

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้ของบริษัท

โครงสร้างรายได้ของบริษัทตามงบการเงินปี 2562 – 2564

รายได้	2562		2563		2564	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ยอดสัญญาเช่าซื้อใหม่	1,708.08		1,599.63		1,612.76	
ยอดปล่อยสินเชื่อก่อน	1,148.10		1,084.73		1,090.62	
1. รายได้จากการเช่าซื้อ						
รถยนต์นั่งส่วนบุคคล	41.80	7.18	27.61	4.82	46.54	8.28
รถกระบะ	408.34	70.11	383.99	67.13	341.42	60.77
รวมรายได้จากการเช่าซื้อ	450.14	77.29	411.60	71.95	387.96	69.05
2. ดอกเบี้ยรับและรายได้อื่น						
- ดอกเบี้ยรับ	44.91	7.71	63.05	11.02	84.60	15.06
- รายได้ค่าโอนทะเบียน	11.82	2.03	9.99	1.75	10.28	1.83
- รายได้ค่านายหน้าประกัน	12.14	2.08	14.40	2.52	15.14	2.69
- รายได้ค่าเบี้ยปรับ	19.21	3.30	18.70	3.27	16.91	3.01
- หนี้สูญรับคืน	8.52	1.46	10.05	1.76	10.12	1.80
- รายได้ค่าธรรมเนียมดำเนินการ	9.76	1.68	7.95	1.39	6.37	1.13
- รายได้ค่าติดตาม	6.35	1.09	4.37	0.76	4.59	0.82
- รายได้ค่าขนส่งรถยืม	2.34	0.40	1.76	0.31	1.67	0.30
- กำไรจากการขายรถส่งหจก.ทรัพย์	0.00	0.00	2.90	0.50	0.00	0.00
- กำไรจากการเงินลงทุนในหลักทรัพย์	0.26	0.05	0.00	0.00	0.00	0.00
- อื่นๆ	16.96	2.91	27.26	4.77	24.19	4.31
รวมรายได้ดอกเบี้ยรับและรายได้อื่น	132.27	22.71	160.43	28.05	173.87	30.95
รวมรายได้ทั้งหมด	582.41	100.00	572.03	100.00	561.83	100.00

รายได้ของบริษัทจำแนกตามประเภทรถยนต์

รายได้จากการเช่าซื้อ	2562		2563		2564	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
- รถยนต์ใหม่	4.71	1.05	2.57	0.63	2.54	0.66
- รถยนต์มือสอง	445.43	98.95	409.03	99.37	385.42	99.34
รวมรายได้จากการเช่าซื้อ	450.14	100.00	411.60	100.00	387.96	100.00

รายได้ของบริษัทจำแนกตามภูมิภาคต่างๆ และกรุงเทพมหานคร

ภาค	2562		2563		2564	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
กรุงเทพฯและปริมณฑล	92.89	15.95	117.33	20.51	130.20	23.17
ภาคตะวันตก	35.48	6.09	33.04	5.78	32.36	5.76
ภาคเหนือ	124.78	21.42	114.91	20.09	107.46	19.13
ภาคตะวันออก	32.09	5.51	30.19	5.28	28.65	5.10
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	194.52	33.40	173.95	30.40	161.42	28.73
ภาคใต้	102.65	17.63	102.61	17.94	101.73	18.11
รวมรายได้ทั้งหมด	582.41	100.00	572.03	100.00	561.82	100.00

หมายเหตุ : บริษัทมีสำนักงานใหญ่ในกรุงเทพมหานคร

สาขาภาคตะวันตก ประกอบด้วย สาขานครปฐม

สาขาภาคเหนือ ประกอบด้วย สาขาพิษณุโลก สาขานครสวรรค์ สาขาเชียงใหม่และสาขาเชียงราย

สาขาภาคตะวันออก ประกอบด้วย สาขาระยอง,สาขาสระบุรี

สาขาภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ประกอบด้วย สาขานครราชสีมา สาขาอุดรธานี สาขาอุบลราชธานี สาขาสุรินทร์และสาขาขอนแก่น

สาขาภาคใต้ ประกอบด้วย สาขาเพชรบุรี สาขาชุมพร สาขาสวญราษฎร์ธานี สาขากระบี่และสาขาหาดใหญ่

