งประจำปี 2561 โดยกองแผนงาน กลุ่มสถิติการขนส่ง กรมขนส่งนั้น พบว่ารถที่จดทะเบียนสะสมตามกฎหมายว่าด้วยการขนส่งทางบกนั้น ส่วนใหญ่เป็นรถบรรทุกส่วนบุคคล จำนวน 806,268 คัน คิดเป็นร้อยละ 71.85 และรถบรรทุกไม่ประจำทาง จำนวน 315,789 คัน และจากรายงานสถิติการขนส่ง ซึ่งในปี 2562 พบว่า รถจดทะเบียนใหม่ตามกฎหมายว่าด้วยการขนส่งทางบก จำนวน 26,698 คัน ส่วนใหญ่ยังเป็นรถบรรทุกส่วนบุคคล จำนวน 810,544 คัน และรถบรรทุกไม่ประจำทาง จำนวน 339,124 คัน

เมื่อพิจารณาข้อมูลเปรียบเทียบจำนวนรถบรรทุกแยกตามประเภทรถ พบว่ามีข้อมูลดังนี้

ประเภทรถบรรทุก	สะสมทั่วประเทศ				
	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560	ปี 2561	ปี 2562
ไม่ประจำทาง	259,084	274,151	293,167	315,789	339,124
ส่วนบุคคล	771,662	781,566	796,454	806,268	810,544
รวม	1,030,746	1,055,717	1,089,621	1,122,057	1,149,668

จากตารางจะเห็นได้ว่าในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา การจดทะเบียนรถบรรทุกมีอัตราเพิ่มขึ้นทุกปี ซึ่งบริษัทเล็งเห็นโอกาสดังกล่าว ดังนั้นบริษัทจึงเริ่มทำการตลาดธุรกิจให้บริการเช่าซื้อรถบรรทุก

อุตสาหกรรมรถประจำทาง

แนวโน้มการเติบโตในจังหวัดสมุทรปราการ

ในปัจจุบันรถโดยสารประจำทางยังมีลูกค้านิยมใช้บริการเนื่องด้วยสภาพเศรษฐกิจที่อาจจะฝืดเคืองขึ้นในบางครั้ง รวมถึงการคมนาคมจากจุดหนึ่งไปยังอีกจุดหนึ่งยังไม่ได้มีรถโดยสารประจำทางที่ได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาล ตัวอย่างเช่น การเดินทางในจังหวัดสมุทรปราการยังคงมีความไม่สะดวกอยู่บ้างเนื่องจากไม่ได้มีการบริการของรถโดยสารสาธารณะประจำทางอย่างทั่วถึง ดังนั้นการมีบริการรถโดยสารประจำทางสามารถตอบโจทย์แก่ผู้ใช้งานจริงในบางพื้นที่ที่การคมนาคมยังไม่สะดวก เพราะเหตุนี้ธุรกิจรถโดยสารประจำทางจึงเป็นอีกหนึ่งทางเลือกให้แก่ผู้ใช้บริการที่ไม่ได้มีรถยนต์ส่วนบุคคลได้ อีกปัจจัยหนึ่งการบริการของรถโดยสารประจำทางคือการที่กำหนดเส้นทางที่ชัดเจนและแน่นอนทำให้ผู้ใช้บริการสามารถคำนวณระยะเวลาในทางเดินทางได้สะดวกมากขึ้น สุดท้ายนี้เมื่อบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อแก่รถโดยสารประจำทางก็ยังคงเป็นอีกทางหนึ่งในการทำรายได้ให้แก่บริษัทฯ เพราะการเพิ่มเติมธุรกิจประเภทนี้จะช่วยเติมเต็มในส่วนการให้บริการของบริษัทได้ครบวงจรยิ่งขึ้น เพื่อเสริมสภาพคล่องให้แก่บริษัทฯ อีกทางหนึ่ง

นอกจากนี้ การมาของรถไฟฟ้าในเส้นทางถนนศรีนครินทร์ในอนาคตนั้นจะเป็นปัจจัยที่ช่วยส่งเสริมธุรกิจรถประจำทางมากกว่ามาแข่งขันโดยตรง เนื่องจากรถไฟฟ้าที่มีจุดจอดสถานีเป็นช่วงๆตามระยะทางและไม่ได้เข้าถึงทุกซอย จึงอาจทำให้ผู้ใช้รถไฟฟ้าต้องเดินทางต่อซึ่งการใช้รถโดยสารประจำทางถือเป็นทางเลือกที่ประหยัดกว่าการใช้มอเตอร์ไซค์รับจ้างหรือรถสามล้อรับจ้างในการเดินทาง

อย่างไรก็ตาม ในช่วงที่ผ่านมาไม่ได้มีการอนุมัติสัมปทานการเดินรถในเส้นทางใหม่มาระยะหนึ่งแล้วจึงทำให้ความต้องการรถโดยสารประจำทางยังคงมีเพื่อการทดแทนรถเก่าหรือเพิ่มจำนวนรถ ซึ่งยังไม่ได้มีความต้องการที่เพิ่มขึ้นเท่าใดนัก

ปัจจุบันบริษัทได้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถสองแถวรับจ้างเฉพาะกลุ่มลูกค้าบริษัท สีขาวเดินรถ จำกัด เป็นหลัก มีปริมาณการให้สินเชื่อเช่าซื้อโดยรวมทั้งหมดเทียบเป็นอัตราร้อยละ 100 ของสัญญาเช่าซื้อประเภทนี้ของบริษัท และตั้งแต่ปี 2560

บริษัทได้ทำการตลาดเชิงรุกโดยเข้าหากลุ่มผู้ประกอบการโดยตรง เนื่องจากที่ผ่านมาผู้ประกอบการส่วนมากยังประสบปัญหาเรื่อง การเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้สะดวก ดังนั้นเป็นโอกาสอันดีของบริษัทที่จะทำการรุกในตลาดสินเชื่อส่วนนี้

2.2.4 ภาวะการแข่งขัน

ธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ

โครงสร้างของผู้ประกอบการสินเชื่อเช่าซื้อของประเทศไทยแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มหลัก ได้แก่ (1) บริษัทที่เกิดจากการร่วมทุนของบริษัทแม่ของค่ายรถยนต์ (2) กลุ่มสถาบันการเงินและบริษัทซึ่งมีฐานเงินทุนขนาดใหญ่ และ (3) ผู้ประกอบการสินเชื่อเช่าซื้อทั่วไป ซึ่งจากการที่ธนาคารแห่งประเทศไทยมีการกำหนดแผนพัฒนาระบบสถาบันการเงินและอนุญาตให้ธนาคารพาณิชย์สามารถให้บริการในธุรกิจเช่าซื้อและลิสซิ่งประกอบกับมีสภาพคล่องที่มีอยู่มากในระบบการเงิน ทำให้การแข่งขันในธุรกิจเช่าซื้อและลิสซิ่งของสถาบันการเงินทวีความรุนแรงขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบในด้านการกำหนดราคาและการให้บริการ โดยใช้อัตราดอกเบี้ยและเงินดาวน์ต่ำเป็นกลยุทธ์การแข่งขันเพื่อให้ได้มาซึ่งยอดจำหน่ายและส่วนแบ่งทางการตลาด

อย่างไรก็ดี บริษัทเน้นการให้บริการสินเชื่อเฉพาะรถแท็กซี่มิเตอร์ ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าแบบเฉพาะเจาะจง ซึ่งปัจจุบันมีการแข่งขันไม่รุนแรงมากเท่ากับสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์และรถจักรยานยนต์ เนื่องจากลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการให้บริการสินเชื่อเป็นรถแท็กซี่มิเตอร์ มีวัตถุประสงค์การใช้งานแบบเฉพาะเจาะจง ประกอบกับฐานลูกค้าส่วนใหญ่ประกอบอาชีพขับรถแท็กซี่ ซึ่งมีรายได้หลักจากการให้บริการ จึงทำให้การพิจารณาให้สินเชื่อต้องมีการถ่วงรอบคอบ กลุ่มผู้ปล่อยสินเชื่อซึ่งเป็นกลุ่มสถาบันการเงินและบริษัทที่มีฐานเงินทุนขนาดใหญ่ จึงไม่มีนโยบายในการทำการตลาดกับลูกค้ากลุ่มนี้ ดังนั้นการแข่งขัน ณ ปัจจุบันจึงจำกัดอยู่ในกลุ่มของผู้ประกอบการที่มีลักษณะใกล้เคียงกับบริษัท ซึ่งมีเพียงน้อยราย โดยการตัดสินใจของลูกค้าจะขึ้นอยู่กับอัตราเงินดาวน์ อัตราดอกเบี้ย ระยะเวลาการผ่อนชำระ ตลอดจนความสะดวกในการให้บริการทางการเงิน

รถแท็กซี่

ธุรกิจการปล่อยสินเชื่อรถแท็กซี่ ถือว่าเป็นธุรกิจที่แปรผันตามจำนวนผู้โดยสารซึ่งมีผลมาจากหลายปัจจัย เช่น จำนวนนักท่องเที่ยว การใช้จ่ายภาคครัวเรือน เป็นต้น นอกจากนั้น ก็ยังมีเรื่องธุรกิจที่เข้ามาทดแทนรถแท็กซี่ที่กล่าวไว้ข้างต้นทำให้ผู้ประกอบการต้องมีการปรับตัวให้ทันสมัยเพิ่มขีดศักยภาพในการแข่งขันตลอดเวลา ในส่วนของตลาดการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อแบบไม่ตรวจสอบเครดิตบูโรเองก็มีการแข่งขันที่สูงขึ้นเช่นกัน เนื่องจากมีผลตอบแทนจากอัตราดอกเบี้ยที่ดีกว่าการให้บริการสินเชื่อแบบตรวจสอบเครดิตบูโรซึ่งเป็นการจำกัดจำนวนลูกค้าที่มักจะเป็นคนกลุ่มที่มีฐานะไม่พอเพียงในการผ่านเกณฑ์การพิจารณาของการตรวจสอบ Credit Bureau จะสามารถทำการเช่าซื้อรถแท็กซี่เป็นของตนเองได้ ทำให้มีผู้แข่งขันที่มีเงินทุนสูงเข้ามาแข่งขันในตลาด เช่น กลุ่มดีลเลอร์รถยนต์ที่เข้ามาทำธุรกิจการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อแบบไม่ตรวจสอบเครดิตบูโร เช่น บริษัท เค เอส เจ ลิสซิ่ง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือ เค มอเตอร์ นอกจากนี้ ยังมีกลุ่มปล่อยสินเชื่อขนาดใหญ่ เช่น บริษัท ไทยเอชลิสซิ่ง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือไทยเอช เป็นต้น นอกจากรายใหญ่แล้ว ยังมีผู้แข่งขันที่มีขนาดเดียวกับบริษัททำการปล่อยสินเชื่อ เช่น บริษัท มินาลิสซิ่ง จำกัด เป็นต้น จากตัวอย่างผู้ที่เข้ามาทำธุรกิจดังกล่าวนี้ เป็นผลทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกในการเช่าซื้อรถแท็กซี่ได้เพิ่มมากขึ้น ทำให้ตลาดการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อแบบไม่ตรวจสอบเครดิตบูโรมีการออกโปรโมชั่นและแคมเปญอยู่ตลอดเวลาเพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขันและเป็นที่จดจำของผู้ใช้รถแท็กซี่

ทั้งนี้บริษัทได้มีการทำการสำรวจตลาดอยู่เป็นประจำเพื่อที่จะได้ทราบความเคลื่อนไหวของตลาดอยู่ตลอดเวลา โดยมีการจัดทำรายงานสถานะตลาดเป็นรายเดือน วิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนของคู่แข่งและศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภค รวมถึงสถานะเศรษฐกิจ เพื่อรักษาขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทให้คงอยู่ได้

รถบรรทุก

ธุรกิจการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถบรรทุกนั้น นอกจากภาวะการของตลาดการจดทะเบียนรถบรรทุกใหม่แล้ว ก็ยังมีเรื่องตลาดที่มีการแข่งขันการปล่อยสินเชื่อ ซึ่งคล้ายคลึงกับตลาดรถแท็กซี่ กล่าวคือ มีผู้ให้บริการปล่อยสินเชื่อทั้งแบบตรวจสอบเครดิตบูโรและไม่ตรวจสอบเครดิตบูโร ตัวอย่างของบริษัทที่ปล่อยสินเชื่อที่ตรวจสอบเครดิตบูโรได้แก่ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด

(มหาชน) บริษัท ราชธานี ลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) บริษัท เอเชียเสริมกิจลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ธนาครทิสโก้ จำกัด (มหาชน) บริษัท ตะวันออกพาณิชย์ลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) บริษัท เซ็นเตอร์ ออโต้ ลีส จำกัด เป็นต้น สำหรับตัวอย่างผู้ให้บริการที่ไม่ตรวจสอบเครดิตบูโรนั้น ได้แก่ บริษัท ไทยเอช แคปปิตอล จำกัด บริษัท ดีลีส ธูรกิจ จำกัด หรือบริษัท เดอะทรัคลีสซิ่ง จำกัด เป็นต้น

นอกจากการขนส่งทางบกด้วยรถบรรทุกแล้ว ยังมีการขนส่งทางเลือกอื่นที่เป็นทางเลือกของผู้ใช้บริการขนส่ง อันได้แก่ การขนส่งทางรถไฟ การขนส่งทางเรือ ซึ่งมีการใช้เวลาในการขนส่งยาวนานกว่าทางรถบรรทุก แต่อาจมีค่าใช้จ่ายที่ถูกกว่า อนึ่ง ประเทศไทยกำลังขยายการก่อสร้างทางรถไฟให้เป็นระบบรางคู่ ซึ่งจะช่วยให้การขนส่งสินค้าทางรถไฟได้รับความสะดวกรวดเร็วยิ่งขึ้น อันอาจทำให้การขนส่งทางรถบรรทุกได้รับความนิยมลดลง อย่างไรก็ตาม ทั้งการขนส่งทางเรือ และทางรถไฟมีข้อจำกัดไม่สามารถเข้าถึงได้ทุกที่ ทำให้ความจำเป็นในการใช้รถบรรทุกในการกระจายสินค้าไปยังถึงจุดหมายปลายทางยังคงมีความจำเป็น นอกจากนี้ การขยายของเส้นทางรถไฟที่มากขึ้นอาจทำให้มีการกระจายตัวของระบบ logistic มากขึ้น ซึ่งอาจเป็น synergy ให้การขนส่งด้วยรถบรรทุกมีความต้องการมากขึ้นตามการขยายตัวของเศรษฐกิจก็เป็นได้

รถประจำทาง

ธุรกิจการปล่อยสินเชื้อมาซื้อรถโดยสารประจำทางที่มีอยู่ในการดำเนินการของบริษัทนั้น ส่วนใหญ่ทางบริษัทมักจะเลือกปล่อยสัญญาเช่าซื้อในพื้นที่จังหวัดสมุทรปราการและพื้นที่ใกล้เคียงเป็นหลักซึ่งในปัจจุบันยังไม่มีการณ์อนุมัติสัมปทานเส้นทางใหม่ๆเพิ่มเติม ดังนั้น จึงยังไม่ปรากฏคู่แข่งที่มีขนาดใกล้เคียงบริษัทที่ดำเนินรูปแบบธุรกิจในรูปแบบเดียวกันโดยที่ไม่ตรวจสอบเครดิตบูโรของลูกค้า ส่วนบริษัทขนาดใหญ่ที่ทำการให้สินเชื่อแก่รถประจำทางนั้นมีหลายกลุ่ม เช่น บริษัท กรุงไทย ออโต้ลีส จำกัด บริษัท เอเชียเสริมกิจลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ที่ทำธุรกิจการปล่อยสินเชื้อมาซื้อ หรือแม้แต่บริษัทในเครือผลิตรถยนต์อย่างบริษัท โตโยต้า ลีสซิ่ง จำกัด บริษัทในเครือดีเซลเลอร์รถยนต์อย่างบริษัท เคเอสเจ ลีสซิ่ง จำกัด ก็ยังมีการทำธุรกิจการปล่อยสินเชื้อมาซื้อเช่นกัน

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

จากการประกอบธุรกิจของบริษัทที่เกี่ยวข้องกับการจัดหารถยนต์เพื่อจัดทำแท็กซี่ และการจัดหาแหล่งเงินในการจัดสินเชื้อมีรายละเอียดดังนี้

2.3.1 การจัดหารถยนต์

ในการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการเกี่ยวกับรถยนต์ของบริษัทนั้น บริษัทจะไม่จำกัดการจัดหาผลิตภัณฑ์อยู่ที่ผู้ขายหรือผู้ให้บริการรายใดรายหนึ่งเพื่อให้บริษัทมีทางเลือกในการจัดหาสินค้าและบริการ รวมถึงเป็นการลดความเสี่ยงและลดการพึ่งพิงผู้ขายหรือผู้ให้บริการรายใดรายหนึ่งเพียงรายเดียว อีกทั้งยังเป็นการเพิ่มความสามารถในการเจรจาต่อรองของตัวบริษัทเอง คือ

รถป้ายแดง

รถยนต์เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตรถแท็กซี่ โดยปัจจุบัน รถที่ได้รับความนิยมมากที่สุดคือโตโยต้ารุ่น Altis เนื่องจากเป็นรถที่ได้รับความนิยมในการใช้เป็นแท็กซี่มากที่สุด จึงทำให้มีช่างผู้ชำนาญการในการซ่อมรถรุ่นนี้อยู่ทั่วไปเป็นจำนวนมากและอะไหล่สามารถหาได้ง่าย มีให้เลือกใช้ได้หลากหลายคุณภาพตามราคา ซึ่งบริษัทมีการจัดหาซื้อรถรุ่นดังกล่าวซึ่งเป็นวัตถุดิบหลัก โดยที่ผ่านมามีบริษัทมีการสั่งซื้อรถยนต์จากบริษัทโตโยต้า.เค มอเตอร์ส จำกัด และบริษัท จี.เอฟ.เอช จำกัด

รถมือสอง

บริษัทได้มีการจัดการรถแท็กซี่มือสองในรูปแบบต่างๆ โดยสามารถแบ่งได้เป็นสองกลุ่ม คือ