2.2 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทมีเป้าหมายที่จะให้บริการสินเชื่อรถยนต์แบบครบทุกประเภทเช่นเดิม โดยบริการของบริษัทได้กระจายพื้นที่การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อออกไปทั้งในกรุงเทพฯและให้บริการผ่านสาขาต่างจังหวัด ทั้งนี้บริษัทมีเป้าหมายที่จะเพิ่มยอดการให้สินเชื่อรถยนต์เพิ่มขึ้นโดยขยายฐานลูกค้าในต่างจังหวัดเพิ่มขึ้น เพื่อให้การบริการสินเชื่อ รถยนต์ของบริษัทครอบคลุมพื้นที่และเข้าถึงลูกค้าได้ทุกจังหวัดของประเทศ และบริษัทได้รับซื้อรถลดต้นทุนด้วยคุณภาพจากสถาบันการเงิน เพื่อเพิ่มช่องทางทางธุรกิจใหม่และเพิ่มรายได้ให้แก่บริษัทอีกช่องทางหนึ่ง

2.3 ลักษณะของธุรกิจ

2.3.1 บริษัทประกอบธุรกิจประเภทการให้บริการสินเชื่อ แบ่งออกเป็น 4 ประเภทหลัก ดังนี้

- 1) การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์
- 2) การให้บริการสินเชื่อแก่กลุ่มผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสอง ประเภทเงินทุนหมุนเวียน หรือที่เรียกว่าสินเชื่อ Floor Plan
- 3) การให้บริการรับรีไฟแนนซ์รถยนต์ทุกประเภท
- 4) การให้บริการเสริม ซึ่งประกอบด้วย การรับต่อภาษี โอนทะเบียนรถยนต์ และการรับต่อกรมธรรม์ประกันภัย / พ.ร.บ. คู้ครองผู้ประสบภัยทางรถยนต์

รายได้หลักของบริษัทมาจากการให้บริการสินเชื่อเพื่อเช่าซื้อรถยนต์ ซึ่งสัดส่วนของรายได้จากการเช่าซื้อในส่วนนี้ ต่อรายได้รวมตั้งแต่ปี 2562 ถึงปัจจุบัน จะอยู่ระหว่างร้อยละ 69.05 ถึง 77.29

บริษัทดำเนินธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเพื่อเช่าซื้อรถยนต์โดยเน้นประเภทรถยนต์และรุ่นของรถยนต์ที่มีสภาพคล่องสูงในตลาด ทั้งรถยนต์ส่วนบุคคลและรถกระบะ โดยจำนวนเงินปล่อยกู้ขึ้นอยู่กับประเภทของรถยนต์ ยี่ห้อ อายุรถยนต์ สภาพคล่องในการปล่อยต่อ และคุณสมบัติของผู้กู้ ซึ่งบริษัทได้กระจายความเสี่ยงของลูกค้าที่ขอเช่าซื้อโดยเน้นกลุ่มบุคคลที่มีรายได้ประจำหรือเป็นเจ้าของกิจการและเกษตรกร โดยบริษัทจะกระจายพื้นที่การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อในตลาดในกรุงเทพฯและเน้นการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อในต่างจังหวัด ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทมีเครือข่ายสาขาทั้งหมด 17 สาขา จึงสามารถให้บริการลูกค้าครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศได้ถึง 74 จังหวัด โดยในปี 2564 ยอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่ที่เป็นรถยนต์ส่วนบุคคลและรถกระบะในพอร์ตสินเชื่อของบริษัท มีสัดส่วนร้อยละ 16.02 และ 83.98 และในปี 2563 มีสัดส่วนร้อยละ

14.36 และร้อยละ 85.64 ตามลำดับ ทั้งนี้ในยอดปล่อยสินเชื้เช่าซื้อใหม่ดังกล่าวในปี 2564 รถยนต์ใหม่และรถยนต์มือสองมีสัดส่วนร้อยละ 3.51 และ 96.49 และในปี 2563 มีสัดส่วนร้อยละ 0.47 และ 99.53 ตามลำดับ

ตารางแสดงยอดปล่อยสินเชื้เช่าซื้อใหม่แยกตามประเภทของรถยนต์ (สุทธิคอกผลเช่าซื้อรอดัดบัญชี)

	2562		2563		2564	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ยอดปล่อยสินเชื้เช่าซื้อใหม่						
- รถยนต์นั่งส่วนบุคคล	100.04	8.71	155.76	14.36	174.67	16.02
- รถกระบะ	1,048.06	91.29	928.97	85.64	915.95	83.98
รวม	1,148.10	100.00	1,084.73	100.00	1,090.62	100.00
ยอดปล่อยสินเชื้เช่าซื้อใหม่						
- รถยนต์ใหม่	8.22	0.72	5.05	0.47	38.26	3.51
- รถยนต์มือสอง	1,139.88	99.28	1,079.68	99.53	1,052.36	96.49
รวม	1,148.10	100.00	1,084.73	100.00	1,090.62	100.00

ตารางแสดงยอดรายได้แยกตามประเภทของรถยนต์

	2562		2563		2564	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการเช่าซื้อ						
- รถยนต์นั่งส่วนบุคคล	41.80	9.29	27.61	6.71	46.53	11.99
- รถกระบะ	408.34	90.71	383.99	93.29	341.43	88.01
รวม	450.14	100.00	411.60	100.00	387.96	100.00
รายได้จากการเช่าซื้อ						
- รถยนต์ใหม่	4.71	1.05	2.57	0.63	2.54	0.66
- รถยนต์มือสอง	445.43	98.95	409.03	99.37	385.42	99.34
รวม	450.14	100.00	411.60	100.00	387.96	100.00

ยอดปล่อยสินเชื้เช่าซื้อใหม่ ซึ่งแบ่งประเภทออกเป็น 2 ลักษณะ 1. รถยนต์นั่งส่วนบุคคล 2. รถกระบะ ซึ่งวิธีแบ่งประเภทดังกล่าวทางบริษัทจะจัดประเภทรถยนต์นั่ง 4 ประตู เป็นรถยนต์นั่งส่วนบุคคล ที่เหลือจะจัดเป็นประเภทรถกระบะ ซึ่งรถดังกล่าวประกอบด้วยรถบรรทุก รถกระบะตอนเดียว รถกระบะสองตอน รถตู้ รถเครน และอื่น ๆ

จากตารางเปรียบเทียบจะเห็นว่าในปี 2564 รถยนต์นั่งส่วนบุคคลมียอดปล่อยสินเชื้เช่าซื้อใหม่ จำนวน 174.67 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 16.02 ของยอดปล่อยสินเชื้เช่าซื้อใหม่ ทำให้มีรายได้จากการให้เช่าซื้อจำนวน 46.53 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 11.99 ของรายได้จากการให้เช่าซื้อทั้งปี และรถกระบะมียอดปล่อยสินเชื้เช่าซื้อใหม่จำนวน 915.95 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 83.98 ทำให้มีรายได้จากการให้เช่าซื้อในปีจำนวน 341.43 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 88.01 จะเห็นว่ารายได้จากการให้เช่าซื้อส่วนใหญ่มาจากรถกระบะ

ยอดปล่อยสินเชื้เช่าซื้อใหม่ ซึ่งแบ่งประเภทออกเป็น 2 ลักษณะ 1. รถยนต์ใหม่ 2. รถยนต์มือสอง ซึ่งวิธีแบ่งประเภทดังกล่าวทางบริษัทมีการปล่อยสินเชื้เช่าซื้อใหม่เพียงประเภทเดียว คือรถแท็กซี่ ที่เหลือจะปล่อยเป็นรถยนต์มือสองทั้งหมด จากตารางเปรียบเทียบจะเห็นว่าปี 2564 บริษัทมีรถยนต์ใหม่ปล่อยสินเชื้เช่าซื้อจำนวน 38.26 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 3.51 ทำให้บริษัทมีรายได้จากการให้เช่าซื้อจำนวน 2.54 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 0.66 ของรายได้จากการให้เช่าซื้อทั้งสิ้น และรถยนต์มือสองมียอดปล่อยสินเชื้เช่าซื้อจำนวน 1,052.36 ล้านบาทคิดเป็น

เป็นร้อยละ 96.49 ทำให้บริษัทมีรายได้จากการให้เช่าซื้อจำนวน 385.42 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 99.34 ของรายได้จากการเช่าซื้อทั้งสิ้น จะเห็นว่ารายได้จากการให้เช่าซื้อส่วนใหญ่มาจากรถยนต์มือสอง

การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์มือสองนี้ เมื่อลูกค้าตกลงซื้อรถยนต์จากผู้จำหน่ายรถยนต์ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นรถยนต์มือสอง ลูกค้าจะวางเงินดาวน์จำนวนหนึ่ง ส่วนที่เหลือลูกค้าจะทำสัญญาเช่าซื้อกับบริษัท ลูกค้าที่ตกลงทำสัญญาเช่าซื้อกับบริษัทจะจ่ายชำระค่างวดรายเดือนให้บริษัท โดยสามารถครอบครองและใช้รถยนต์ที่ทำการเช่าซื้อนั้นได้ ซึ่งการบำรุงรักษาจะอยู่ในความรับผิดชอบของลูกค้า ส่วนกรรมสิทธิ์ในรถยนต์จะถูกโอนให้แก่ลูกค้าต่อเมื่อลูกค้าได้ชำระค่างวดครบถ้วนตามสัญญาแล้ว ในกรณีที่ลูกค้าผิดสัญญาไม่สามารถนำส่งค่างวดหรือค้างค่างวดตั้งแต่ 3 งวดติดต่อกันสัญญาเช่าซื้อจะถูกยกเลิกก่อนครบกำหนดอายุสัญญาและลูกค้าต้องคืนรถยนต์ให้กับบริษัท

การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อของบริษัทนั้น บริษัทจะมีเจ้าหน้าที่สินเชื่อจำนวน 65 คนที่คอยให้บริการและติดต่อกับผู้จำหน่ายรถยนต์มือสองที่มีเดินท่อยู่ในกรุงเทพฯ และอยู่ในสาขาต่างจังหวัดรวมทั้งสิ้น 1,400 เติร์ท ซึ่งเดินท่อยเหล่านี้จะมีความสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัท เมื่อมีลูกค้ามาซื้อรถยนต์จากเดินท่อยนต์มือสอง เจ้าหน้าที่สินเชื่อของบริษัทจะเป็นผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้า โดยจะเป็นผู้พิจารณาและตรวจสอบคุณสมบัติเบื้องต้นของผู้ขอสินเชื่อ และจะดำเนินการตามขั้นตอนเพื่อขออนุมัติสินเชื่อต่อไป

ในการพิจารณาการอนุมัติการให้สินเชื่อเช่าซื้อนั้น บริษัทจะให้ความสำคัญต่อการพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าเป็นหลัก โดยบริษัทจะมีการตรวจสอบข้อมูลเบื้องต้นว่าลูกค้ารายนั้นๆ เป็นบุคคลที่มีชื่ออยู่ในบัญชีดำของบริษัทหรือไม่ (โดยบริษัทมีฐานข้อมูลของบุคคลที่มีชื่อเป็นบุคคลล้มละลาย คดีแพ่ง และคดีอาญา ที่ได้มีการจัดเก็บเป็นเวลาประมาณสิบปีและมีมากกว่าสามหมื่นรายชื่อ) ในปี 2553 บริษัทได้สมัครใช้บริการฐานข้อมูลกลางของ Credit Bureau ในการวิเคราะห์สินเชื่อ และ บริษัทยังมีการตรวจสอบข้อมูลเพิ่มเติมจากแหล่งข้อมูลภายนอก เช่น ธนาคารพาณิชย์ บริษัทเช่าซื้อรถยนต์อื่นๆ และสมาคมเช่าซื้อ เพื่อตรวจสอบลูกค้าที่อยู่ในข่ายต้องสงสัย พร้อมกันนี้บริษัทจะมีการส่งเจ้าหน้าที่ตรวจสอบเครดิตของบริษัทออกไปตรวจสอบข้อมูลที่ฝ่ายสินเชื่อเสนอมาเพื่อตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล ว่าตรงกับข้อมูลเบื้องต้นที่เจ้าหน้าที่สินเชื่อของบริษัทขออนุมัติสินเชื่อหรือไม่ นอกจากนี้บริษัทจะใช้ระบบ Credit Scoring Model ซึ่งเป็นระบบที่บริษัทใช้ในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อให้กับลูกค้า โดยระบบดังกล่าวจะมีการให้ Rating แก่ลูกค้าของบริษัทว่าเป็นไปตามเกณฑ์ที่บริษัทกำหนดหรือไม่