I. รถแท็กซี่รับซื้อ

รถที่ได้มาภายใต้เงื่อนไขนี้เกิดจากลูกค้ามีความประสงค์ที่จะขายรถแท็กซี่แก่บริษัทเพื่อเปลี่ยนเป็นคันใหม่หรือขายขาดแก่บริษัท ซึ่งถ้าเป็นลูกค้าที่ยังมีงวดการผ่อนชำระกับทางบริษัทนำรถมาขายนั้น ทางบริษัทจะพิจารณาค่างวดที่เหลือร่วมกับมูลค่าของรถที่นำมาขายเพื่อหามูลค่าคงเหลือสุทธิที่ยังคงมีอยู่ระหว่างบริษัทและลูกค้ารายนั้นๆ

II. รถแท็กซี่ยืม

รถที่ได้มาภายใต้เงื่อนไขนี้เกิดจากการที่บริษัทมีลูกค้าที่ไม่สามารถผ่อนชำระค่ารถได้ และมียอดคงค้างเกินกว่าที่บริษัทกำหนดไว้ 3 งวด บริษัทจึงต้องทำการยึดรถเพื่อนำมาชำระยอดหนี้สินคงค้างที่ลูกค้ามีต่อบริษัท

ทั้งนี้ ทางบริษัทจะมีการพิจารณาสภาพรถมือสองที่ได้มาตามหลักเกณฑ์ที่บริษัทได้กำหนดไว้เพื่อหามูลค่ารถยนต์ ในกรณีที่บริษัทได้รับซื้อนั้น ทางบริษัทจะพิจารณาถึงความต้องการรถมือสองของตัวเอง เพื่อไม่ให้มีสินค้ารถมือสองคงค้างในบริษัทมากเกินไป

การจัดหาผู้ติดตั้งระบบแก๊ส

เนื่องจากเชื้อเพลิงเป็นต้นทุนหลักในการขับรถแท็กซี่ ทำให้ผู้ขับแท็กซี่นั้นมีความนิยมที่จะใช้เชื้อเพลิงชนิดแก๊สเพื่อทำการประหยัดต้นทุน ทางบริษัทจึงได้มีการส่งรถแท็กซี่ไปติดตั้งระบบแก๊สรถยนต์ตามอยู่ต่างๆที่บริษัทได้พิจารณาแล้วว่าเป็นผู้ที่มีฝีมือดี มีคุณภาพ ราคาเหมาะสม โดยมีการพิจารณาผลงานของอยู่เหล่านั้นอย่างสม่ำเสมอ ตัวอย่างผู้ติดตั้งแก๊สที่บริษัทได้ใช้บริการ คือ บริษัท กรีนทู จำกัด, ห้างหุ้นส่วนจำกัด เทนซิมีสโตะเอ็กซ์พอร์ต เป็นต้น

การจัดหาผู้ทำสี

โดยปกติแล้วรถยนต์ป้ายแดงที่บริษัทได้มาต้องมีการนำไปทำสีในรูปแบบตามที่กรมขนส่งได้กำหนดไว้ คือ รถสีเขียว เหลืองและรถสีเหลือง นอกจากนั้น บริษัทมีการใช้บริการอยู่ทำสีเพื่อทำการซ่อมแซมเรื่องสีของรถมือสองที่บริษัทจะเตรียมการขายต่อไป ทั้งนี้ บริษัทได้จ้างอยู่รถที่บริษัทได้พิจารณาแล้วว่าเป็นผู้ที่มีฝีมือดี มีคุณภาพ ราคาเหมาะสม โดยมีการพิจารณาผลงานของอยู่เหล่านั้นอย่างสม่ำเสมอ

การจัดหาผู้ซ่อมรถ

เนื่องจากบริษัทมีการขายรถแท็กซี่มือสอง ทำให้บริษัทมีความจำเป็นที่จะต้องจ้างอยู่เพื่อทำการปรับปรุงซ่อมแซมรถก่อนที่จะทำการขายแก่ลูกค้า เนื่องจากรถแท็กซี่มือสองที่บริษัทได้มานั้นเป็นรถแท็กซี่จากผู้ขับแท็กซี่ไม่ได้ผ่านการซ่อมแซมที่ใดมาก่อน โดยบริษัทได้จ้างอยู่รถภายนอกเพื่อทำการซ่อมแซมรถแท็กซี่ต่างๆที่บริษัทได้พิจารณาแล้วว่าเป็นผู้ที่มีฝีมือดี มีคุณภาพ ราคาเหมาะสม โดยมีการพิจารณาผลงานของอยู่เหล่านั้นอย่างสม่ำเสมอ

การจัดหา GPS สำหรับแท็กซี่เดิม

บริษัทมีการติดตั้งอุปกรณ์ GPS เพื่อใช้ในการติดตามรถแท็กซี่ โดยอุปกรณ์ GPS นี้ยังคงเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท ดังนั้น บริษัทจึงได้มีการพิจารณาจัดซื้ออุปกรณ์ GPS จากผู้จัดจำหน่ายที่สามารถแสดงผลการทำงานได้แบบ Real Time สามารถติดตามรถได้อย่างแท้จริง ซึ่งปัจจุบัน บริษัทได้ใช้บริการของ บริษัท ออริสคอม จำกัด และ บริษัท จีพีเอสเทค จำกัด สำหรับรถแท็กซี่ภายหลังจากวันที่ 1 พฤศจิกายน 2560 เป็นต้นมา ทางหน่วยงานรัฐได้บังคับให้รถแท็กซี่ใหม่ทุกคันต้องติด GPS เป็นอุปกรณ์มาตรฐานตามนโยบายแท็กซี่ OK ซึ่งลูกค้าที่เป็นคู่สัญญาเช่าซื้อของบริษัทจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายอุปกรณ์ดังกล่าว

การจัดหาอุปกรณ์อื่นๆ

บริษัทมีการจัดหาอุปกรณ์ต่างๆสำหรับรถแท็กซี่ เช่น มิเตอร์แท็กซี่ ฝ้ายาง ใบปัดน้ำฝน กันสาด กล้องถอยหลัง เป็นต้น ไว้เพื่อบริการลูกค้าที่มีความต้องการซื้อและติดตั้งอุปกรณ์เหล่านี้

2.3.2 การจัดหาแหล่งเงินทุน

แหล่งที่มาของเงินทุนของบริษัท ณ สิ้นปี 2559 – 2561 และ ณ สิ้นปี 2562 มีรายละเอียดดังนี้

แหล่งเงินทุน	ณ 31 ธ.ค. 2559		ณ 31 ธ.ค. 2560		ณ 31 ธ.ค. 2561		ณ 31 ธ.ค. 2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
เงินกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์								
เงินกู้ยืมระยะสั้น	474.00	56.17	611.11	61.05	679.00	58.38	362.25	19.27
หนี้สินส่วนที่ถึงชำระภายในหนึ่งปี	23.60	2.80	23.60	2.36	23.60	2.03	50.63	2.69
เงินกู้ยืมจากบุคคลที่เกี่ยวข้อง	-	-	58.59	5.85	70.00	6.02	30.00	1.60
เงินกู้ยืมจากบุคคลอื่น	-	-	9.77	0.98	49.27	4.24	20.00	1.06

เงินกู้ยืมระยะยาว	65.08	7.71	41.48	4.14	17.88	1.54	112.24	5.97
รวมเงินกู้ยืม	562.68	66.68	744.55	74.38	849.75	73.06	575.13	44.08
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	281.14	33.32	256.51	25.62	313.28	26.94	729.48	55.92
รวมแหล่งเงินทุน	843.82	100.00	1001.06	100.00	1,163.03	100.00	1,304.61	100.00

แหล่งเงินทุนของบริษัทในปี 2560 ปี 2561 และปี 2562 มีสัดส่วนมาจากเงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้นร้อยละ 25.62 ร้อยละ 26.94 และร้อยละ 55.92 และส่วนของเงินกู้ยืมร้อยละ 74.38 ร้อยละ 73.06 และร้อยละ 44.08 โดยส่วนของเงินกู้ยืมเป็นเงินกู้จากธนาคารพาณิชย์ ซึ่งมีการค้ำประกันโดยการเงินฝากประจำของกรรมการ การโอนสิทธิลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อบางส่วนและการค้ำประกันโดยส่วนตัวของกรรมการบริษัท

การบริหารและควบคุมสินเชื่อ

การจัดเก็บหนี้

บริษัทได้อำนาจความสะดวกให้แก่ลูกค้าโดยมีการออกการชำระค่างวดของธนาคารพาณิชย์เพื่อให้ลูกค้าสามารถชำระหนี้ที่สาขาทั่วไปของธนาคารพาณิชย์นั้นๆโดยทางบริษัทจะมีการสอยอดชำระการโอนอย่างสม่ำเสมอ หากบริษัทพบว่าลูกค้ามีการค้างชำระค่างวดเกิดขึ้นแล้ว ฝ่ายติดตามและเร่งรัดหนี้สินจะทำหน้าที่ในการติดตามและรับชำระเงินค่างวดตามอายุสัญญาเช่าซื้อ โดยมีเจ้าหน้าที่ติดตามหนี้สินโทรศัพท์เพื่อแจ้งลูกค้าถึงยอดที่ต้องชำระ พร้อมทั้งสอบถามลูกค้าเพื่อนัดวันชำระพร้อมทั้งลงบันทึกการโทรติดต่อ หากกรณีที่ลูกค้าไม่จ่ายชำระ ทางเจ้าหน้าที่จะทำการติดต่อทางโทรศัพท์อีกครั้ง หากพบว่าลูกค้าชำระค่างวดครบตามจำนวนที่เรียกเก็บแล้ว ถือว่าจบขั้นตอนการทวงถาม ทั้งนี้ เมื่อลูกค้าชำระค่างวดครบถ้วนตามสัญญาแล้ว บริษัทจะดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินให้กับลูกค้า

การบริหารหนี้และติดตามทรัพย์สินเช่าซื้อ

บริษัทได้กำหนดขั้นตอนการบริหารและติดตามหนี้สำหรับลูกค้าที่ค้างชำระแต่ละประเภทตามจำนวนค่างวดที่ค้างชำระ โดยเมื่อลูกค้าเริ่มผิดนัดชำระหนี้ เจ้าหน้าที่ในแผนกฝ่ายติดตามและเร่งรัดหนี้สินจะเริ่มดำเนินการติดตามหนี้ตามที่ได้กล่าวไว้ทันที หากมีเหตุการณ์ที่ยอดค้างชำระเกินกำหนดชำระแล้วลูกค้ายังไม่ทำการชำระและเจ้าหน้าที่ไม่สามารถติดต่อกับลูกค้าได้ซึ่งอาจเกิดจากเหตุผลหลายประการ เช่น ลูกค้าเปลี่ยนเบอร์โทรศัพท์ ลูกค้าย้ายที่อยู่อาศัยโดยไม่แจ้งให้บริษัททราบ เป็นต้น ทางบริษัทจึงจำเป็นต้องออกติดตามหนี้ภายนอกโดยให้เจ้าหน้าที่ติดตามหนี้และเจ้าหน้าที่เร่งรัดหนี้สินทำใบส่งงานติดตามทวงถามนอกสถานที่ ซึ่งเจ้าหน้าที่เร่งรัดหนี้สินภายนอกจะออกไปติดตามหนี้แล้วรายงานผลการติดตามหนี้ภาคสนามเพื่อที่จะบันทึกลงระบบ พร้อมทั้งข้อมูลที่ได้จากการปฏิบัติงานเพื่อรายงานแก่หัวหน้าแผนกบริหารต่อไป

ทั้งนี้ บริษัทได้กำหนดขั้นตอนในการบริหารและติดตามลูกหนี้ ดังนี้

ระยะเวลาการผิดนัดชำระหนี้ (จำนวนงวดที่ค้างจ่าย)	การบริหารและติดตามลูกหนี้
1 งวด แต่ไม่เกิน 2 งวด	เจ้าหน้าที่ติดตามหนี้เป็นผู้รับผิดชอบในการโทรติดตามทวงหนี้
2 งวดแต่ไม่เกิน 3 งวด	เจ้าหน้าที่เร่งรัดหนี้สินเป็นผู้รับผิดชอบในการโทรติดตามทวงถามหนี้
ตั้งแต่ 3 งวดขึ้นไป	เมื่อครบกำหนด 40 วันหลังจากยอดค้างชำระตามที่ระบุในหนังสือบอกเลิกสัญญาและสถานะเป็นลูกหนี้ค้างตั้งแต่ 3 งวดขึ้นไปจะออกไปส่งยึด ให้เจ้าหน้าที่เร่งรัดหนี้สินเป็นผู้รับผิดชอบในการยึดรถ/ทวงถามหนี้ตามเงื่อนไขที่บริษัทกำหนด

2.4 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

-ไม่มี-

3. ปัจจัยความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1.1 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรมสินเชื่อเช่าซื้อรถแท็กซี่

ปัจจุบันมีผู้ประกอบการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถแท็กซี่เข้ามาจำนวนมากหลายรายและมีการแข่งขันที่สูง โดยแบ่งเป็นทั้งการให้สินเชื่อแบบตรวจสอบเครดิตบูโร ซึ่งมักจะเป็นการให้สินเชื่อให้แก่ลูกค้าที่มีฐานเครดิตดีโดยบริษัทที่ปล่อยมักจะเป็นบริษัทที่มีเงินทุนขนาดใหญ่ซึ่งลูกค้าจะได้อัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่า ในส่วนการให้สินเชื่อแบบไม่ตรวจสอบเครดิตบูโรซึ่งทางบริษัทดำเนินกิจการอยู่นั้น ก็มีบริษัทคู่แข่งที่เปิดให้บริการเช่าซื้อแท็กซี่โดยไม่พิจารณาเครดิตบูโรอีกหลายราย เช่น บริษัท มีนาสิบลิสซิ่ง จำกัด บริษัท ไทยเอชสิบลิสซิ่ง จำกัด และอื่นๆ เป็นต้น นอกจากนี้ ผู้ขายรถแท็กซี่บางรายได้ขยายธุรกิจมาทำการให้สินเชื่อเช่าซื้อเอง เช่น ตัวแทนจำหน่ายต่างๆที่ขายรถโตโยต้า รุ่น Altis ซึ่งเป็นรุ่นที่ได้รับความนิยมในการนำมาทำเป็นรถแท็กซี่ที่ร่วมมือกับโตโยต้า ประเทศไทย สภาวะอุตสาหกรรมที่มีผู้เข้ามาทำการชิงส่วนแบ่งในตลาดรถแท็กซี่หลายรายเช่นนี้เป็นเหตุทำให้บริษัทต่างๆมีการแข่งขันทั้งด้านราคา คุณภาพ และการบริการ

ทั้งนี้ บริษัทได้ตระหนักถึงการแข่งขันที่สูงในอุตสาหกรรมสินเชื่อเช่าซื้อรถแท็กซี่ บริษัทจึงการออกทำการสำรวจตลาดอย่างสม่ำเสมอ เพื่อพัฒนากลยุทธ์การขายและการบริการของบริษัทอย่างต่อเนื่อง เช่น การรับทราบสภาวะธุรกิจของอุตสาหกรรม การปรับเปลี่ยนโปรโมชั่นที่ดีกว่าหรือเทียบเท่ากับบริษัทคู่แข่งเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการขายอย่างต่อเนื่อง

1.2 ความเสี่ยงด้านคุณภาพของลูกค้าและการไม่ตรวจสอบเครดิตบูโร

บริษัทได้ดำเนินธุรกิจการให้สินเชื่อและสัญญาเช่าซื้อให้กับกลุ่มลูกค้าที่ประกอบอาชีพอิสระซึ่งมีรายได้ไม่แน่นอน ทำให้ความสามารถในการผ่อนชำระของลูกค้าบางรายที่อาจขาดความรู้เกี่ยวกับวิธีการบริหารจัดการกับรายได้หรือขาดความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องในการประกอบอาชีพผู้ขับขีรถแท็กซี่ เป็นเหตุทำให้ลูกค้าบางรายนั้นเกิดการผิดนัดชำระและกลายเป็นหนี้เสียจนส่งผลให้เกิดความสูญเสียแก่บริษัทได้

ทางบริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญเรื่องการพิจารณาคัดเลือกลูกค้าและมีมาตรการในขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อเช่าซื้ออย่างเข้มงวด โดยใช้ระบบการวิเคราะห์สินเชื่อเช่าซื้อตามเกณฑ์ Credit Scoring Model มาเป็นหลักเกณฑ์สำคัญในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ รวมถึงบริษัทมีระบบการติดตามดูแลการชำระค่างวดอย่างรัดกุม ซึ่งเมื่อลูกค้าค้างชำระค่างวดตั้งแต่งวดชำระแรก ทางบริษัทจะมีมาตรการการเร่งรัดเพื่อให้หนี้ค้างชำระกลับมาให้มากและรวดเร็วที่สุด นอกจากนี้บริษัทมีระบบการควบคุม การตรวจสอบ และการรายงานผลที่มีประสิทธิภาพ ทำให้สามารถรายงานสถานะลูกหนี้ได้ทุกขณะ ซึ่งเป็นการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวได้ในระดับหนึ่ง ประกอบกับ บริษัทได้มีการกำหนดนโยบายการปรับเงินเจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย ในกรณีลูกค้าผิดนัดชำระหนี้ภายในระยะเวลา 6 เดือน นับจากวันเริ่มสัญญา ซึ่งเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าปรับตามนโยบาย ดังนั้นทางเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายและผู้เช่าซื้อจึงมีการติดต่อสื่อสารกันอย่างสม่ำเสมอ

นอกจากนี้ ทางบริษัทได้จัดทำโครงการต่างๆเพื่อให้ความรู้ความเข้าใจแก่ผู้ขับขีรถแท็กซี่ที่เป็นลูกค้า เพื่อส่งเสริมการสร้างโอกาสในการหารายได้ที่เพิ่มขึ้น ทำให้สามารถนำรายได้มาชำระค่างวดได้ตรงตามกำหนดและสร้างความมั่นคงให้กับอาชีพผู้ขับขีรถแท็กซี่

อีกปัจจัยหนึ่งที่มีผลกระทบเพราะว่าทางจากการที่ทางบริษัทไม่มีการตรวจเช็คเครดิตบูโรเหมือนบางบริษัทที่ดำเนินการอยู่ในท้องตลาดซึ่งสามารถทำให้เกิดข้อกังวลเกี่ยวกับคุณภาพของลูกค้าได้ กล่าวคือหากไม่เช็คเครดิตบูโรอาจจะทำให้ลูกค้าส่วนใหญ่ที่เข้ามาขอสินเชื่อมีเกณฑ์ที่จะผิดชำระสูงกว่าลูกค้าที่ผ่านการตรวจสอบเครดิตบูโร แต่จากการที่กลุ่มลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่เป็นผู้ขับขีรถแท็กซี่ ซึ่งจำนวนเงินที่นำมาวางดาวน์เพื่อใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อนั้นมีมูลค่าที่สูงและมีความสำคัญต่อการดำรงชีพของผู้ขับขีรถแท็กซี่ ดังนั้นแต่ละบุคคลจะพยายามชำระค่างวดที่ครบกำหนด เพื่อรักษารถแท็กซี่ซึ่งเป็นทรัพย์สินของแต่