สำหรับการติดต่อระหว่างสำนักงานใหญ่กับสาขานั้น บริษัทจะใช้ระบบคอมพิวเตอร์เป็นระบบที่เชื่อมโยงและติดต่อสื่อสารระหว่างสำนักงานใหญ่กับเครือข่ายสาขาต่างๆ ทำให้สำนักงานใหญ่กับสาขาต่างๆ ติดต่อกันได้รวดเร็ว การให้บริการแก่ลูกค้าและการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อจึงทำได้รวดเร็ว โดยระบบคอมพิวเตอร์ที่บริษัทใช้นี้จะออกแบบให้เหมาะสมกับธุรกิจเช่าซื้อของบริษัทโดยเฉพาะ ซึ่งระบบคอมพิวเตอร์ดังกล่าวจะครอบคลุมทั้งในด้านการตลาด การปฏิบัติการสินเชื่อ ระบบติดตามและเร่งรัดหนี้ และระบบรายงานเพื่อการบริหารและการจัดการ โดยมีการแบ่งระบบออกเป็น 2 ส่วนใหญ่คือ

- 1) ระบบสำนักงานใหญ่ บริษัทใช้เทคโนโลยี Client Server เพื่อความรวดเร็วในการประมวลผลข้อมูล
- 2) ระบบงานสาขา บริษัทได้พัฒนาโปรแกรมระบบงานสาขารอบคลุม การเสนออนุมัติ และการบริหารยอดเช่าซื้อ เพื่อความสะดวกและรวดเร็วในการบริการลูกค้า โดยระบบงานสาขาก่อแบบเป็น Web Application โดยใช้เทคโนโลยี Java ในการพัฒนาและการเชื่อมต่อกับสำนักงานใหญ่จะใช้เทคโนโลยี Technology Internet Network และใช้เทคโนโลยี VPN (Visual Private Network) ในการป้องกันความปลอดภัยของข้อมูลระหว่างสาขาและสำนักงานใหญ่ สำหรับข้อมูลที่ไว้ร่วมกันนั้น บริษัทใช้ SQL Server 2000 เป็นฐานข้อมูล

การกำหนดวงเงินที่จะให้สินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้าขึ้นอยู่กับ ประเภทรถยนต์ ยี่ห้อ อายุรถยนต์ สภาพคล่องในการจำหน่ายต่อ และคุณสมบัติของผู้กู้ โดยนโยบายการอนุมัติวงเงินสินเชื่อเช่าซื้อที่บริษัทจะให้แก่ลูกค้านั้น บริษัทจะกำหนดให้ลูกค้าชำระเงินดาวน์ประมาณ 20-30% ของราคารถยนต์ และบริษัทจะให้วงเงินเช่าซื้อประมาณ 70-80% ของราคารถยนต์ ซึ่งมีระยะผ่อนชำระสูงสุดไม่เกิน 5 ปี ทั้งนี้บริษัทยังพิจารณาระยะผ่อนชำระสูงสุดของแต่ละวงเงินสินเชื่อรวมอายุรถยนต์ต้องไม่เกิน 15 ปี โดยบริษัทมิได้มีเกณฑ์กำหนดช่วงอายุรถยนต์ที่บริษัทจะให้วงเงินสินเชื่อแต่อย่างใด ปัจจุบันรถยนต์ที่บริษัทให้สินเชื่อเช่าซื้อ ประมาณร้อยละ 96 ของจำนวนรถยนต์ที่บริษัทให้สินเชื่อทั้งหมดจะมีอายุการใช้งานเฉลี่ยประมาณ 7 ปีขึ้นไปโดยมีระยะเวลาระยะผ่อนชำระเฉลี่ยประมาณ 36-60 งวด ซึ่งการให้สินเชื่อเช่าซื้อสำหรับ

รถยนต์ในช่วงอายุดังกล่าวทำให้บริษัทสามารถคิดอัตราดอกเบี้ยได้ในอัตราที่สูงกว่าการให้สินเชื่อเช่าซื้อสำหรับรถยนต์ที่มีอายุการใช้งานน้อยกว่า

ในปี 2546 บริษัทเริ่มดำเนินการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ โดยจะดำเนินการให้สินเชื่อเช่าซื้อกับรถยนต์ประเภทแท็กซี่มิเตอร์ บริษัทจะให้สินเชื่อเช่าซื้อกับผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของแท็กซี่มิเตอร์ และผู้ประกอบการแท็กซี่มิเตอร์จะเป็นผู้นำรถแท็กซี่มิเตอร์ไปให้ผู้ขับรถแท็กซี่มิเตอร์เช่าขับเป็นรายวันต่อไป การให้สินเชื่อกับรถยนต์ประเภทแท็กซี่มิเตอร์นี้ บริษัทจะคิดอัตราดอกเบี้ยได้ต่ำกว่ารถยนต์ประเภทอื่น ในปัจจุบันบริษัทมีการให้สินเชื่อรถยนต์แท็กซี่มิเตอร์ประมาณ 48 คัน เป็นยอดสินเชื่อเช่าซื้อเท่ากับ 11.88 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 0.48 ของสินเชื่อเช่าซื้อทั้งหมดของบริษัท

นอกจากนี้บริษัทมีบริการให้สินเชื่อแก่กลุ่มผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองหรือที่เรียกว่าสินเชื่อ Floor Plan ซึ่งสินเชื่อดังกล่าวจะเป็นสินเชื่อที่เป็นเงินทุนหมุนเวียนให้กับผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสอง กล่าวคือเมื่อผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองมีความต้องการเงินทุนหมุนเวียนที่จะใช้ในการประกอบธุรกิจแท็กซี่มิเตอร์จะไปขอกู้จากธนาคารหรือสถาบันการเงิน ผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองสามารถมาขอกู้กับบริษัทแทน ซึ่งบริษัทจะพิจารณากำหนดวงเงินให้กับเดินรถยนต์มือสองแต่ละราย โดยผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองจะนำสมุดทะเบียนรถยนต์มาเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันและต้องมีบุคคลค้ำประกันด้วย เมื่อผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองสามารถขายรถยนต์ได้ก็จะนำเงินมาชำระให้แก่บริษัท ในขณะที่เดียวกันก็จะส่งลูกค้ารายนั้นมาทำสินเชื่อเช่าซื้อกับบริษัทต่อไป ซึ่งในการดำเนินการให้สินเชื่อ Floor Plan แก่ผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองนี้เป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ประกอบการดังกล่าวโดยทำให้ผู้ประกอบการดังกล่าวมีเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบการและเป็นการสร้างฐานลูกค้าให้กับบริษัท โดยปัจจุบันบริษัทให้วงเงินสินเชื่อดังกล่าวโดยการพิจารณาจาก ขนาดของเดินรถ ปริมาณการซื้อขายของรถยนต์ และมูลคารถยนต์ที่นำมาเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกัน

และเพื่อให้บริษัทมีบริการสินเชื่อรถยนต์ครบทุกประเภท บริษัทจึงได้จัดให้มีบริการรับรีไฟแนนซ์รถยนต์ทุกประเภท กล่าวคือถ้าลูกค้ามีความประสงค์ที่จะใช้เงินกู้ ลูกค้าสามารถที่จะขอกู้เงินจากบริษัทได้โดยนำรถยนต์ของลูกค้ามารีไฟแนนซ์กับบริษัท และต้องระบุวัตถุประสงค์ของการรีไฟแนนซ์ให้ชัดเจน ซึ่งการให้บริการในลักษณะนี้บริษัทจะคิดอัตราดอกเบี้ยในอัตราที่สูงกว่าการให้สินเชื่อเช่าซื้อโดยทั่วไป นอกจากนี้บริษัทยังจะได้รับค่าธรรมเนียมในการให้บริการรีไฟแนนซ์ดังกล่าวด้วย

นอกจากการให้บริการด้านสินเชื่อดังกล่าวข้างต้นแล้ว บริษัทยังอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าในการชำระค่างวดเช่าซื้อผ่านธนาคารโดยปัจจุบันลูกค้าสามารถใช้บริการผ่านธนาคารใหญ่ 6 แห่ง คือ ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารไทยพาณิชย์ ธนาคารออมสิน ธนาคารทหารไทยธนชาติ ธนาคารกรุงไทยและเคอาร์เคอาร์วิสได้ทุกสาขาทั่วประเทศ บริษัทยังมีให้บริการหลังการขายเพื่อเป็นการให้บริการและอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า เช่น การให้บริการต่อทะเบียนรถยนต์ และการต่อกรมธรรม์ประกันภัย ซึ่งจะเป็นการเสริมรายได้ให้กับบริษัท