ละบุคคลนั้น และในด้านบริษัท การที่บริษัทไม่มีการตรวจเช็คเครดิตบูโร ทำให้บริษัทสามารถกำหนดอัตราดอกเบี้ยที่สูงกว่าบริษัทที่มีการให้สินเชื่อแบบตรวจสอบเครดิตบูโร ซึ่งส่วนต่างดังกล่าว จะครอบคลุมมูลค่าความเสียหายได้เกิดจากการที่ลูกค้าไม่สามารถผ่อนชำระตามกำหนดได้

1.3 ความเสี่ยงจากการไม่สามารถติดตามยึดหลักประกันได้

เนื่องจากสินทรัพย์ที่บริษัทปล่อยให้เช่าซื้อนั้นเป็นสินทรัพย์ที่สามารถเคลื่อนย้ายได้อย่างสะดวกและตัวผู้เช่าซื้อเองก็มักจะมีโอกาสที่สามารถย้ายที่อยู่ได้ง่าย เป็นเหตุให้การประกอบธุรกิจนี้มีความเสี่ยงที่อาจจะทำให้บริษัทไม่สามารถติดตามยึดรถแท็กซี่คืนได้ ซึ่งจะกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการตระหนักถึงความสำคัญในการติดตามทรัพย์สินของบริษัท บริษัทจึงได้มีการติดตั้งเครื่อง GPS ลงในรถแท็กซี่ที่ทำการให้สินเชื่อเช่าซื้อทุกคันที่ทำสัญญากับทางบริษัท ซึ่งทำให้บริษัทสามารถทำการติดตามรถได้ตลอดเวลา หากเกิดเหตุการณ์ผิดนัดชำระหนี้ไปสู่อการติดตามยึดรถเกิดขึ้น

1.4 ความเสี่ยงจากการขายทรัพย์สินที่ยึดมาได้

บริษัทมีนโยบายที่จะบอกเลิกสัญญาและยึดรถกลับมาเมื่อลูกค้าผิดนัดสัญญาอันเนื่องจากไม่นำส่งค่างวดหรือค้างค่างวดสะสมตั้งแต่ 3 งวดติดต่อกันขึ้นไปโดยในส่วนรถแท็กซี่ที่บริษัทยึดคืนมาจะถูกนำซ่อมและนำไปขายต่อในลักษณะมือสอง ราคาที่ขายได้จะขึ้นอยู่กับสภาพของรถแท็กซี่ที่ถูกยึดคืนมา ดังนั้น จึงเกิดความเสี่ยงที่บริษัทจะเกิดผลขาดทุนที่เกิดจากเหตุการณ์การยึดรถแท็กซี่ป้ายแดง/มือสองที่ลูกค้าผ่อนชำระได้ไม่ถึงงวดแล้วถูกยึดหรือไม่สามารถปฏิบัติตามข้อตกลงของบริษัทเนื่องจากยอหนี้คงเหลือค้างอยู่เป็นจำนวนมาก ซึ่งถึงแม้ว่ารถที่ยึดมาได้นั้นจะอยู่ในสภาพดีก็ตาม แต่ราคาที่ขายได้ก็จะลดลงเมื่อเทียบราคากับรถใหม่ป้ายแดงหรือรถมือสองที่ซื้อไปตอนแรก

อย่างไรก็ตามความเสี่ยงจากการขาดทุนที่เกิดจากการขายรถแท็กซี่ที่ยึดคืนมาของรถมือสองนั้น บริษัทมีแนวทางการปรับปรุงแก้ไขมูลค่าของการวางเงินดาวน์เพื่อที่จะเสริมความแข็งแกร่งของนโยบายให้เหมาะสมแก่ลูกค้าในระดับต่างๆ เพื่อป้องกันความเสี่ยงในการสูญเสียมูลค่าทรัพย์สินอันมีสาเหตุมาจากการที่อัตราลดลงของราคารถยนต์ตามอายุการใช้งาน โดยเฉพาะเมื่อรถยนต์ป้ายแดงที่มีการขายออกไปแล้วจะมีราคาตลาดที่ลดลงทันที ซึ่งทางบริษัทได้มีนโยบายในการพิจารณาเรื่องการให้วางเงินดาวน์รถเพื่อป้องกันความเสี่ยงการลดลงของมูลค่ารถอย่างชัดเจน ซึ่งทำให้ฐานะทางการเงินของบริษัทไม่ถูกกระทบหากเกิดเหตุการณ์ยึดรถเกิดขึ้น

1.5 ความเสี่ยงกรณีลูกค้าผ่อนชำระครบแต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์ (รถสีเหลือง)

จากข้อมูลกรณีบุคคล (รถสีเหลือง) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีสัญญาที่ลูกค้าผ่อนชำระครบเรียบร้อยแล้วแต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์และยังไม่ได้ทำสัญญาเข้าร่วมกับบริษัท จำนวน 9 สัญญาและจำนวน 3 สัญญาตามลำดับ ดังนั้นหากรถแท็กซี่ดังกล่าวนี้เกิดประสบอุบัติเหตุหรือนำไปก่อเหตุร้ายแรง ทางบริษัทอาจจะต้องรับความเสี่ยงของการสูญเสีย หรืออาจจะต้องรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้น

อย่างไรก็ตามบริษัทได้กำหนดนโยบายเกี่ยวกับกรณีบุคคลเพิ่มเติม เพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจจะเกิดกับบริษัท โดยกำหนดให้ลูกค้าที่มีความประสงค์จะใช้สินเชื่อรถนิติบุคคล จะต้องทำสัญญาเข้าร่วมใช้ชื่อบริษัททันทีที่มีการออกรถจากบริษัท สำหรับลูกค้าที่เป็นแท็กซี่นิติบุคคลที่ยังไม่ครบกำหนดอายุสัญญา บริษัทได้ประสานงานกับลูกค้าให้เข้าทำสัญญาเข้าร่วมใช้ชื่อบริษัทด้วย นอกจากนี้ ทางบริษัทได้กำหนดวิธีดำเนินการสำหรับกรณีลูกค้าที่ผ่อนชำระครบแต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์ไว้ โดยกำหนดให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายทะเบียนติดต่อลูกค้าทุกช่องทาง ทั้งทางโทรศัพท์ ทางไปรษณีย์ลงทะเบียน หากไม่สามารถติดต่อลูกค้าได้ ทางผู้บริหารได้กำหนดให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายทะเบียนติดต่อกับเจ้าหน้าที่กรมขนส่ง เพื่อดำเนินการขอระงับการใช้ป้ายทะเบียนแท็กซี่

ดังกล่าว ซึ่งจะเป็นการป้องกันความเสี่ยงที่จะกระทบกับบริษัทได้ เนื่องจากเมื่อแจ้งระงับการใช้ป้ายทะเบียนแล้ว หากมีบุคคลใดนำรถแท็กซี่ที่ใช้ป้ายทะเบียนดังกล่าวไปใช้ บุคคลนั้นๆ จะต้องเป็นผู้รับผิดชอบผลของการใช้นั้นๆ ทุกกรณี

1.6 ความเสี่ยงจากการทุจริตของพนักงานในการให้สินเชื่อ

สืบเนื่องจากบริษัทมีกระบวนการภายในสำหรับการตรวจสอบบุคคลเพื่อให้คะแนนประกอบการพิจารณาในการให้สินเชื่อ ซึ่งถ้าหากผู้มาขอสินเชื่อเป็นผู้ที่รู้จักกับพนักงานบริษัทแล้ว อาจเกิดเหตุการณ์ที่พนักงานผู้นั้นทำการประเมินอันเป็นเท็จ ทำให้ผู้ขอสินเชื่อได้คะแนนตาม Credit Scoring Model สูงกว่าความเป็นจริง ซึ่งจะส่งผลทำให้การให้สินเชื่ออาจมีความผิดพลาดนำไปสู่การเสียโอกาสในการแสวงหารายได้ของบริษัทอันเนื่องจากการคิดค่าดอกเบี้ยที่ต่ำเกินไป หรืออาจเกิดความผิดพลาดซึ่งนำไปสู่การสูญเสียสินทรัพย์ถ้าผู้ขอสินเชื่อมีลักษณะไม่ผ่านตามเกณฑ์ที่ประเมินและไม่สามารถทำการผ่อนชำระเงินค่างวดตามที่ตกลงเอาไว้ได้

ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายในการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวโดยการกำหนดให้พนักงานที่มีความเกี่ยวข้องกับผู้ขอสินเชื่อไม่มีสิทธิในการร่วมการพิจารณาการให้สินเชื่อ อันจะทำให้การพิจารณาการให้สินเชื่อเป็นอิสระปราศจากเหตุการณ์อันซึ่งจะนำไปสู่การทำทุจริตได้ นอกจากนี้ บริษัทยังมีการทำระบบ Credit Scoring Model ที่พิจารณาจากสองฝ่ายที่เป็นอิสระจากกัน คือ ฝ่ายขายและการตลาด และฝ่ายปฏิบัติการ ซึ่งคณะกรรมการสินเชื่อสามารถพิจารณาการอนุมัติสินเชื่อได้จากข้อมูลทั้งสองฝ่าย ซึ่งถ้าหากมีความไม่สอดคล้องเกิดขึ้น จะมีการเรียกประชุมเพื่อพิจารณาหาสาเหตุในการอนุมัติสินเชื่อเป็นรายๆ ไป

1.7 ความเสี่ยงการทุจริตในการทำธุรกรรมทางการเงิน

สืบเนื่องจากบริษัททำธุรกรรมทางการเงินเป็นจำนวนมาก มีกระแสเงินสดไหลเวียนตลอดเวลาทำให้อาจเกิดช่องทางการที่พนักงานอาจยกยอกเงินออกจากระบบหรือทำการทุจริตในรูปแบบอื่นใดก็เป็นได้ ในอดีตเคยมีเหตุการณ์ที่ส่อไปในทางทุจริตและเกิดความเสียหายเล็กน้อย ซึ่งปัจจุบันบริษัทได้มีระบบการตรวจสอบที่เข้มงวดและรัดกุมเพื่อป้องกันเหตุการณ์ดังกล่าวแล้ว แต่อย่างไรก็ตาม หากเกิดการทุจริตจะทำให้เกิดความสูญเสียแก่ผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

บริษัทได้ตระหนักถึงเหตุการณ์ที่อาจนำไปสู่ความสูญเสียของผู้ถือหุ้นเป็นอย่างดี จึงได้มีการวางระบบควบคุมภายในอย่างเข้มงวด โดยการวางนโยบายระบบตรวจสอบและสอบทานการทำงานระหว่างฝ่ายการเงินและฝ่ายบัญชีซึ่งต้องมีการอนุมัติตามลำดับขั้นตอนตามคู่มือการปฏิบัติงาน ทำให้การทำงานของทั้งสองฝ่ายมีการตรวจสอบและสอบทานกันเสมอ และสามารถตรวจพบความผิดปกติที่เกิดขึ้นทั้งที่ตั้งใจก็ดี ไม่ตั้งใจก็ดี ที่อาจนำไปสู่ความสูญเสียในทรัพย์สินของบริษัทได้ นอกจากนี้ บริษัทเองก็ได้มีการใช้นวัตกรรมต่างๆ เพื่อทำให้ธุรกรรมทางการเงินมีความโปร่งใสและรวดเร็วสะดวกต่อลูกค้า เช่น การออกบัตรตัดค่างวดเข้าซื้อกับธนาคารพาณิชย์ เพื่อให้ลูกค้าสามารถนำเงินชำระค่างวดฝากโดยตรงกับธนาคาร ซึ่งลดขั้นตอนที่บริษัทจะต้องจัดเก็บเงินและนำส่งธนาคารซึ่งอาจเป็นความเสี่ยงได้ เป็นต้น

1.8 ความเสี่ยงจากการเก็บรักษาข้อมูลและเอกสารสำคัญต่างๆ

เนื่องจากบริษัทมีการเก็บข้อมูลของลูกค้าเป็นจำนวนมากหลายรายและเป็นระยะเวลาที่ยาวนาน ดังนั้น ข้อมูลลูกค้าด้านต่างๆ และข้อมูลการดำเนินงานของบริษัทจึงถือเป็นทรัพย์สินที่สำคัญของทางบริษัท ดังนั้นหากมีการจัดเก็บที่ไม่ดี หรือมีการรั่วไหลของข้อมูลบริษัทอาจทำให้เกิดความสูญเสียแก่ธุรกิจของบริษัทได้

อย่างไรก็ดี บริษัทมีการวางนโยบายในการรักษาข้อมูลและเอกสารสำคัญต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้เป็นอย่างดี กล่าวคือ บริษัทมีการเก็บเอกสารที่เป็นระบบ มีการใช้ระบบ ERP ในการเก็บข้อมูลต่างๆ รวมถึงข้อมูลที่สำคัญที่สามารถเรียกย้อนดูได้แม้ว่าเอกสารตัวจริงเกิดการสูญหาย อัคคีภัย โจรกรรม และอื่นๆ ก็ตาม ทั้งนี้ระบบ ERP มีการทำนโยบายในการเก็บกู้ข้อมูลอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ มีการวางนโยบายในการเข้าถึงระบบและการรักษาความปลอดภัยของระบบสารสนเทศที่สามารถมั่นใจได้ว่าข้อมูลอันสำคัญของบริษัทจะถูกเก็บรักษาไว้เป็นอย่างดี และสามารถนำมาใช้งานได้อย่างรวดเร็ว

1.9 ความเสี่ยงจากการเข้ามาควบคุมและกำกับดูแลของภาครัฐ

ปัจจุบันธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อไม่อยู่ภายใต้กฎหมายเฉพาะและไม่มีข้อจำกัดจากหน่วยงานใดของภาครัฐ หรือ ธนาคารแห่งประเทศไทย เว้นแต่สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (“สคบ.”) ซึ่งเข้ามากำกับดูแลสัญญาเช่าซื้อเพื่อให้เกิดความเป็นธรรมต่อผู้บริโภค และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง คือ กฎหมายแพ่งพาณิชย์ และกฎหมายคุ้มครองผู้บริโภค เรื่องประกาศให้ธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์และรถจักรยานยนต์เป็นธุรกิจที่ควบคุมสัญญา ซึ่งบริษัทได้ให้ความสำคัญและทำตามกฎหมายดังกล่าวอย่างเคร่งครัดโดยใช้สัญญาเช่าซื้อตามแบบมาตรฐานที่กฎหมายกำหนด อย่างไรก็ตาม หากในอนาคตภาครัฐพิจารณาเข้ามากำกับดูแลผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อ เพื่อควบคุมให้การดำเนินการเป็นมาตรฐานเดียวกัน อาจส่งผลกระทบต่อทุกบริษัทที่อยู่ในธุรกิจดังกล่าว

อนึ่ง บริษัทเชื่อมั่นว่าการเข้ามากำกับดูแลภาครัฐในอนาคตจะไม่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ ในทางกลับกัน หากในอนาคตภาครัฐเข้ามาควบคุมกิจการประเภทเช่าซื้อมากขึ้น บริษัทคาดว่า การควบคุมดังกล่าวจะเป็นการกดดันต่อผู้ประกอบการที่ยังไม่มีระบบการทำงานที่เป็นมาตรฐานเหมือนบริษัท และเป็นการสร้างกำแพงป้องกันมิให้ผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาในธุรกิจประเภทนี้ได้ง่ายเหมือนเช่นในอดีต ทั้งนี้ ข้อมูล ณ ปัจจุบันยังไม่มี การบ่งชี้ว่าบริษัทจะต้องทำการขึ้นทะเบียนกับ “สคบ.” จึงยังไม่มีความเสี่ยงจากการเข้ามาควบคุมของภาครัฐ และบริษัทได้เป็นสมาชิกของสมาคมธุรกิจเช่าซื้อไทยซึ่งมีสมาชิกเป็นผู้ประกอบการธุรกิจเช่าซื้อชั้นนำของประเทศ อาทิเช่น บริษัทลิสซิ่งของธนาคารพาณิชย์ชั้นนำต่างๆ บริษัทลิสซิ่งของผู้จำหน่ายรถต่างๆ เป็นต้น ซึ่งทำให้บริษัทรับทราบข่าวสารและกฎเกณฑ์ที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาอันทำให้บริษัทสามารถเตรียมแผนการที่จะรับมือต่อการเปลี่ยนแปลงไว้อย่างทันได้

นอกจากนี้ จากแนวทางการกำกับดูแลธุรกิจสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกันของธนาคารแห่งประเทศไทย เมื่อกันยายน 2561 นั้น บริษัทไม่ได้รับผลกระทบจากแนวทางกำกับดังกล่าว และบริษัทไม่ได้ดำเนินธุรกิจจำนำเล่มทะเบียน เนื่องจากบริษัทที่จะเข้าขายตามแนวทางการกำกับนี้ ต้องเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจสินเชื่อจำนำเล่มทะเบียนโดยใช้เล่มทะเบียนรถยนต์ รถจักรยานยนต์ รถเพื่อการเกษตร รถบรรทุก หรือรถประเภทอื่นๆ มาเป็นหลักประกัน โดยจะมีการทำสัญญาโอนรถล่วงหน้าระหว่างผู้ขอสินเชื่อและผู้ให้สินเชื่อ โดยที่ตัวรถยังคงอยู่ที่ผู้ขอสินเชื่อ และเมื่อผู้ขอสินเชื่อชำระเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยครบ ผู้ให้สินเชื่อจะคืนเล่มทะเบียนรถดังกล่าวแก่ผู้ขอสินเชื่อและยกเลิกสัญญาโอนรถ

รวมถึงในช่วงที่ผ่านมา ทางภาครัฐได้กำหนดให้ต้องเปิดเผยอัตราดอกเบี้ยคิดลด (Effective Rate) ในสัญญาของลูกค้าให้ทราบนั้น ทางบริษัทได้มีการปฏิบัติตามกฎหมายดังกล่าวอยู่แล้ว และบริษัทได้มีการเปิดเผยอัตราดอกเบี้ยและรายละเอียดที่เกี่ยวข้องในสัญญาอย่างครบถ้วนแล้ว

สำหรับแนวทางการแก้ไขของบริษัทหากรัฐบาลมีการออกกฎหมายใหม่มาบังคับใช้ โดยทางบริษัทมีแผนการรับมือกับกฎหมายที่ออกใหม่จากทางภาครัฐดังต่อไปนี้

1. บริษัทจะทำการศึกษาในเชิงลึกกับกฎหมายที่คาดว่าจะมีผลบังคับใช้หรือกฎหมายที่คาดว่าจะมีผลกระทบกับบริษัท หากจะมีการประกาศใช้
2. บริษัทจะประเมินเพื่อหาผลกระทบที่จะเกิดกับทางบริษัทไม่ว่าจะเป็นทางตรงหรือทางอ้อม

บริษัทจะหาแนวทางแก้ไขเพื่อลดผลกระทบของกฎหมายที่จะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท โดยอาจจะมีการปรับปรุงกลยุทธ์ทางการตลาดใหม่หรือเพิ่มช่องทางให้บริการในรูปแบบอื่นเพื่อให้ผลประโยชน์และการดำเนินงานของบริษัทไม่หยุดชะงัก

1.10 ความเสี่ยงและผลกระทบที่เกิดจากโครงการให้ความช่วยเหลือประชาชนของภาครัฐ

สืบเนื่องจากเมื่อวันที่ 27 ธันวาคม 2561 ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (SME Bank) ได้เปิดให้ผู้ประกอบการอาชีพขับรถแท็กซี่ยื่นเอกสารแสดงความต้องการกู้เงินเพื่อซื้อรถแท็กซี่ใหม่ไปใช้ในการประกอบอาชีพ

ราคาค้นละ 700,000 - 1,000,000 บาทต่อคน โดยทาง SME Bank จะปล่อยเงินกู้เต็มวงเงิน รวมทั้งอุปกรณ์ที่ติดตั้งในตัวรถไม่ต้องดาวน์ ทำให้สามารถผ่อนชำระน้อยกว่าการจ่ายค่าเช่าแท็กซี่รายวัน เฉลี่ยวันละประมาณ 400 - 500 บาท ซึ่งน้อยกว่าค่าเช่า แท็กซี่ SME Bank ได้เตรียมวงเงินสำหรับโครงการดังกล่าวไว้ 1 หมื่นล้านบาท จึงอาจมีความเสี่ยงต่อผลการดำเนินงานของบริษัทในอนาคต

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ประเมินถึงโครงการหักแท็กซี่ของภาครัฐ ซึ่งจะมีผลกระทบต่อบริษัท เนื่องจากการปล่อยเงินกู้ในอัตราดอกเบี้ยต่ำให้กับลูกค้า ซึ่งอาจจะทำให้มีกลุ่มลูกค้าบางกลุ่มที่สนใจที่จะมีการประกอบอาชีพขับรถแท็กซี่ และให้ความสนใจในการขอสินเชื่อเช่าซื้อกับโครงการนี้ของรัฐบาลได้ และอาจจะส่งผลให้มีลูกค้าใหม่ที่จะเข้ามาหาบริษัทมีจำนวนลดน้อยลงบ้าง และจากการคาดการณ์ของฝ่ายจัดการของบริษัท คาดว่า โครงการหักแท็กซี่มีวงเงิน 1 หมื่นล้านบาท ซึ่งวงเงินดังกล่าวเป็นการออกมาเพื่อรองรับการครบกำหนดของรถแท็กซี่ที่ครบอายุการใช้งาน 9 ปี ในแต่ละรอบปีเฉลี่ยประมาณ 8,000-10,000 คันตามข้อมูลรถยนต์รับจ้างบรรทุกคนโดยสารไม่เกิน 7 คน (รถแท็กซี่) ของกลุ่มสถิติการขนส่ง กองแผนงาน กรมการขนส่งทางบก เนื่องจากรถแท็กซี่ใหม่ป้ายแดง เมื่อคำนวณค่าดาวน์และเงินผ่อนจนครบอายุสัญญาจะมีมูลค่ารวมประมาณ 1,000,000 - 1,200,000 บาทต่อคัน ขึ้นอยู่กับระยะเวลาในการผ่อนชำระ นอกจากนี้ ทางฝ่าย ทางฝ่ายจัดการจึงได้มีการประชุมหารือในการหาแนวทางแก้ไขสถานการณ์ดังกล่าว ซึ่งจากการประเมินถึงผลกระทบต่อบริษัท ฝ่ายจัดการคาดว่า ผลกระทบของนโยบายที่มาจากภาครัฐนี้จะกระทบกับบริษัทในระยะสั้นเท่านั้น เพราะจากข้อมูลในอดีตตัวเลขของผู้ที่จดทะเบียนรถแท็กซี่ยังมีตัวเลขเฉลี่ยที่เติบโตในอัตราเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นในระยะยาว ฝ่ายจัดการยังเชื่อว่า ยังมีลูกค้าใหม่ที่จะเข้ามาหาบริษัท และด้วยเงื่อนไขที่โครงการหักแท็กซี่ที่กำหนดไว้ คือ ลูกค้าต้องผ่านการตรวจสอบรายงานข้อมูลเครดิต (“NCB”) ทุกรายซึ่งโดยส่วนใหญ่ลูกค้าที่เป็นรถแท็กซี่การตรวจ NCB ค่อนข้างที่จะลำบาก ซึ่งลูกค้าจะไม่มีข้อมูลเครดิต อีกทั้งยังมีเงื่อนไขว่าผู้ที่เข้าร่วมโครงการต้องมีใบขับขี่สาธารณะประเภท 2 มาแล้วไม่น้อยกว่า 3 ปี โดยโครงการดังกล่าวมุ่งเน้นไปยังกลุ่มผู้ขับรถแท็กซี่แบบเช่ารายวันก่อน ดังนั้นจึงไม่แน่ใจว่าโครงการดังกล่าวจะมีประสิทธิภาพมากนักเพียงใด เนื่องจากที่ผ่านมาภาครัฐมีโครงการที่เกี่ยวข้องกับแท็กซี่มาแล้วหลายโครงการ ตัวอย่างเช่น โครงการแท็กซี่เอื้ออาทร ที่เป็นโครงการของ SME Bank โดยเป็นการปล่อยเงินกู้ให้กับผู้ขับแท็กซี่ ในลักษณะไม่มีการวางเงินดาวน์กับ SME Bank อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3.50 ต่อปี และให้ผ่อนชำระเดือนละ 12,000 บาท

ทั้งนี้ทางบริษัทได้มีการเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับหากเกิดมีกลุ่มลูกค้าที่สนใจโครงการหักแท็กซี่เป็นจำนวนมากซึ่งจะส่งผลกระทบต่อยอดขายรถแท็กซี่ของบริษัท ซึ่งในปี 2562 ผลจากโครงการหักแท็กซี่ดังกล่าว ทำให้ยอดการปล่อยสินเชื่อรถแท็กซี่มือหนึ่งป้ายแดงของบริษัทลดลง เนื่องจากภาคประชาชนมีความคาดหวังต่อการดำเนินการของโครงการนี้สืบเนื่องจากอัตราดอกเบี้ยที่ค่อนข้างถูกกว่าผู้ให้บริการทั่วไปตามท้องตลาด แต่อย่างไร เพื่อไม่ให้เกิดการดำเนินธุรกิจของบริษัทเกิดการหยุดชะงัก บริษัทจึงพยายามเพิ่มช่องทางในการปล่อยสินเชื่อผ่านช่องทางของดีลเลอร์ โดยการพยายามเพิ่มดีลเลอร์ที่สนใจจะเป็นพันธมิตรกับบริษัท เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางการเข้าถึงลูกค้าให้มากขึ้น ซึ่งการปล่อยสินเชื่อให้แก่ลูกค้าผ่านช่องทางดีลเลอร์ในปี 2562 ยังคงเพิ่มขึ้นและทำให้ยอดของการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถแท็กซี่ของบริษัทมีการขยายตัวต่อเนื่อง แม้ว่าสัดส่วนจากการปล่อยสินเชื่อโดยตรงจากบริษัทมีการปรับตัวลดลงก็ตาม ซึ่งการดำเนินกลยุทธ์ของบริษัทตามแนวทางนี้ ผู้บริหารจึงเชื่อว่า จะสามารถลดผลกระทบจากโครงการหักแท็กซี่ได้ อีกทั้งทางบริษัทยังมีการส่งเสริมธุรกิจโบคเกอร์ประกันภัยรวมถึงการศึกษาความเป็นไปได้หากจะให้มีการทำธุรกิจเกี่ยวกับการจำหน่ายทะเบียนรถในอนาคตอีกทางหนึ่ง เพื่อมารองรับกับผลกระทบที่จะเกิดขึ้นจากโครงการดังกล่าว

1.11 ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจนาโนไฟแนนซ์ และธุรกิจจำหน่ายเล่มทะเบียน

ตามที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2562 เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2562 มีมติให้บริษัทจัดตั้งบริษัท มิตรสิบลิส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ด้วยทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท เพื่อให้บริการสินเชื่อนาโนไฟแนนซ์ โดยมีนายนิติพัทธ์ ยงค์สงวนชัย นายนิทัศน์ ยงค์สงวนชัย นายณัชชา ยงค์สงวนชัย เป็นกรรมการ และมีมติให้บริษัทจัดตั้งบริษัท มิตรสิบลิส เสกเงิน จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ด้วยทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท เพื่อให้บริการจำหน่ายเล่มทะเบียน โดยมีนายนิติพัทธ์ ยงค์สงวนชัย นายนิทัศน์ ยงค์สงวนชัย นายณัชชา

ยังคงสวนชัย เป็นกรรมการ ซึ่งทั้งสองบริษัทเป็นธุรกิจใหม่ที่บริษัทยังไม่เคยดำเนินการในธุรกิจประเภทนี้ ดังนั้นจึงมีความเสี่ยงที่ผลการดำเนินงานของธุรกิจทั้งสองดังกล่าวอาจไม่เป็นไปตามแผนธุรกิจที่บริษัทกำหนดไว้ ซึ่งอาจจะทำให้บริษัทต้องประสบปัญหาขาดทุนจากเงินลงทุนที่ลงทุน และอาจจะส่งผลต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้

ตามประกาศของสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (สศค.) เกี่ยวกับใบอนุญาตสินเชื่อรายย่อยระดับจังหวัดภายใต้การกำกับ (พิโกไฟแนนซ์) ซึ่งผู้ที่ยื่นขอใบอนุญาตจะต้องมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วไม่ต่ำกว่า 5 ล้านบาท และกำหนดอัตราดอกเบี้ยสินเชื่อที่ไม่เกินร้อยละ 36 เพื่อให้สอดคล้องกับลักษณะธุรกิจที่มีขนาดเล็กและให้บริการในพื้นที่จำกัดเฉพาะจังหวัดที่สำนักงานใหญ่ของผู้ขออนุญาตตั้งอยู่ โดยให้บริการสินเชื่อวงเงินได้ไม่เกินรายละ 50,000 บาท และหากต้องการให้บริการสินเชื่อรายอื่นนอกเหนือจากนี้ จะแตกต่างกับทางพิโกไฟแนนซ์โดยผู้กำกับดูแลและเป็นธนาคารแห่งประเทศไทย โดยผู้ขอใบอนุญาตจะต้องมีทุนจดทะเบียนไม่ต่ำกว่า 10 ล้านบาท และจะไม่ถูกจำกัดพื้นที่ให้บริการ โดยให้บริการสินเชื่อวงเงินไม่เกิน 100,000 บาทและไม่มีหลักประกัน

ตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทยเกี่ยวกับการจำนำเล่มทะเบียน ธนาคารแห่งประเทศไทยจะกำกับดูแลเฉพาะผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วไม่ต่ำกว่า 50 ล้านบาทเท่านั้น สำหรับผู้ประกอบการรายย่อยที่มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วต่ำกว่า 50 ล้านบาทจะอยู่ในการกำกับดูแลของสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (สศค.)

อย่างไรก็ตาม จากการประเมินความเป็นไปของทั้งสองธุรกิจ ฝ่ายจัดการและทีมงานในบริษัทได้มีการศึกษาข้อมูลและจัดทำแผนธุรกิจ เสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการความเสี่ยง คณะกรรมการบริษัท และเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทเพื่อพิจารณา และเมื่อวันที่ 6 มิถุนายน 2562 ฝ่ายกฎหมายได้ดำเนินการจัดตั้งทั้งสองบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์เป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยบริษัท มิตรสืบ เสกเงิน จำกัด ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการเมื่อวันที่ 29 ตุลาคม 2562 จากธนาคารแห่งประเทศไทย และบริษัท มิตรสืบ พิกอ จำกัดอยู่ระหว่างดำเนินการขอใบอนุญาตจากกระทรวงการคลัง

2. ความเสี่ยงด้านการเงิน

2.1 ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ย

บริษัทมีเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงินต่างๆ เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจ โดยปี 2559 – 2561 และปี 2562 บริษัทมีหนี้สินที่ถึงกำหนดชำระในหนึ่งปี จำนวน 23.60 ล้านบาทจำนวน 23.60 ล้านบาทจำนวน 23.60 ล้านบาทและ 50.63 ล้านบาทตามลำดับ คิดเป็น ร้อยละ 2.71 ร้อยละ 2.45 ร้อยละ 2.01 และร้อยละ 3.78 ของมูลค่าหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นรวมในแต่ละงวดตามลำดับ และมีหนี้สินเงินกู้ยืมระยะยาว ในปี 2559 – 2561 และปี 2562 จำนวน 65.08 ล้านบาทจำนวน 41.48 ล้านบาทจำนวน 17.88 ล้านบาทและจำนวน 112.24 ล้านบาทตามลำดับคิดเป็น ร้อยละ 7.49 ร้อยละ 4.31 ร้อยละ 1.52 และร้อยละ 8.38 ของมูลค่าหนี้สินรวมและส่วนของผู้ถือหุ้นรวมในแต่ละปีตามลำดับ และมีเงินกู้ระยะสั้นจากสถาบันทางการเงินระหว่างปี 2559 – 2561 และปี 2562 จำนวน 474.00 ล้านบาทจำนวน 542.75 ล้านบาทจำนวน 679.00 ล้านบาทและจำนวน 362.25 ล้านบาทตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 54.53 ร้อยละ 56.41 ร้อยละ 57.83 และร้อยละ 27.06 ของมูลค่าหนี้สินรวมและส่วนของผู้ถือหุ้นรวมในแต่ละงวดตามลำดับ นอกจากนี้ ในปี 2560 และปี 2561 และปี 2562 บริษัทมีเงินกู้ระยะสั้นจากบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกันและบุคคลอื่น จำนวนรวม 70.00 ล้านบาท จำนวนรวม 120.00 ล้านบาท และจำนวนรวม 50.00 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 7.11 และร้อยละ 10.16 และร้อยละ 3.74 ของหนี้สินรวมและส่วนของผู้ถือหุ้นรวม ทั้งนี้ ต้นทุนทางการเงินของบริษัท ส่วนใหญ่เกิดจากการชำระดอกเบี้ยกับสถาบันการเงินที่ทางบริษัททำสัญญาเช่าทางการเงิน และเงินกู้ระยะสั้นจากบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกันและบุคคลอื่น

ในปี 2559 – 2561 และปี 2562 บริษัทมีภาระต้นทุนทางการเงินจำนวน 21.83 ล้านบาท จำนวน 28.97 ล้านบาทจำนวน 34.45 ล้านบาท และจำนวน 29.85 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 4.49 ร้อยละ 6.64 ร้อยละ 7.27 และร้อยละ 6.69 ของ

รายได้จากการให้บริการตามลำดับ ดังนั้น หากอัตราดอกเบี้ยปรับตัวเพิ่มขึ้น บริษัทจะมีภาระต้นทุนทางการเงินที่เพิ่มขึ้นในการขยายธุรกิจและอาจกระทบต่อผลการดำเนินการของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักถึงผลกระทบและมีการพิจารณาความเสี่ยงดังกล่าว โดยพิจารณาจากต้นทุนในการจัดหาหนี้ทั้งหมดซึ่งรวมถึงต้นทุนทางการเงินก่อนกำหนดมูลค่าของสัญญาเช่าซื้อเพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว อีกทั้งบริษัทมีการพิจารณาอัตราดอกเบี้ยที่ใช้ในสัญญาเช่าทางการเงินและเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินหลายแห่ง เพื่อเปรียบเทียบความเหมาะสมกับมูลค่ารวมของสัญญากู้ยืม นอกจากนี้ การจัดหาเงินทุนเพิ่มเติมจากส่วนของทุนโดยการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนมีส่วนช่วยลดภาระหนี้และความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยเช่นเดียวกัน ดังนั้นบริษัทมีความเชื่อมั่นว่า ความเสี่ยงดังกล่าวจะไม่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานอย่างมีนัยสำคัญ

2.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงสินเชื่อจากสถาบันการเงินเป็นหลัก

บริษัทมีการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน 2 ราย ได้แก่ ธนาคารไทยพาณิชย์ และ ธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ โดย ณ สิ้นปี 2559 – 2561 และปี 2562 บริษัทมีวงเงินกู้ยืมระยะสั้นรวมทั้งสิ้น 540.00 ล้านบาท 590.00 ล้านบาท 690.00 ล้านบาทและ 830.00 ล้านบาท ซึ่งได้มีการเบิกใช้ไปแล้วทั้งสิ้นจำนวน 344.00 ล้านบาท 474.00 ล้านบาท 542.75 ล้านบาท 679.00 ล้านบาท และจำนวน 362.25 ล้านบาทตามลำดับ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีวงเงินกู้ยืมระยะยาว จำนวน 300.00 ล้านบาท และในปี 2559 – 2561 และปี 2562 ได้มีการเบิกใช้ไปแล้วจำนวน 65.08 ล้านบาท จำนวน 41.48 ล้านบาท 41.79 ล้านบาทและ 163.28 ล้านบาทตามลำดับ คิดเป็นอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนผู้ถือหุ้นเท่ากับ 2.09 เท่า 2.75 เท่า 2.75 เท่าและ 0.84 เท่าตามลำดับ ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงหากสถาบันทางการเงินใดมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายทำการเรียกคืนเงินกู้ยืมหรือไม่ต่อสัญญาอายุสัญญาเงินกู้ เนื่องจากภาวะอันใดก็ตามที่กระทบต่อธนาคาร เช่น สภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ การเปลี่ยนแปลงนโยบายของธนาคารแห่งประเทศไทย เป็นต้น