ตารางแสดงมูลค่าสินเชื่อลูกหนี้เช่าซื้อใหม่ตามระยะเวลาการชำระคืน (สรุปจากดอกผลเช่าซื้อรถดัดบัญชี)

(หน่วย : ล้านบาท)	2562		2563		2564	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
จำนวนงวดที่ให้สินเชื่อ						
- 12 - 18 เดือน	0.13	0.01	4.01	0.37	0.67	0.05
- 19 - 24 เดือน	51.19	4.46	41.84	3.86	21.98	2.02
- 25 - 30 เดือน	12.24	1.06	21.64	1.99	14.46	1.33
- 31 - 36 เดือน	167.83	14.62	174.06	16.05	184.83	16.95
- 37 - 42 เดือน	13.54	1.18	22.12	2.04	11.72	1.07
- 43 - 48 เดือน	404.81	35.26	366.33	33.77	361.21	33.12
- 49 - 60 เดือน	491.04	42.77	444.46	40.97	484.14	44.39
- มากกว่า 60 เดือน	7.32	0.64	10.27	0.95	11.61	1.07
รวม	1,148.10	100.00	1,084.73	100.00	1,090.62	100.00

ตารางแสดงสัดส่วนการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์แยกตามยี่ห้อรถยนต์

ลำดับ	ยี่ห้อรถยนต์	สัดส่วน (%)		
		2562	2563	2564
1.	โตโยต้า	37.51	37.66	35.74
2.	อีซูซุ	44.68	43.60	45.26
3.	นิสสัน	5.76	4.82	3.73
4.	มิตซูบิชิ	7.00	5.30	4.04
5.	ฮอนด้า	0.56	0.94	1.03
6.	อื่นๆ	4.49	7.68	10.20
	รวม	100.00	100.00	100.00

หมายเหตุ : ใช้จำนวนคันเป็นเกณฑ์เปรียบเทียบ

2.3.2. บริษัทประกอบธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ

บริษัทประกอบธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ โดยบริษัทใช้ทีมติดตามทวงหนี้ของบริษัทซึ่งมีฐานทั่วประเทศในการติดตาม โดยในปี 2558 บริษัทได้เปิดบริษัท บริหารสินทรัพย์ ไมด้า จำกัด (บริษัทย่อย) เพื่อมาประกอบธุรกิจบริหารจัดการทรัพย์สินที่รับโอนสินทรัพย์ด้วยคุณภาพของสถาบันการเงินโดยตรง

รายละเอียดเงินลงทุนในลูกหนี้คงเหลือแยกตามประเภท

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภทเงินลงทุนในลูกหนี้	2562		2563		2564	
	จำนวน สัญญา	จำนวนเงิน	จำนวน สัญญา	จำนวนเงิน	จำนวน สัญญา	จำนวนเงิน
ลูกหนี้เช่าซื้อ (บริษัท)	367	5.10	362	2.48	358	0.89
ลูกหนี้เช่าซื้อ (บริษัทย่อย)	-	-	-	-	745	29.28
ลูกหนี้ที่มีหลักประกัน (บริษัทย่อย)	1	114.80	1	114.80	1	114.80
รวม	368	119.90	363	117.28	1,104	144.97
หัก ค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุนในลูกหนี้		(1.91)		(2.05)		(0.60)
สุทธิ		117.99		115.23		144.37

ในปี 2564 บริษัทมีเงินลงทุนในลูกหนี้คงเหลือสุทธิ จำนวน 144.37 ล้านบาท ซึ่งในระหว่างปีมีสัดส่วนลดลงจากการรับชำระหนี้เงินระหว่างปี จำนวน 1.59 ล้านบาท โดยในปี 2564 บริษัทได้ตั้งสำรองค่าเผื่อการลดมูลค่าเงินลงทุนในลูกหนี้ จำนวน 0.60 ล้านบาท และในระหว่างปี 2564 บริษัทย่อยได้ซื้อเงินลงทุนในลูกหนี้ จำนวน 745 สัญญา จำนวน 29.28 ล้านบาท ยังไม่มีการรับชำระภายในปี 2564

ในปี 2563 บริษัทมีเงินลงทุนในลูกหนี้คงเหลือสุทธิ จำนวน 115.23 ล้านบาท ซึ่งในระหว่างปีมีสัดส่วนลดลงจากการรับชำระระหว่างปี จำนวน 2.62 ล้านบาท โดยในปี 2563 บริษัทได้ตั้งสำรองค่าเผื่อการลดมูลค่าเงินลงทุนในลูกหนี้ จำนวน 2.05 ล้านบาท