ทั้งนี้ ในอดีตจนถึงปัจจุบันที่ผ่านมาบริษัทมีประวัติการชำระเงินคืนแก่ธนาคารไทยพาณิชย์อย่างสม่ำเสมอ เป็นลูกค้าชั้นดีตลอดมา ไม่เคยประสบปัญหาในการถูกเรียกคืนเงินกู้ยืมก่อนกำหนด และได้รับการพิจารณาต่อสัญญาเงินกู้ตลอดมา

2.3 ความเสี่ยงจากการใช้เงินกู้ระยะสั้นเพื่อมาทำธุรกิจในระยะยาว

บริษัทมีการกู้ยืมเงินจากตัวสัญญาใช้เงิน (P/N) ระยะสั้นจำนวนหลายวงเงิน ซึ่งส่วนใหญ่จะสิ้นสุดอายุประมาณเดือนกันยายนถึงเดือนตุลาคม ปี 2562 ซึ่งมีความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นต่อธุรกิจในอนาคตที่ไม่สามารถเปิดวงเงินตัวใหม่เพื่อมาชำระตัวเก่า (roll over) ซึ่งจะทำให้บริษัทเกิดการผิดนัดชำระหนี้ซึ่งอาจส่งผลกระทบและทำให้บริษัทขาดสภาพคล่อง ดังนั้นการเติบโตของบริษัทอาจจะหยุดชะงักเป็นผลเกิดความเสียหายทางธุรกิจได้ นอกจากนี้ บริษัทใช้เงินจากการกู้ยืมระยะสั้นเพื่อมาหมุนเวียนการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าที่เป็นธุรกิจหลักของบริษัทซึ่งเป็นการให้สินเชื่อลูกค้าระยะยาวภายใต้สัญญาเช่าการเงิน เพราะว่าการที่บริษัทใช้เงินกู้ยืมระยะสั้นลักษณะนี้ทำให้บริษัทไม่ต้องแบกรับภาระของต้นทุนทางการเงิน เนื่องจากบางเวลาบริษัทไม่จำเป็นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียน จึงทำให้บริษัทสามารถประหยัดดอกเบี้ยจ่ายที่เกิดขึ้นจากการกู้ยืมเงินระยะยาวได้ แต่อย่างไรก็ตาม หากเกิดการขาดสภาพคล่องจากเหตุการณ์ดังกล่าวข้างต้นนั้น อาจจะทำให้เกิดผลเสียกับธุรกิจได้เนื่องจากบริษัทอาจไม่มีเงินสดที่พอเพียงในการคืนเงินกู้ยืมระยะสั้นดังกล่าว

ทั้งนี้เพื่อการควบคุมความเสี่ยงข้อนี้ บริษัทจึงมีแผนการระยะกลางถึงระยะยาวเพื่อรองรับการหมุนเวียนเงินทุนดังกล่าว เช่น การทำพันธะสัญญาที่สามารถจะเปิดวงเงินตัวใหม่เพื่อมาชำระตัวเก่า (roll over) ในอนาคต เช่น ตัว P/N จากทางธนาคารไทยพาณิชย์รายการหนึ่งที่สามารถจะเปิดวงเงินใหม่ภายใต้ระยะเวลาสัญญาไม่เกิน 7 ปี และในการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2562 เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2562 บริษัทได้กำหนดนโยบายเกี่ยวกับการกู้ยืมและการค้าประกันส่วนบุคคล โดยบริษัทจะเน้นการกู้ยืมจากสถาบันการเงินเป็นหลัก และกรณีหากมีความจำเป็นเร่งด่วน เช่น ทางสถาบันการเงินที่บริษัทขอสินเชื่อ อยู่ในช่วงเวลาการพิจารณาสินเชื่อ เป็นต้น บริษัทจึงจะขอความช่วยเหลือจากบุคคลที่เกี่ยวข้อง ซึ่งบริษัทได้กำหนดนโยบายการกู้ยืม

จากบุคคลที่เกี่ยวข้องทั้งหมดในวงเงินสะสมในแต่ละช่วงเวลาไม่เกิน 25 ล้านบาท และอัตราดอกเบี้ยไม่เกินอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 1 ปีบวกร้อยละ 1.00 ซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยที่บริษัทใช้กับการค้าประกันเงินกู้โดยเงินสดของกรรมการ โดยมีระยะเวลาในการขอกู้ไม่เกิน 3 เดือน เนื่องจากเป็นเงินหมุนเวียน และทางบริษัทจะเริ่มปฏิบัติภายหลังที่บริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยจำนวนเงินที่กำหนดไว้ 25 ล้านบาทนั้น บริษัทคาดว่าจะเพียงพอต่อการดำเนินงานและสอดคล้องกับนโยบายการจัดเตรียมรถยนต์ใหม่สำหรับการนำมาจัดทำรถแท็กซี่ บริษัทจะจัดเตรียมรถใหม่ในแต่ละช่วงเวลาไม่เกิน 10 คัน ซึ่งจะต้องจัดเตรียมเงินประมาณ 8-9 ล้านบาท และต้องจัดเตรียมอุปกรณ์รวมถึงการเปลี่ยนให้เป็นรถแท็กซี่อีกประมาณ 2-3 ล้านบาท ดังนั้นบริษัทจะต้องเตรียมเงินไว้ประมาณ 10-12 ล้านบาท ส่วนที่เหลือจะใช้สำหรับเป็นเงินทุนหมุนเวียน สำหรับการค้าประกันวงเงินของบุคคลที่เกี่ยวข้องและการนำทรัพย์สินส่วนบุคคลของผู้ถือหุ้นเดิม มาค้ำประกันการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินให้กับบริษัท โดยผู้บริหารได้สอบถามจากแต่ละบุคคล ซึ่งแต่ละท่านยังคงให้ความช่วยเหลือแก่บริษัท โดยไม่คิดค่าตอบแทน จนกว่าบริษัทจะสามารถชำระเงินกู้คืนจนครบและปิดวงเงินกู้ยืมได้ จากนั้นทางบริษัทจึงจะปลดภาระค้ำประกันและการวางทรัพย์สินเป็นหลักประกันคืนแก่ผู้ถือหุ้น

นอกจากนี้ในการดำเนินการปกติ ทางแผนการเงินของบริษัทมีการตรวจสอบและทำใบสรุปการใช้ตัวเงินรวมถึงสัญญากู้ยืมเงินต่างๆ ที่เป็นต้นทุนทางการเงินของบริษัททั้งหมด ส่งให้กับฝ่ายบริหารพิจารณาเป็นประจำทุกเดือน อีกทั้งก่อนที่ตัวเงินหรือสัญญากู้ยืมเงินจะครบกำหนดในอีก 1 เดือน ทางผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน (CFO) จะทำการแจ้งและนัดประชุมกับฝ่ายบริหารอีกครั้งหนึ่ง เพื่อวางแผนและพิจารณาถึงแหล่งเงินที่จะนำมาชำระตัวเงินหรือสัญญากู้ยืมเงินที่จะครบกำหนดดังกล่าว รวมถึงการวางแผนและการเตรียมแหล่งเงินสำรองล่วงหน้าหากเกิดเหตุการณ์ฉุกเฉินเรียกชำระตัวเงิน เพื่อไม่ให้กระทบต่อการดำเนินงานของบริษัท

ปัจจุบันทางบริษัทได้คำนึงถึงผลกระทบของความเสี่ยงดังกล่าวแล้ว และเล็งเห็นว่าหากไม่มีทรัพย์สินของคณะกรรมการและผู้ถือหุ้นดังกล่าวมาช่วยเหลือแล้วนั้น ทางบริษัทยังสามารถนำยอดวงเงินการให้สินเชื่อไปเป็นหลักประกันในการทำเรื่องกู้เงินจากสถาบันการเงินแบบที่ผ่านมาในอดีตได้

2.4 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในการค้ำประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน

เนื่องจากการทำธุรกิจการให้สินเชื่อเข้าซื้อที่มีความจำเป็นต้องใช้เงินจำนวนมาก จึงหลีกเลี่ยงความจำเป็นในการกู้ยืมเงินจากสถาบันทางการเงินมาดำเนินงานไม่ได้ ซึ่งการกู้ยืมเงินเพื่อนำมาดำเนินธุรกิจนั้นจำเป็นต้องมีผู้ค้ำประกัน โดยทางบริษัทได้มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่ทำการค้ำประกันเงินกู้ยืม ได้แก่ กลุ่มยงค์สงวนชัย และเครือญาติ ดังนั้น หากเกิดเหตุการณ์ที่ผู้ค้ำประกันทำการถอนการค้ำประกันไปแล้ว อาจจะเป็นเหตุให้สถาบันทางการเงินอาจดำเนินการเรียกเก็บเงินกู้ที่ยังไม่ถึงระยะเวลารับชำระเงินตามสัญญาเดิม ซึ่งอาจเป็นเหตุทำให้บริษัทขาดสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจต่อไป และบริษัทมีการพึ่งพิงกรรมการ เนื่องจากนายนิทัศน์ ยงค์สงวนชัย กรรมการของบริษัท ได้นำเงินส่วนตัวจำนวน 130 ล้านบาทไปวางเป็นหลักประกัน เพื่อค้ำประกันวงเงินกู้ของบริษัทจำนวน 130 ล้านบาทจากธนาคารแลนด์แอนด์เฮาส์ (LH Bank) โดยธนาคารแลนด์แอนด์เฮาส์ คิดอัตราดอกเบี้ยในอัตราเงินฝากประจำบวกเพิ่ม ร้อยละ 1.00 หรือเท่ากับร้อยละ 2.75 ซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยดังกล่าวต่ำกว่าการกู้ยืมโดยปกติ ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงหากนายนิทัศน์ ยงค์สงวนชัย กรรมการของบริษัทไถ่ถอนหลักประกัน อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมดังกล่าวจึงอาจมีการปรับขึ้นได้ อย่างไรก็ตาม จากการประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2562 เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2562 ที่ประชุมคณะกรรมการได้มีการสอบถามเกี่ยวกับการไถ่ถอนหลักประกันของนายนิทัศน์ ยงค์สงวนชัย ซึ่งนายนิทัศน์ ยงค์สงวนชัยได้ทำหนังสือค้ำประกันสัญญาลงวันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2562 ว่า นายนิทัศน์ ยงค์สงวนชัยพร้อมให้การสนับสนุนบริษัทต่อไป และจะให้ความช่วยเหลือในการวางเงินค้ำประกันต่อไปภายหลังจากที่บริษัทเข้าจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนแล้วอีก 1 ปี เพราะว่าครอบครัวยงค์สงวนชัยเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ด้วย และเมื่อครบ 1 ปีหลังจากการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ แล้ว หากนายนิทัศน์ ยงค์สงวนชัยมีความจำเป็นต้องใช้เงินที่วางเป็นหลักประกันดังกล่าว นายนิทัศน์ ยงค์สงวนชัยจะแจ้งให้บริษัททราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 3 เดือน และใน

ส่วนของการค้าประกันเงินกู้ยืมโดยใช้ที่ดินวางเป็นหลักประกันนั้น ทางผู้บริหารได้ชี้แจงต่อคณะกรรมการบริษัทว่าได้ทำการสอบถามกับผู้ถือหุ้นแต่ละราย และได้รับการยืนยันว่า ผู้ถือหุ้นเดิมที่นำหลักทรัพย์มาวางเป็นหลักประกัน ยังให้การสนับสนุนกับบริษัทต่อไปโดยไม่คิดค่าตอบแทน แต่หากวงเงินที่นำหลักทรัพย์ไปวางเป็นหลักประกันนั้น มีการชำระคืนครบถ้วนแล้ว หรือ มีการปิดวงเงินเสร็จสิ้นแล้ว แต่ละท่านมีความประสงค์ให้บริษัทไถ่ถอนหลักประกันคืนแก่ผู้ถือหุ้นต่อไป รวมถึงหากแหล่งเงินกู้สถาบันการเงินของบริษัทถูกใช้จนเต็มวงเงินแล้ว บริษัทยังสามารถนำลูกหนี้เข้าซื้อตามสัญญาทางการเงินของบริษัทไปเป็นหลักประกันค้าประกันได้ ซึ่งปัจจุบันบริษัทยังไม่มีใช้วิธีนี้ เนื่องจากมีค่าธรรมเนียมในการดำเนินการดังกล่าว และในการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้ เงินที่ได้รับส่วนหนึ่งที่จะนำมาชำระหนี้เพื่อลดสัดส่วนการกู้ยืมสถาบันการเงิน โดยบริษัทจะชำระเงินกู้ที่มีอัตราดอกเบี้ยสูงก่อน เพื่อที่ทางบริษัทจะสามารถขอสถาบันทางการเงินออกวงเงินกู้ครั้งใหม่ในอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำลง

นอกจากนี้ เพื่อเป็นการวิเคราะห์ถึงผลกระทบที่อาจจะเกิดขึ้นในกรณีที่กรรมการนำหลักประกันคืน โดยการตั้งสมมติฐานจากการกู้ยืมในแต่ละยอดเงินกู้ทั้งจากสถาบันการเงินและการกู้ยืมระยะสั้น/ตัวเงินจากบุคคลทั้งที่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องและบุคคลอื่น ที่มีอัตราดอกเบี้ยปัจจุบันในช่วงเวลาเดียวกัน เป็นการที่บริษัทกู้เงินจากสถาบันการเงินด้วยอัตราดอกเบี้ย MLR ซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยเงินกู้สำหรับลูกค้าชั้นดี และปรับเปลี่ยนร้อยละ 0.5 และร้อยละ 1.00

3. ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลัก

ผู้บริหารหลักของบริษัท คือ นายนิติพัญ ยงค์สงวนชัย ซึ่งเป็นผู้บริหารที่มีประสบการณ์และชื่อเสียงในวงการธุรกิจจนได้สร้างความน่าเชื่อถือ ความเชื่อมั่น และความสัมพันธ์อันดีกับพนักงานบริษัท คู่ค้า พันธมิตรทางธุรกิจ และลูกค้าของบริษัทมาอย่างยาวนาน ดังนั้น ในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารหลักอาจส่งผลกระทบทำให้บริษัทได้รับความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจได้ บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นและกำหนดแนวทางในการลดความเสี่ยงด้วยการระบุดูขอบเขตอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบและอำนาจอนุมัติในแต่ละตำแหน่งและส่วนงานอย่างชัดเจน โดยมีการกระจายอำนาจในการบริหารและการจัดการอย่างเป็นระบบผ่านขั้นตอนอำนาจอนุมัติที่กำหนดไว้ ตลอดจนสร้างกรอบแนวทางในการสร้างบุคลากรของบริษัทขึ้นมาทดแทนด้วยการส่งพนักงานเข้าอบรมในหลักสูตรต่างๆ เพื่อเพิ่มความรู้ความสามารถและพิจารณาผลตอบแทนให้แก่พนักงานอย่างเหมาะสม เพื่อเพิ่มแรงจูงใจในการปฏิบัติหน้าที่และลดการพึ่งพิงพนักงานรายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายสรรหาบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเข้ามาร่วมงานกับบริษัทให้สอดคล้องกับแผนธุรกิจอีกด้วย อีกทั้งยังมียุทธศาสตร์ในการสืบทอดตำแหน่งที่ใช้ปฏิบัติอยู่ ซึ่งแนวทางดังกล่าวจะช่วยลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลักและสร้างความยั่งยืนให้แก่บริษัทได้ในอนาคต

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ลูกหนี้การค้า

บริษัทมียอดลูกหนี้การค้าหลังหักดอกเบี้ยยเข้าซื้อรอตดับัญชี ณ สิ้นปี 2559 – 2561 และสิ้นปี 2562 รายละเอียดดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ยอดการปล่อยสินเชื่อ	ณ 31 ธันวาคม 2559		ณ 31 ธันวาคม 2560		ณ 31 ธันวาคม 2561		ณ 31 ธันวาคม 2562	
	จำนวน สัญญา	มูลค่า	จำนวน สัญญา	มูลค่า	จำนวน สัญญา	มูลค่า	จำนวน สัญญา	มูลค่า
ยอดการปล่อยสินเชื่อในปี								
ลูกค้าเช่าซื้อรถบริษัทมือหนึ่ง	325	383.04	176	208.90	237	299.63	194	244.70
ลูกค้าเช่าซื้อรถบริษัทมือสอง	142	114.60	225	168.92	135	98.78	119	100.75
ลูกค้ารีไฟแนนซ์+จัดไฟแนนซ์	99	47.76	142	62.03	109	46.36	191	86.03
ลูกค้ามาจากตัวแทนนอกบริษัท	284	228.35	239	200.97	36	35.60	3	3.64
ลูกค้าจัดไฟแนนซ์-Dealer	-	-	105	111.74	330	374.10	341	407.86
ลูกค้าผ่อนสัญญาประกันภัย	642	7.47	725	8.48	824	10.05	907	12.26
อื่นๆ(รถประจำทาง)	4	2.20	4	2.07	5	3.54	28	33.66
รวมยอดการปล่อยสินเชื่อในปี	1,496	783.42	1,616	763.11	1,676	868.06	1,783	888.92
ยอดลูกหนี้ยกมา	1,435	728.12	2,022	1,082.26	2,506	1,287.19	2,877	1,541.47
รวมยอดลูกหนี้	2,931	1,511.54	3,638	1,845.37	4,182	2,155.25	4,660	2,430.38
หักยอดรับชำระ/ยี่ดรอ/รีไฟแนนซ์	909	(429.27)	1,132	(558.18)	1,305	613.79	1,497	764.65
ลูกหนี้ยกไป	2,022	1,082.26	2,506	1,287.19	2,877	1,541.46	3,163	1,665.73
หักสัญญาประกันภัย	(319)	(2.19)	(342)	(2.24)	(382)	(2.70)	(419)	(3.43)
หัก ภาษีขายรอตดจ่ายคงเหลือ		(69.14)		(83.02)		(99.57)		(102.24)
ดอกผลเช่าซื้อรอตดับัญชีคงเหลือ		(284.15)		(323.43)		(364.56)		(379.38)
ค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญ		(10.20)		(25.95)		(32.68)		(28.19)
ลูกหนี้อื่น		13.68		15.41		16.53		16.00
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าการเงิน	1,703	730.26	2,164	867.96	2,495	1,058.48	2,664	1,178.08

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีลูกหนี้ภายใต้สัญญาเช่าซื้อจำนวนเงิน 56.37 ล้านบาท 42.65 ล้านบาทตามลำดับ ที่บริษัทได้นำสมุดทะเบียนรถแท็กซี่ไปวางเพื่อเป็นหลักประกันเงินกู้ยืม ตามเงื่อนไขการกู้ยืม จากสถาบันทางการเงินแห่งหนึ่ง

จำนวนสัญญาเช่าซื้อรถบริษัท

	ณ สิ้นปี 2559	ณ สิ้นปี 2560	ณ สิ้นปี 2561	ณ สิ้นปี 2562
ลูกค้าเช่าซื้อรถบริษัทมือหนึ่ง				
ยอดยกมา	832	866	869	904
จำนวนสัญญาที่เพิ่มขึ้น	325	176	237	194
ชำระครบ	232	115	159	218
ยี่ดรอ	59	58	43	54
รีไฟแนนซ์		-	-	-
ยอดยกไป	866	869	904	826

ลูกค้าเช่าซื้อรถบริษัทมือสอง				
ยอดยกมา	218	249	395	431
จำนวนสัญญาที่เพิ่มขึ้น	142	225	135	119
ชำระครบ	62	19	57	89
ยึดรถ	49	60	42	53
รีไฟแนนซ์	-	-	-	
ยอดยกไป	249	395	431	408
ลูกค้ารีไฟแนนซ์และจัดไฟแนนซ์				
ยอดยกมา	101	164	260	273
จำนวนสัญญาที่เพิ่มขึ้น	99	142	109	191
ชำระครบ	31	34	86	89
ยึดรถ	5	12	10	18
รีไฟแนนซ์	-	-	-	-
ยอดยกไป	164	260	273	357
ลูกค้าเช่าซื้อจากตัวแทนนอกบริษัท				
ยอดยกมา	201	399	516	435
จำนวนสัญญาที่เพิ่มขึ้น	284	239	36	3
ชำระครบ	23	26	59	76
ยึดรถ	63	96	58	52
รีไฟแนนซ์	-	-	-	-
ยอดยกไป	399	516	435	499
ลูกค้าเช่าซื้อรถอื่นๆ				
ยอดยกมา	35	25	20	19
จำนวนสัญญาที่เพิ่มขึ้น	4	4	4	8
ชำระครบ	14	9	5	7
ยึดรถ	-	-	-	-
รีไฟแนนซ์	-	-	-	-
ยอดยกไป	25	20	19	20
ลูกค้าเช่าซื้อรถใหม่ของลูกค้าจากดีลเลอร์				
ยอดยกมา	-	-	105	432
จำนวนสัญญาที่เพิ่มขึ้น	-	105	330	341
ชำระครบ	-	-	-	3
ยึดรถ	-	-	3	47
รีไฟแนนซ์	-	-	-	-
ยอดยกไป	-	105	432	723

ลูกค้าผ่อนสัญญาประกันภัย				
ยอดยกมา	985	319	342	382
จำนวนสัญญาที่เพิ่มขึ้น	642	725	824	907
ชำระครบ	371	664	752	737
ยึดรถ	-	38	31	53
รีไฟแนนซ์	-	-	-	-
ยอดยกไป	319	342	382	499

นโยบายการรับรู้รายได้ดอกเบี้ยรับ

บริษัทรับรู้รายได้ดอกเบี้ยจากสัญญาเช่าซื้อตามวิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง (Effective Rate) โดยบริษัทจะหยุดรับรู้รายได้ดอกเบี้ยจากสัญญาเช่าซื้อเมื่อลูกหนี้ค้างชำระค่างวดติดต่อกันเกินสามเดือน

นโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทจะบันทึกค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญสำหรับผลขาดทุน โดยประมาณที่อาจเกิดขึ้นจากการเก็บเงินลูกหนี้ไม่ได้ ซึ่งในการประมาณค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญของลูกหนี้ ฝ่ายบริหารจะใช้ดุลยพินิจในการประมาณการผลขาดทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุของลูกหนี้แต่ละราย โดยพิจารณาจากข้อมูลสถิติต่าง ๆ เช่น ประสบการณ์การเก็บเงินในอดีต การปฏิบัติผิดสัญญาของลูกหนี้ในอดีต การวิเคราะห์ประวัติการชำระหนี้ ผลเสียหายที่เกิดขึ้นจริงในอดีต การคาดการณ์เกี่ยวกับการชำระหนี้ในอนาคตของลูกค้า และสถานะเศรษฐกิจที่เป็นอยู่ในขณะนั้น เป็นต้น โดยค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญพิจารณาจากลูกหนี้ที่ค้างชำระ (สุทธิจากดอกเบี้ยที่ยังไม่ถึงเป็นรายได้) และมูลค่าหลักประกัน ซึ่งมูลค่าหลักประกันคิดคำนวณจากมูลค่าที่คาดว่าจะขายสินค้านั้น หักด้วยค่าใช้จ่ายที่จำเป็นโดยประมาณในการขายในแต่ละงวดนั้น ๆ อย่างไรก็ตาม การใช้ประมาณการและข้อสมมติฐานที่แตกต่างกันอาจมีผลต่อจำนวนค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทวัดมูลค่าผลขาดทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุของลูกหนี้ในลักษณะสำรองทั่วไป บริษัทได้นำข้อมูลดังกล่าวข้างต้นมาคำนวณหาความน่าจะเป็นที่จะเกิดขึ้นจากการปฏิบัติผิดสัญญาของลูกหนี้เมื่อเปรียบเทียบกับสัญญาที่บริษัทมีกับลูกค้าทั้งหมด และคำนวณหาอัตราผลเสียหายที่เกิดขึ้นจริง โดยการเก็บสถิติข้อมูลที่ครอบคลุมอายุสัญญาเฉลี่ยที่บริษัททำกับลูกค้า แล้วนำอัตราที่ได้ดังกล่าวมาคำนวณหาอัตราร้อยละค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญซึ่งแยกตามสถานะของลูกหนี้

อัตราร้อยละของค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญ

อัตราร้อยละ

ลูกหนี้การค้า	2560		2561		2562	
	รถมือหนึ่ง	รถมือสอง	รถมือหนึ่ง	รถมือสอง	รถมือหนึ่ง	รถมือสอง
ลูกหนี้ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	0.28	3.83	0.59	4.82	0.51	4.74
ลูกหนี้เกินกำหนดชำระ						
ไม่เกิน 1 เดือน	0.80	9.53	1.42	10.29	1.32	9.93
มากกว่า 1 ถึง 3 เดือนแบ่งเป็น						
-มีโอกาสกลับเป็นลูกหนี้ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	0.17	1.58	0.37	2.24	0.34	2.54
-มีโอกาสกลับเป็นลูกหนี้เกินกำหนดชำระมากกว่า 3 เดือน	0.63	7.95	1.05	8.05	0.98	7.39
มากกว่า 3 เดือน	1.56	13.52	2.85	15.03	3.00	15.91

นอกจากนี้ บริษัทได้วัดมูลค่าผลขาดทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเพิ่มเติมสำหรับลูกหนี้ที่มีมูลค่าตามบัญชี ณ วันสิ้นงวดสูงกว่ามูลค่าหลักประกัน ซึ่งเป็นประมาณการราคาขายหักด้วยค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมเพื่อคำนวณหาส่วนสูงกว่าเฉพาะลูกหนี้ที่เกินกำหนดชำระหนี้แต่ละสัญญาและนำข้อมูลความน่าจะเป็นที่เกิดขึ้นของการปฏิบัติสัญญาในอดีตของลูกหนี้เป็นอัตราค่าเผ่อนี้ สงสัยจะสูญ

มูลค่าลูกหนี้ภายใต้สัญญาเช่าการเงินสูงกว่ามูลค่าหลักประกัน

อัตราร้อยละ

ลูกหนี้การค้า	2560		2561		2562	
	รถมือหนึ่ง	รถมือสอง	รถมือหนึ่ง	รถมือสอง	รถมือหนึ่ง	รถมือสอง
ลูกหนี้เกินกำหนดชำระ						
ไม่เกิน 1 เดือน	-	15.69	-	17.99	-	18.59
มากกว่า 1 ถึง 3 เดือน	-	17.28- 30.15	20.11- 24.07	20.11- 24.07	20.11-24.07	20.53- 24.46
มากกว่า 3 เดือน	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

รวมถึงค่าเผ่อนี้สงสัยจะสูญจะถูกตั้งเพิ่มเติมเมื่อมีข้อบ่งชี้ว่าลูกหนี้ไม่สามารถจ่ายชำระหนี้ให้กับบริษัท

วิธีการคำนวณค่าเผ่อนี้สงสัยจะสูญของบริษัทสำหรับลูกหนี้ที่ค้างชำระค้างงวดเกินกว่า 3 งวดขึ้นไปแตกต่างไปจากวิธีปฏิบัติทางบัญชีที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพบัญชี เรื่อง การตั้งค่าเผ่อนี้สงสัยจะสูญสำหรับธุรกิจสินเชื่ออุปโภคและบริโภค (Consumer Finance) วิธีปฏิบัติทางการบัญชีดังกล่าวกำหนดให้บริษัทตั้งค่าเผ่อนี้สงสัยจะสูญเต็มจำนวนสำหรับลูกหนี้ที่ค้างชำระค้างงวดเกินกว่า 3 งวดขึ้นไปโดยไม่นำหลักประกันมาหักจากยอดหนี้คงเหลือ อย่างไรก็ตาม ฝ่ายบริหารได้พิจารณาแล้วเห็นว่าบริษัทมีความเสี่ยงต่ำที่จะไม่สามารถบังคับเอาหลักประกันคืนจากลูกหนี้ได้ ดังนั้น ในการตั้งค่าเผ่อนี้สงสัยจะสูญบริษัทจะพิจารณานำหลักประกันมาหักด้วยซึ่งจะครอบคลุมความเสี่ยงและสะท้อนภาพที่แท้จริงในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

นโยบายค่าเผ่อนี้สงสัยจะสูญของการซื้อสิทธิเรียกร้อง

บริษัทได้กำหนดนโยบายการสำรองค่าเผ่อนี้สงสัยจะสูญ วัตถุประสงค์เพื่อให้ยอดคงเหลือของลูกหนี้ทางบัญชี ไม่แสดงด้วยยอดคงเหลือที่สูงเกินความจริง ซึ่งบริษัทได้กำหนดเกณฑ์การพิจารณาการตั้งสำรองค่าเผ่อนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้องพิจารณาตั้งตามเกณฑ์ที่สูงกว่าดังนี้

	2562	2561
	(ร้อยละ)	
ภายในกำหนดระยะเวลาการรับชำระหนี้	0.25	0.25
เกินกำหนดรับชำระหนี้		
ไม่เกิน 90 วัน	0.25	0.25
มากกว่า 90 ถึง 180 วัน	20.00	20.00
มากกว่า 180 วัน	100.00	100.00

การประมาณค่าเผ่อนี้สงสัยจะสูญของลูกหนี้ พิจารณาจากข้อมูลสถิติต่างๆ เช่น ประสบการณ์การเก็บเงินในอดีต การปฏิบัติสัญญาของลูกหนี้ในอดีต การวิเคราะห์ประวัติการชำระหนี้ ผลเสียหายที่เกิดขึ้นจริงในอดีต การคาดการณ์เกี่ยวกับการชำระหนี้ในอนาคตของลูกหนี้ และสถานะเศรษฐกิจที่เป็นอยู่ในขณะนั้น

การรับรู้การขาดทุนจากการยึดรถ

สืบเนื่องจากเมื่อบริษัทได้ทำการยึดรถมาแล้ว บริษัทจะตรวจสอบมูลค่าของรถที่ยึดมาได้โดยเทียบกับราคากลางของบริษัทที่ได้มีการคำนวณมาจากอดีตและมีการพิจารณาใหม่ทุก ๆ 6 เดือน หากมูลค่ารถที่ยึดมาได้มีค่าต่ำกว่ามูลค่าดหนี้คงเหลือหักด้วยดอกผลเช่าซื้อที่ยังไม่เป็นรายได้และหักภาษีขายรถตัดจ่ายแล้ว ส่วนต่างที่เกิดขึ้นถือเป็นการขาดทุนจากการยึดรถ และบริษัทจะนำมูลค่าที่ได้มาจากราคากลางเป็นมูลค่าต้นทุนรถที่ยึดมาได้ แต่ในกรณีที่ราคากลางมีมูลค่าสูงกว่ามูลค่าดหนี้หลังหักแล้วก็จะถือว่าไม่เกิดการขาดทุนแต่อย่างใดและไม่มีการปรับปรุงมูลค่าต้นทุนรถที่ยึดมาได้

นโยบายการตัดหนี้สูญ

บริษัทมีนโยบายการตัดหนี้สูญโดยการพิจารณาจากมูลหนี้ที่ลูกหนี้ค้างชำระดังนี้

1. มูลหนี้ไม่เกิน 100,000 บาท ทางบริษัทได้ดำเนินการติดตามทวงถามตามสมควรแก่กรณีอย่างชัดเจนแล้วแต่ไม่ได้รับชำระหนี้หากฟ้องร้องจะต้องเสียค่าใช้จ่ายไม่คุ้มกับหนี้ที่จะได้รับ บริษัทจะส่งเรื่องให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารอนุมัติลูกหนี้รายนั้นให้เป็นหนี้สูญ
2. มูลหนี้ไม่เกิน 500,000 บาท จะสามารถตัดเป็นหนี้สูญได้ก็ต่อเมื่อบริษัท ได้ดำเนินการตามขั้นตอนดังต่อไปนี้
 - 2.1 ติดตามทวงถามตามสมควรแก่กรณีอย่างชัดเจนแล้วแต่ไม่ได้รับชำระหนี้
 - 2.2 และดำเนินการฟ้องลูกหนี้ในคดีแพ่งและศาลได้มีคำสั่งรับคำฟ้องนั้นแล้ว
 - 2.3 หรือดำเนินการฟ้องลูกหนี้ในคดีล้มละลายหรือยื่นคำขอรับชำระหนี้ในกรณีที่เจ้าหนี้รายอื่นฟ้องล้มละลายเมื่อได้ดำเนินการติดตามหนี้อย่างชัดเจนตามขั้นตอนดังกล่าวข้างต้นแล้ว บริษัทจะส่งเรื่องให้คณะกรรมการบริหารอนุมัติลูกหนี้รายนั้นเป็นหนี้สูญได้หลังจากศาลมีคำสั่งรับคำฟ้องนั้นแล้ว
3. มูลหนี้มากกว่า 500,000 บาท จะสามารถตัดเป็นหนี้สูญได้ก็ต่อเมื่อบริษัท ได้ดำเนินการตามขั้นตอนดังต่อไปนี้
 - 3.1 ติดตามทวงถามตามสมควรแก่กรณีอย่างชัดเจนแล้วแต่ไม่ได้รับชำระหนี้
 - 3.2 และดำเนินการฟ้องลูกหนี้ในคดีแพ่งและศาลได้มีคำสั่งรับคำฟ้องนั้นแล้ว
 - 3.3 หรือดำเนินการฟ้องลูกหนี้ในคดีล้มละลายหรือยื่นคำขอรับชำระหนี้ในกรณีที่เจ้าหนี้รายอื่นฟ้องล้มละลาย
 - 3.4 ได้รับคำพิพากษา

เมื่อได้ดำเนินการติดตามหนี้อย่างชัดเจนตามขั้นตอนดังกล่าวข้างต้นแล้ว บริษัทจะส่งเรื่องให้คณะกรรมการอนุมัติลูกหนี้รายนั้นเป็นหนี้สูญได้หลังจากได้รับคำพิพากษาจากศาล

4.2 สินทรัพย์ที่รอการขาย

เนื่องจากบริษัทปล่อยสินเชื่อให้แก่ลูกค้าที่ต้องการรถแท็กซี่ ดังนั้น บริษัทจึงได้มีการจัดเก็บและเตรียมสินค้านำรถแท็กซี่ดังต่อไปนี้

- รถแท็กซี่ป้ายแดง

บริษัทมีการจัดเตรียมรถแท็กซี่ป้ายแดงไว้เพื่อให้ลูกค้าได้เลือกซื้อ ซึ่งทางบริษัทจะมีขั้นตอนในการเตรียมรถป้ายแดงตั้งแต่การซื้อรถยนต์ป้ายแดงจากบริษัทที่เป็นดีลเลอร์ของโตโยต้า แล้วนำมาปรับปรุงให้เป็นรถแท็กซี่ตั้งแต่การทำสี การติดตั้งถังแก๊ส มิเตอร์ โป๊ะไฟ และอื่นๆ เป็นต้น แล้วนำไปจัดเก็บในที่เก็บรถแท็กซี่ของบริษัทเพื่อรอการเบิกจ่ายไปยังลูกค้าต่างๆต่อไป

- รถแท็กซี่มือสอง

บริษัทมีการจัดเตรียมสินค้านำรถแท็กซี่มือสองไว้ให้แก่ผู้ที่สนใจขับรถแท็กซี่มือสองที่มีราคาถูกกว่ารถแท็กซี่ป้ายแดง โดยแหล่งที่มาของรถแท็กซี่มือสองที่ขายในบริษัทมีดังนี้

- รถยึด

เนื่องจากการปล่อยสินเชื่อนั้นย่อมมีเหตุการณ์ผิดนัดชำระในลูกค้าบางรายอันเป็นปกติในการดำเนินงานธุรกิจเช่าซื้อ ดังนั้น บริษัทมีความจำเป็นต้องทำการยึดรถกลับมาและทำการปรับปรุงก่อนนำออกไปขายเป็นรถมือสองเพื่อให้ประโยชน์สูงสุดแก่บริษัทในการบริหารรถหนีให้เกิดผลประโยชน์สูงสุด

ทั้งนี้ การบันทึกบัญชีมูลค่ารถที่ยึดมานั้นจะเป็นการแสดงราคาตามบัญชี (ยอดลูกหนี้สุทธิที่ยังคงค้างกับบริษัท) หรือมูลค่ารถที่คาดว่าจะขายได้ขึ้นอยู่กับว่ามูลค่าได้มีจำนวนน้อยมากกว่ากัน ทั้งนี้ บริษัทมีการกำหนดราคากลางไว้เป็นบรรทัดฐานในการหามูลค่าที่คาดว่าจะขายได้จากข้อมูลการขายรถในอดีตของบริษัทและมีการเปรียบเทียบราคากับท้องตลาดที่บริษัททำการสำรวจมา นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายในการทบทวนราคากลางนี้ทุกๆ 6 เดือนเพื่อให้แน่ใจว่าเป็นราคาที่สามารถใช้ได้จริงในทางธุรกิจ

○ รถรับซื้อ

เนื่องจากการขายรถแท็กซี่ที่ยึดมาได้ทำให้บุคคลทั่วไปรู้จักบริษัทในฐานะผู้ให้บริการปล่อยสินเชื่อบริษัทมีรถสองด้วย ดังนั้น เมื่อบริษัทมีจำนวนรถแท็กซี่มือสองให้ลูกค้าเลือกสรรน้อยลง ทางบริษัทจะทำการตรวจสอบตลาดเพื่อศึกษาความต้องการว่าแท็กซี่มือสองนั้นกำลังได้รับความนิยมหรือไม่ ถ้าหากบริษัทเห็นว่าตลาดมีความต้องการรถแท็กซี่มือสองนั้น บริษัทก็จะทำการรับซื้อรถแท็กซี่มือสองเข้ามาเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าต่อไป โดยราคารถแท็กซี่ที่บริษัทรับซื้อนั้นเป็นราคาที่ต่ำกว่าราคากลางที่บริษัทได้ตั้งไว้ตามนโยบายแต่จะเป็นราคาที่มากกว่ารถที่ยึดมาได้ซึ่งขึ้นอยู่กับความต้องการของตลาดในขณะนั้นๆ

บริษัทมีสินค้าคงเหลือที่ใช้ในการประกอบธุรกิจอันได้แก่รถยนต์ใหม่ รถแท็กซี่ระหว่างทำ รถแท็กซี่ใหม่ รถแท็กซี่รับซื้อ และรถแท็กซี่ยึดคืน มีรายละเอียดดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

สินค้าคงเหลือ	ณ 31 ธ.ค. 2559		ณ 31 ธ.ค. 2560		ณ 31 ธ.ค. 2561		ณ 31 ธ.ค. 2562	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
งานที่อยู่ระหว่างทำ								
<u>รถยนต์สภาพใหม่</u>								
วัดดุติบ-รถยนต์ใหม่	6.95	11.08	3.71	10.46	1.50	3.38	3.76	6.08
วัดดุติบ-โป๊ะ	0.16	0.25	0.20	0.56	0.36	0.81	0.15	0.24
วัดดุติบ-มอเตอร์+ไฟว่าง	0.29	0.47	0.38	1.07	0.27	0.61	0.24	0.39
สินค้ากึ่งสำเร็จรูป-รถแท็กซี่ใหม่	0.43	0.69	0.78	2.20	0.62	1.42	0.56	0.90
งานระหว่างทำ-รถแท็กซี่	14.55	23.19	-	-	11.86	26.74	2.33	3.78
<u>รถยนต์มือสอง</u>								
วัดดุติบ-รถแท็กซี่ยึดคืน	12.18	19.40	10.38	29.26	11.38	25.65	16.49	26.67
งานสำเร็จรูป								
รถยนต์สภาพใหม่	7.43	11.84	11.07	31.20	11.71	26.40	18.19	29.42
รถยนต์มือสอง-รถแท็กซี่รับซื้อ	1.46	2.32	-	-	-	-	-	-
รถยนต์มือสอง-รถแท็กซี่ยึดคืน	18.98	30.24	9.97	28.10	6.72	15.15	20.28	32.80
อุปกรณ์รถยนต์								
สินค้า-อุปกรณ์แต่งรถ	0.33	0.52	0.52	1.47	0.38	0.86	1.00	1.61
ค่าเผื่อการลดมูลค่าสินค้า	-	-	(1.53)	(4.32)	(0.45)	(1.01)	(1.16)	(1.88)
รวม	62.76	100.00	35.48	100.00	44.36	100.00	61.83	100.00

บริษัทมีการจัดการหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ (รถแท็กซี่) ในบริษัทอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งรายละเอียดสามารถแสดงได้ดังนี้

อายุสินค้าคงเหลือคลัง	ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2560		ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2561		ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2562	
	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ
1-90 วัน	35.24	99.33	41.42	93.37	54.23	84.33
91 – 180 วัน	1.29	3.64	3.39	7.64	6.67	10.37
181-360 วัน	0.48	1.35	-	-	3.40	5.29
รวมมูลค่าสินค้า	37.01	104.32	44.81	101.01	65.47	101.80
หัก ค่าเผื่อด้อยค่าสินค้าคงคลัง	(1.53)	(4.32)	(0.45)	(1.01)	(1.16)	(1.80)
สินค้าคงเหลือสุทธิ	35.48	100.00	44.36	100.00	64.31	100.00

ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัทยึดของบริษัท

บริษัทมีการยึดรถในแต่ละปีเทียบกับจำนวนลูกหนี้ทั้งหมดตามที่แสดงไว้ในตารางข้างล่างนี้

ปี	จำนวนรถยึด (คัน)	จำนวนลูกหนี้ทั้งหมด (จำนวนสัญญา/คัน)	ร้อยละ	มูลค่าทรัพย์สิน* (ล้านบาท)
2557	64	744	8.60	32.40
2558	84	940	8.94	38.62
2559	176	1,703	10.33	84.97
2560	226	2,164	10.44	110.30
2561	156	2,495	6.25	77.52
2562	278	2,664	10.44	174.18

หมายเหตุ : *มูลค่าทรัพย์สิน = มูลค่ายอดหนี้คงเหลือ - ดอกผลเช่าซื้อที่ยังไม่เป็นรายได้ - ภาษีขายรอตัดจ่าย

นโยบายการตั้งราคากลาง

บริษัทมีการกำหนดราคากลางไว้เป็นบรรทัดฐานในการหามูลค่าที่คาดว่าจะขายได้จากข้อมูลการขายรถในอดีตของบริษัท และมีการเปรียบเทียบราคากับท้องตลาดที่บริษัททำการสำรวจมา นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายในการทบทวนราคากลางนี้ทุกๆ 6 เดือนเพื่อให้แน่ใจว่าเป็นราคาที่สามารถใช้ได้จริงในทางธุรกิจ

4.3 อาคาร ส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และวันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ประเภท	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ		ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์
	31 ธันวาคม 2561	31 ธันวาคม 2562		
1. ส่วนปรับปรุงอาคาร	3.81	4.19	ไม่มีภาระผูกพัน	บริษัทเป็นเจ้าของ
2. อุปกรณ์ GPS ติดตามรถ	5.96	5.32	ไม่มีภาระผูกพัน	บริษัทเป็นเจ้าของ
3. อุปกรณ์สำนักงานเครื่องมือ เครื่องใช้	5.59	5.82	ไม่มีภาระผูกพัน	บริษัทเป็นเจ้าของ
4. ยานพาหนะ จำนวน 18 คัน	2.79	3.05	ไม่มีภาระผูกพัน	บริษัทเป็นเจ้าของ
รวมทั้งสิ้น	18.15	18.38		

ทรัพย์สินถาวรหลักของบริษัท

ส่วนปรับปรุงอาคาร

บริษัทมีการปรับปรุงอาคารต่างๆเพื่อปรับปรุงให้อาคารมีสภาพที่เหมาะสมต่อการทำงานของ บริษัท เช่น การทำโครงหลังคา ระบบไฟฟ้า การกันห้อง การปรับปรุงชุดภูมิเณยม กระจก และประตู เป็นต้น

ยานพาหนะ

บริษัทมีรถยนต์และรถมอเตอร์ไซด์ที่ใช้ในกิจการบริษัทซึ่งยานพาหนะเหล่านี้มีเพื่อใช้เพื่อดำเนินงานปฏิบัติการของฝ่ายต่างๆ เช่น รถเพื่อการประชาสัมพันธ์ของบริษัท รถเพื่อใช้ในการตรวจสอบความมีตัวตนของลูกค้า รถที่ใช้ในการติดตามหนี้สิน และรถประจำตำแหน่ง เป็นต้น

เครื่องตกแต่ง เครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์สำนักงาน

บริษัทมีเครื่องตกแต่ง เพื่อความสวยงามและประโยชน์ในการใช้งานของบริษัท เช่น ผ้าม่าน วอลเปเปอร์ แจกัน ทีวี โต๊ะ และเก้าอี้รับรองลูกค้า แอร์ และอื่นๆ เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทมีเครื่องมือเครื่องใช้สำนักงานเพื่อกิจการของบริษัท เช่น โต๊ะและเก้าอี้สำนักงาน กล้องวงจรปิด ตู้เอกสาร และอื่นๆ รวมถึงอุปกรณ์เครื่องคอมพิวเตอร์ของบริษัท

อุปกรณ์ GPS ติดตามรถ

บริษัทมีอุปกรณ์ GPS ที่อำนวยความสะดวกในการปฏิบัติงานและดูแลรถที่ปล่อยเช่าซื้อของบริษัททั้งหมด ซึ่งถือเป็นอุปกรณ์ที่มีความสำคัญต่อการดำเนินงานของบริษัท โดยที่ผ่านมา บริษัทสามารถติดตามรถคืนได้ เนื่องจากอุปกรณ์ GPS สามารถบอกพิกัดตำแหน่งของรถแก่ผู้ปฏิบัติงานได้ตลอดเวลา บริษัทได้มีการจัดหาอุปกรณ์ GPS มาจากบริษัทผู้ให้บริการ 2 ราย ได้แก่ บริษัท จีพีเอสเทคโนโลยี จำกัด และบริษัท ออริสคอม จำกัด เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยง

ที่ดินและอาคารที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และวันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทไม่ได้ถือครองที่ดินแต่อย่างใด และบริษัทมีรายการเช่าอาคารและพื้นที่ เพื่อการประกอบธุรกิจดังต่อไปนี้

ลำดับ	ประเภทสัญญา	สถานที่เช่า
1	สัญญาเช่าพื้นที่-ติดป้ายโฆษณา	999 ม. 5 ต. สำโรงเหนือ อ.เมือง จ.สมุทรปราการ
2	สัญญาเช่าอาคารพาณิชย์ (สำนักงานใหญ่)	อาคารตึก 6 ชั้น พร้อมคาดฟ้า 1 ชั้น เลขที่ 895-6 ม. 5 ถนนศรีนครินทร์ ต.สำโรงเหนือ อ.เมืองสมุทรปราการ จ. สมุทรปราการ
3	สัญญาเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง (สาขาศรีนครินทร์-แบร์ริง)	สัญญาเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 47 ตารางวา พร้อม เครื่องปรับอากาศ ตามโฉนดเลขที่ 88148 และ เช่าที่ดินเนื้อที่ 164.2 ตารางวาโฉนดเลขที่ 328888 ต.สำโรงเหนือ อ.เมือง จ.สมุทรปราการ
4	สัญญาเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง (สาขาศรีนครินทร์-แบร์ริง)	สัญญาเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 483.3 ตารางวา ตามโฉนดเลขที่ 328889 หมู่5ต.สำโรงเหนือ อ.เมือง จ.สมุทรปราการ
5	สัญญาเช่าพื้นที่ - พื้นที่ภายในบริเวณของบริษัทเพื่อ ประกอบกิจการออฟฟิศสำนักงานขาย - ที่จอดรถพนักงานบริษัท - ค่าเช่าป้ายโฆษณา	413/1 หมู่ 5 ถนนศรีนครินทร์ ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมือง จังหวัด สมุทรปราการ

	(พื้นที่ในปั๊มชัยศิริจิต)	
6	สัญญาเช่าช่วงอาคาร 3 ชั้น 4 คูหาและอาคารเพิ่มเติม 1 ชั้นรวมพื้นที่จอดรถใช้สอยโดยรอบ (สาขาสุขสวัสดิ์)	313 ซอยสุขสวัสดิ์ 35/1 แขวงราษฎร์บูรณะ เขตราษฎร์บูรณะ กรุงเทพมหานคร
7	สัญญาเช่าพื้นที่อาคาร เนื้อที่ 36 ตร.ม. ภายในสถานีบริการน้ำมัน	เลขที่ 60/7 หมู่ที่ 4 ถนนรามอินทรา แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร
8	สัญญาเช่าที่ดิน	ที่ดินโฉนดเลขที่ 88175 เลขที่ดิน 516 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ เนื้อที่ 1 งาน
9	สัญญาเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง (สาขาเอกชัย ซอย 69/2)	เลขที่ 439,439/1ถ.เอกชัย แขวงคลองบางบอน เขตบางบอน กรุงเทพมหานคร
10	สัญญาเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง (สาขาอ้อมใหญ่)	เลขที่ 5/67-68หมู่ที่ 8 ถนนเพชรเกษม ต.อ้อมใหญ่ อ.สามพราน จ.นครปฐม

4.4 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และวันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีสินทรัพย์ไม่มีตัวตน เท่ากับ 3.42 ล้านบาท 2.46 ล้านบาท และ 2.27 ล้านบาท ดังนี้

	ประเภทสินทรัพย์	วัตถุประสงค์ในการถือครอง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1	โปรแกรม Xcellence ERP	ใช้เป็นโปรแกรมหลักในการดำเนินกิจการบริษัท	บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	ไม่มีภาระผูกพัน
2	โปรแกรม E-ONE	ใช้เป็นโปรแกรมในการจัดการเรื่องบัญชีและการบริหารเรื่องเช่าซื้อของบริษัทที่ผ่านมา	บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	ไม่มีภาระผูกพัน
3	โปรแกรม B-Plus	ใช้เป็นโปรแกรมในการจัดทำ Payroll	บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	ไม่มีภาระผูกพัน
4	โปรแกรม Database SQL	ใช้เป็นตัวบริหารฐานข้อมูลของบริษัท	บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	ไม่มีภาระผูกพัน
5	โปรแกรมอื่นๆ (Windows, Microsoft office, antivirus, etc.)	ใช้เพื่อเป็นโปรแกรมสำหรับงานปฏิบัติการของเครื่องคอมพิวเตอร์ของบริษัท	บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	ไม่มีภาระผูกพัน
6	โปรแกรมเครื่องมือวิเคราะห์รถยนต์ NEW SM-TECH	ใช้เพื่อวิเคราะห์ระบบการทำงานของคอมพิวเตอร์ในรถยนต์	บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	ไม่มีภาระผูกพัน

4.5 ประกันภัยและการประกันภัยทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีการทำประกันภัยและการประกันภัยทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ดังนี้

สัญญาประกันภัยความเสียหายภัยทรัพย์สิน ตามกรมธรรม์ประกันภัยเลขที่ 14016-114-190001044

ผู้เอาประกันภัย บริษัท มิตรสืบลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน)

บริษัทประกันภัย บริษัท ทิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน)

ผู้รับประกันภัย 1. บริษัท เอส.อาร์.เจ จำกัด

สำหรับสิ่งปลูกสร้างฯ จำนวนเงินเอาประกันภัย 40,000,000.- บาท

2. บริษัท มิตรสืบลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน)

สำหรับเฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้ไฟฟ้าต่างๆ จำนวนเงินเอาประกันภัย 10,000,000 บาท

ประเภทของการประกันภัย

สิ่งปลูกสร้างตัวอาคารทั้งหมด (ไม่รวมรากฐาน) รวมส่วนต่อเติมตกแต่งต่างๆทั้งภายใน-ภายนอก รั้ว กำแพง, ประตู, ป้อมยาม รวมเฟอร์นิเจอร์เครื่องตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้สำนักงาน ระบบไฟฟ้า และอุปกรณ์โทรสาร ระบบป้องกันอัคคีภัย ระบบวงจรปิด ระบบลิฟท์ ระบบเสียง อุปกรณ์ไฟฟ้า แสงสว่าง ระบบประปา หม้อแปลงไฟฟ้า รั้ว รวมถึงทรัพย์สินอื่นๆ ซึ่งเป็นของผู้เอาประกันภัยในฐานะผู้รักษาทรัพย์

ระยะเวลาประกันภัย 18 ม.ค. 62-18 ม.ค. 63

4.6 รายละเอียดของสัญญาที่สำคัญ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562

4.6.1 สัญญากู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน กลุ่มบริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญาเพื่อขอสินเชื่อกับสถาบันการเงิน 2 แห่ง ดัง

รายละเอียดต่อไปนี้

สถาบันการเงินแห่งที่ 1

ผู้กู้	บริษัทฯ	บริษัทฯ	บริษัทฯ
ประเภทวงเงิน	วงเงินกู้ระยะสั้น	วงเงินกู้ระยะยาว	วงเงินเบิกเกินบัญชี
วงเงิน	560 ล้านบาท	200 ล้านบาท	20 ล้านบาท
หลักประกันและผู้ค้ำประกัน	ที่ดินของกรรมการบริษัท ผู้ถือหุ้นและบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน		
ภาระหนี้ ณ 31 ธ.ค. 2562	232.25 ล้านบาท	163.28 ล้านบาท	ไม่มีการเบิกใช้

สถาบันการเงินแห่งที่ 2

ผู้กู้	บริษัทฯ	บริษัทฯ	บริษัทฯ
ประเภทวงเงิน	วงเงินกู้ระยะสั้น	วงเงินกู้ระยะยาว	วงเงินเบิกเกินบัญชี
วงเงิน	130 ล้านบาท	200 ล้านบาท	20 ล้านบาท
หลักประกันและผู้ค้ำประกัน	สิทธิการรับคืนเงินฝากธนาคารของกรรมการบริษัท		
ภาระหนี้ ณ 31 ธ.ค. 2562	130 ล้านบาท	ไม่มีการเบิกใช้	ไม่มีการเบิกใช้

4.6.2 สัญญาเช่า บริษัทมีสัญญาที่สำคัญดังต่อไปนี้

สัญญาเช่าอาคารสำนักงานใหญ่	
คู่สัญญา	ผู้ให้เช่า : บริษัท เอส.อาร์.เจ จำกัด ผู้เช่า : บริษัท มิตรสืบ ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน)
สถานที่เช่า	895-6 หมู่ 5 ถ.ศรีนครินทร์ ต.ลำโพงเหนือ อ.เมือง จ.สมุทรปราการ
วัตถุประสงค์การเช่า	เพื่อใช้เป็นอาคารสำนักงานใหญ่ของกิจการ(แห่งใหม่)
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความเกี่ยวข้องกับทางบริษัท
วันที่ทำสัญญา	10 ตุลาคม 2560
ลักษณะสัญญา	สัญญาเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง
อายุสัญญา	3 ปี 1 ธันวาคม 2560 ถึง 30 พฤศจิกายน 2563
อัตราค่าเช่า	300,000 บาทต่อเดือน
อัตราค่าสาธารณูปโภค	ผู้เช่าเป็นผู้รับผิดชอบชำระเอง
การต่ออายุสัญญา	เมื่อสัญญาเช่าช่วงนี้ครบกำหนดอายุการให้เช่าช่วง ผู้ให้เช่าให้คำมั่นสัญญาว่าจะให้ผู้เช่าช่วงต่อไปอีกมีกำหนดระยะเวลา 3 ปี สิ้นสุด ณ วันที่ 30 พฤศจิกายน 2566 ในอัตราค่าเช่าเดือนละ 318,000 บาท

สัญญาเช่าพื้นที่ ดิตปายโฆษณา	
คู่สัญญา	ผู้ให้เช่า : บริษัท เอ็น.อี.อี. จำกัด ผู้เช่า : บริษัท มิตรสืบ ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน)
สถานที่เช่า	พื้นที่ในบริเวณสถานบริการของบริษัท เอ็น.อี.อี. จำกัด
วัตถุประสงค์การเช่า	เพื่อดิตปายโฆษณา
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	<ul style="list-style-type: none"> บริษัท เอ็น.อี.อี. จำกัด มีกรรมการ 2 คนคือ นายนิติพัทธ์ ยงค์สงวนชัย และนางสาวสญาค์ มณฑิ อภิกิจธนพล (ภรรยาคุณนิติพัทธ์ ยงค์สงวนชัย) ซึ่งนายนิติพัทธ์ ยงค์สงวนชัย เป็น กรรมการบริษัท มีผู้ถือหุ้นร่วมกัน 3 ท่านคือ นายณัชชา ยงค์สงวนชัย, นางสาวสญาค์ มณฑิ อภิกิจธนพล (ภรรยาของนายนิติพัทธ์ ยงค์สงวนชัย), นางสาวศิริพร ยงค์สงวนชัย ถือหุ้นบริษัท เอ็น.อี.อี. จำกัด ร้อยละ 56, ร้อยละ 6 และร้อยละ 4 ตามลำดับ
วันที่ทำสัญญา	31 มกราคม 2562
ลักษณะสัญญา	หนังสือสัญญาเช่าพื้นที่
อายุสัญญา	1 ปี เริ่ม 1 กุมภาพันธ์ 2562 ถึง 31 มกราคม 2563
อัตราค่าเช่า	เดือนละ 2,000 บาท ซึ่งเป็นราคาตลาดเทียบเคียงได้กับอัตราค่าเช่าในบริเวณดังกล่าว

สัญญาเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้างสาขาศรีนครินทร์-บางรัก	
คู่สัญญา	ผู้ให้เช่า : นางวาสนา ยงค์สงวนชัย ผู้เช่า : บริษัท มิตรสืบ ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน)
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	<ul style="list-style-type: none"> เป็นภรรยาของนายชินทร์ ยงค์สงวนชัย ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทในอัตราร้อยละ 4.50 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว

สัญญาเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้างสาขาศรีนครินทร์-บางรัก	
	<ul style="list-style-type: none"> เป็นมารดาของนายณัชชา ยงค์สงวนชัย ซึ่งเป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นของบริษัท ในอัตราร้อยละ 2.45 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัท นายชินทร์ ยงค์สงวนชัย เป็นบุตรชายของ นายดำรงค์ ยงค์สงวนชัย และเป็นเป็นพี่ชาย กรรมการบริษัท นายนิทัศน์ ยงค์สงวนชัย และนายนิติพัทธ์ ยงค์สงวนชัย
สถานที่เช่า	สัญญาเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 47 ตารางวา พร้อมเครื่องปรับอากาศ ตามโฉนดเลขที่ 88148 และ เช่าที่ดินเนื้อที่ 164.2 ตารางวาโฉนดเลขที่ 328888 ต.สำโรงเหนือ อ.เมือง จ.สมุทรปราการ
วัตถุประสงค์การเช่า	เพื่อใช้เป็นโชว์รูมและสถานที่เก็บรถแท็กซี่
วันที่ทำสัญญา	5 เมษายน 2561
ลักษณะสัญญา	สัญญาเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง
อายุสัญญา	1 ปี เริ่ม 1 มิถุนายน 2561 ถึง 31 พฤษภาคม 2563
อัตราค่าเช่า	เดือนละ 20,000 บาท ซึ่งเป็นราคาตลาดเทียบเคียงได้กับอัตราค่าเช่าในบริเวณดังกล่าว
อัตราค่าสาธารณูปโภค	ผู้เช่าเป็นผู้รับผิดชอบชำระกับหน่วยงานสาธารณูปโภคเอง

สัญญาเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้างสาขาศรีนครินทร์-บางรัก	
คู่สัญญา	ผู้ให้เช่า : นางน้ำผึ้ง พิสิษฐ์กุล ผู้เช่า : บริษัท มิตรสืบลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน)
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	นางน้ำผึ้ง พิสิษฐ์กุล เป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท ในอัตราร้อยละ 4.37 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว
สถานที่เช่า	ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 483.3 ตารางวา ตามโฉนดเลขที่ 328889 หมู่ 5 ต.สำโรงเหนือ อ.เมืองสมุทรปราการ จ.สมุทรปราการ
วัตถุประสงค์การเช่า	จัดเก็บรถแท็กซี่ของบริษัท
วันที่ทำสัญญา	5 เมษายน 2561
ลักษณะสัญญา	สัญญาเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง
อายุสัญญา	1 ปี เริ่ม 5 มิถุนายน 2562 ถึง 5 พฤษภาคม 2563
อัตราค่าเช่า	เดือนละ 24,000 บาท ซึ่งเป็นราคาตลาดเทียบเคียงได้กับอัตราค่าเช่าในบริเวณดังกล่าว
อัตราค่าสาธารณูปโภค	ผู้เช่าเป็นผู้รับผิดชอบชำระกับหน่วยงานสาธารณูปโภคเอง

สัญญาเช่าป้ายโฆษณา	
คู่สัญญา	ผู้ให้เช่า : บริษัท ชัยศิริจิต จำกัด ผู้เช่า : บริษัท มิตรสืบลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน)
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	<ul style="list-style-type: none"> บริษัท ชัยศิริจิต จำกัด มีกรรมการ 3 คน คือ นายนิติพัทธ์ ยงค์สงวนชัย นางสาวสญาคัมณท์ อภิกิจธนพล (ภรรยา) และนายสุพรรณ ภาโนมัย เป็นกรรมการ ซึ่งนายนิติพัทธ์ ยงค์สงวนชัย เป็นกรรมการบริษัท มีผู้ถือหุ้นร่วมกัน 2 ท่าน คือ นายนิติพัทธ์ ยงค์สงวนชัย และนายศิวโรจน์ พัชรวิภาคกิจ โดยนายนิติพัทธ์ ยงค์สงวนชัย และนายศิวโรจน์ ถือหุ้นถือหุ้นในบริษัท ชัยศิริจิต จำกัด ในอัตราร้อยละ 10 และร้อยละ 10 ตามลำดับ

สัญญาเช่าป้ายโฆษณา	
สถานที่เช่า	413/1 หมู่ 5 ถนนศรีนครินทร์ ตำบลลำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ
วัตถุประสงค์การเช่า	เพื่อใช้เป็นสื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์
วันที่ทำสัญญา	1 มีนาคม 2562
ลักษณะสัญญา	หนังสือสัญญาเช่าพื้นที่
อายุสัญญา	1 ปี เริ่ม 1 มิถุนายน 2562 ถึง 31 พฤษภาคม 2563
อัตราค่าเช่า	3,000 บาทต่อเดือน ซึ่งเป็นราคาลดเทียบเคียงได้กับอัตราค่าเช่าในบริเวณดังกล่าว
อัตราค่าสาธารณูปโภค	ผู้เช่าเป็นผู้รับผิดชอบชำระกับหน่วยงานสาธารณูปโภคเอง

สัญญาเช่าช่วงพื้นที่โชว์รูมและพื้นที่โดยรอบ	
คู่สัญญา	ผู้ให้เช่าช่วง : บริษัท คาร์ พอร์ ยัวร์ จำกัด ผู้เช่า : บริษัท มิตรสืบ ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน)
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความเกี่ยวข้องกับทางบริษัท
สถานที่เช่า	313 ซอยสุขสวัสดิ์ 35/1 แขวงราษฎร์บูรณะ เขตราษฎร์บูรณะ กรุงเทพมหานคร
วัตถุประสงค์การเช่า	เพื่อใช้เป็นสาขาสุขสวัสดิ์ของบริษัท
วันที่ทำสัญญา	18 พฤศจิกายน 2559
ลักษณะสัญญา	หนังสือสัญญาเช่าช่วงพื้นที่โชว์รูมและพื้นที่จอดรถโดยรอบ
อายุสัญญา	3 ปี เริ่ม 1 พฤศจิกายน 2562 ถึง 30 สิงหาคม 2564
อัตราค่าเช่า	105,000 บาทต่อเดือน
อัตราค่าสาธารณูปโภค	ผู้เช่าช่วงเป็นผู้รับผิดชอบชำระกับหน่วยงานสาธารณูปโภคเอง
การต่ออายุสัญญา	เมื่อสัญญาเช่าช่วงนี้ครบกำหนดอายุการให้เช่า ผู้ให้เช่าให้คำมั่นสัญญาว่าจะให้ผู้เช่าช่วงต่อไปอีกมีกำหนดระยะเวลา 1 ปี 11 เดือน สิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2564 ในอัตราค่าเช่าเดิม

สัญญาเช่าช่วงพื้นที่โชว์รูมและพื้นที่โดยรอบ	
คู่สัญญา	ผู้ให้เช่า : นางสาวสุนัดดา เทียบจิระประภาผู้เช่า : บริษัท มิตรสืบ ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน)
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความเกี่ยวข้องกับทางบริษัท
สถานที่เช่า	ต.ท่าแร่ (หลุมไผ่) อ.บางเขน จ.กรุงเทพมหานคร
วัตถุประสงค์การเช่า	เพื่อใช้เป็นสาขารามอินทราของบริษัท
วันที่ทำสัญญา	14 กันยายน 2562
ลักษณะสัญญา	หนังสือสัญญาเช่าพื้นที่อาคาร
อายุสัญญา	3 ปี เริ่ม 1 ตุลาคม 2562 ถึง 1 ตุลาคม 2565
อัตราค่าเช่า	90,000 บาทต่อเดือน
อัตราค่าสาธารณูปโภค	ผู้เช่าเป็นผู้รับผิดชอบชำระกับหน่วยงานสาธารณูปโภคเอง
การต่ออายุสัญญา	เมื่อสัญญาเช่านี้ครบกำหนดอายุการให้เช่า ผู้ให้เช่าตกลงยินยอมที่จะให้ผู้เช่าต่อสัญญาฉบับนี้ออกไปอีกสองคราว คราวละไม่เกิน 3 ปี โดยอัตราค่าเช่าเงื่อนไขและข้อตกลงอื่นๆ ให้เป็นไป

สัญญาเช่าช่วงพื้นที่ใช้ร่วมและพื้นที่โดยรอบ	
	ตามที่ทั้งสองฝ่ายจะตกลงกันในภายหลัง แต่อย่างไรก็ตามค่าเช่าที่เพิ่มจะต้องไม่มากกว่าอัตราร้อยละ 10 ของอัตราค่าเช่าในปัจจุบัน

สัญญาเช่าที่ดิน	
คู่สัญญา	ผู้ให้เช่า : นางวรรณพร โรจน์สัญญากุล ผู้เช่า : บริษัท มิตรสืบลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน)
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความเกี่ยวข้องกับทางบริษัท
สถานที่เช่า	ที่ดินโฉนดเลขที่ 88175 เลขที่ดิน 516 ตำบลสำโรงเหนือ (สำโรงฝั่งเหนือ) อำเภอเมืองฯ (พระโขนง) จังหวัดสมุทรปราการ เนื้อที่ 1 งาน
วัตถุประสงค์การเช่า	เพื่อใช้เป็นที่จอดรถของพนักงาน
วันที่ทำสัญญา	13 ธันวาคม 2561
ลักษณะสัญญา	หนังสือสัญญาเช่าที่ดิน
อายุสัญญา	3 ปี เริ่ม 1 มกราคม 2562 ถึง 31 ธันวาคม 2564
อัตราค่าเช่า	10,000 บาทต่อเดือน
อัตราค่าสาธารณูปโภค	ผู้เช่าเป็นผู้รับผิดชอบชำระกับหน่วยงานสาธารณูปโภคเอง
การต่ออายุสัญญา	เมื่อสัญญาเช่านี้ครบกำหนดอายุการให้เช่า ผู้ให้เช่าตกลงยินยอมที่จะให้ผู้เช่าต่อสัญญาฉบับนี้ออกไปไม่น้อยกว่า 2 ปี

สัญญาเช่าอาคารสำนักงาน	
คู่สัญญา	ผู้ให้เช่า : นางทิพย์วิภา พงศ์วัฒนกิจกุล ผู้เช่า : บริษัท มิตรสืบลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน)
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความเกี่ยวข้องกับทางบริษัท
สถานที่เช่า	เลขที่ 439,439/1 ถ.เอกชัย แขวงคลองบางบอน เขตบางบอน กรุงเทพมหานคร
วัตถุประสงค์การเช่า	เพื่อใช้เป็นสาขาเอกชัย ซอย 69/2 ของบริษัท
วันที่ทำสัญญา	1 กันยายน 2562
ลักษณะสัญญา	สัญญาเช่าพื้นที่
อายุสัญญา	3 ปี เริ่ม 1 กันยายน 2562 ถึง 31 สิงหาคม 2565
อัตราค่าเช่า	40,000 บาทต่อเดือน
อัตราค่าสาธารณูปโภค	ผู้เช่าเป็นผู้รับผิดชอบชำระกับหน่วยงานสาธารณูปโภคเอง

สัญญาเช่าอาคารสำนักงาน	
คู่สัญญา	ผู้ให้เช่า : นายวิชัย แซ่ตระกูล ผู้เช่า : บริษัท มิตรสืบลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน)
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความเกี่ยวข้องกับทางบริษัท
สถานที่เช่า	เลขที่ 5/67-68 ต.อ้อมใหญ่ อ.สามพราน จ.นครปฐม

สัญญาเช่าอาคารสำนักงาน	
วัตถุประสงค์การเช่า	เพื่อใช้เป็นสาขาอ้อมใหญ่
วันที่ทำสัญญา	10 สิงหาคม 2562
ลักษณะสัญญา	สัญญาเช่าพื้นที่
อายุสัญญา	3 ปี เริ่ม 10 สิงหาคม 2562 ถึง 9 สิงหาคม 2565
อัตราค่าเช่า	30,000 บาทต่อเดือน
อัตราค่าสาธารณูปโภค	ผู้เช่าเป็นผู้รับผิดชอบชำระกับหน่วยงานสาธารณูปโภคเอง

5. ข้อมูลพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย ใดๆ ที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท หรือคดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ แต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้ หรือคดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัท

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ข้อมูลบริษัท

ชื่อบริษัท	: บริษัท มิตรสืบ ลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน)
สถานที่ตั้ง	: สำนักงานใหญ่ เลขที่ 895-6 หมู่ที่ 5 ถนนศรีนครินทร์ ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270 โทรศัพท์ 0 2743 8787 โทรสาร 0 2743 8783
เว็บไซต์	: www.mitsibleasing.com
ประเภทธุรกิจ	: จำหน่ายและให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถแท็กซี่และ รถเพื่อการพาณิชย์
เลขทะเบียนบริษัท	: ทะเบียนเลขที่ 0107650000168
จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด	: หุ้นสามัญจำนวน 667,000,000 หุ้น

ข้อมูลของนิติบุคคลที่บริษัทฯ ถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

1. ชื่อบริษัท

ชื่อบริษัท	: บริษัท แอฟแท็กซี่ จำกัด
สถานที่ตั้ง	: สำนักงานใหญ่ เลขที่ 327 ถนนพัฒนาการ แขวงประเวศ เขตประเวศ กรุงเทพมหานคร 10250 โทรศัพท์ 02 044 5151

ประเภทธุรกิจ	: ให้บริการเรียกรถแท็กซี่รับจ้างสาธารณะ ด้วยแอปพลิเคชันผ่านระบบอินเทอร์เน็ต
--------------	--

จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด	: หุ้นสามัญจำนวน 1,690,000 หุ้น
---	---------------------------------

2. ชื่อบริษัท

ชื่อบริษัท	: บริษัท มิตรสืบ เสกเงิน จำกัด
สถานที่ตั้ง	: สำนักงานใหญ่ เลขที่ 895-6 หมู่ที่ 5 ถนนศรีนครินทร์ ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270 โทรศัพท์ 0 2743 8787 โทรสาร 0 2743 8783

ประเภทธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคล
--------------	---------------------------------

จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด	: หุ้นสามัญจำนวน 500,000 หุ้น
---	-------------------------------

3. ชื่อบริษัท

ชื่อบริษัท	: บริษัท มิตรสืบ พีโก จำกัด
สถานที่ตั้ง	: สำนักงานใหญ่ เลขที่ 895-6 หมู่ที่ 5 ถนนศรีนครินทร์ ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270 โทรศัพท์ 0 2743 8787 โทรสาร 0 2743 8783

ประเภทธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อย
--------------	-------------------------------

จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด	: หุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น
---	-------------------------------

ข้อมูลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์

สถานที่ตั้ง

: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

: เลขที่ 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง

กรุงเทพมหานคร 10400

โทรศัพท์ 0 2009 9000 โทรสาร 0 2009 9991

ผู้สอบบัญชี

: บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด

นายโชคชัย งามวุฒิกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 9728 หรือ

นางสาวอรพินท์ สีนถาวรกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 9441
หรือ

นางสาวอรรวรรณ โชติวิริยะกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

เลขที่ 10566 หรือ

นางสาวฐิติมา พงศ์ไชยยัง ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 10728

สถานที่ตั้ง

: เลขที่ 1 อาคารเอ็มไพร์ ทาวเวอร์ ถนนสาทรใต้

แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120