ในปี 2562 บริษัทมีเงินลงทุนในลูกหนี้คงเหลือสุทธิ จำนวน 117.99 ล้านบาท มีสัดส่วนที่ลดลงจากการรับชำระ จำนวน 8.49 ล้านบาท บริษัทได้ตั้งสำรองค่าเผื่อการลดมูลค่าเงินลงทุนในลูกหนี้ จำนวน 1.91 ล้านบาท และมีเงินลงทุนในลูกหนี้ (บริษัทย่อย) จำนวน 180

ล้านบาท จำนวน 1 สัญญา ในระหว่างปีได้รับชำระหนี้จำนวน 65.20 ล้านบาท คงเหลือเงินลงทุนในลูกหนี้(บริษัทย่อย) จำนวน 114.80 ล้านบาท

2.4 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

2.4.1 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

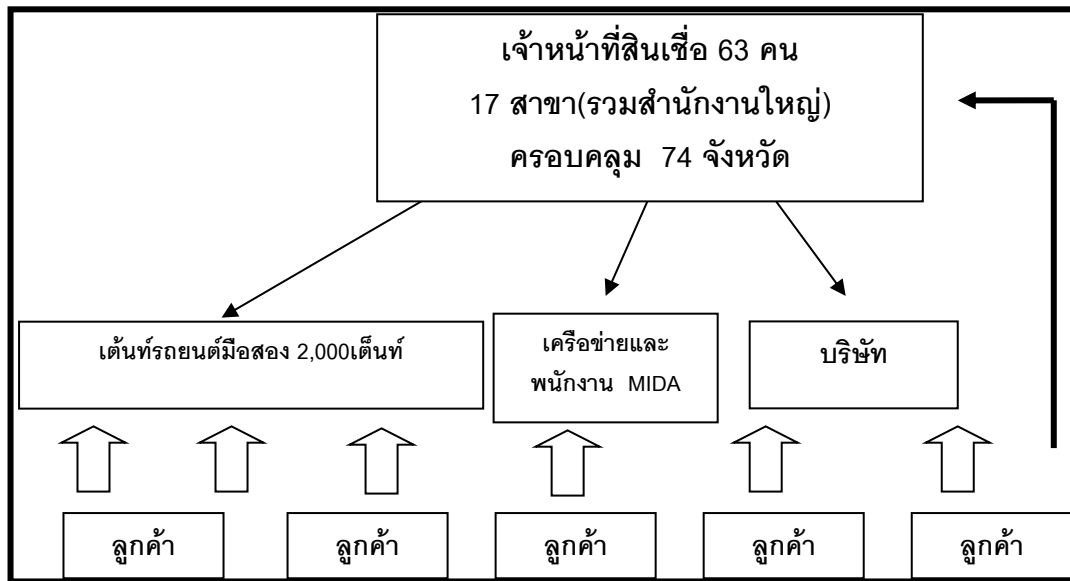
ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทส่วนใหญ่จะเป็นบุคคลธรรมดาอายุย้อยทั่วไปที่มีความต้องการสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์ โดยบริษัทจะเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ประจำ เจ้าของกิจการและเกษตรกร ที่กระจายอยู่ทั้งในตลาดกรุงเทพและต่างจังหวัด ประกอบกับผู้บริหารและเจ้าหน้าที่ของบริษัทเป็นผู้มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์มานานกว่า 10 ปีจึงเข้าใจธุรกิจเช่าซื้อ และเป็นผู้รู้จักและมีความสัมพันธ์กับผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองเป็นอย่างดี อย่างไรก็ตามบริษัทมิได้พึ่งพิงลูกค้ารายใด หรือกลุ่มลูกค้าใด นอกจากนี้บริษัทมีนโยบายที่จะมุ่งเน้นการขยายฐานลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้นโดยจะมีการขยายสาขาในต่างจังหวัดเพิ่มขึ้นทุกปี เพื่อให้บริการของบริษัทสามารถครอบคลุมและเข้าถึงลูกค้าในทุกจังหวัดของประเทศ ซึ่งสัดส่วนของรายได้ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ต่อรายได้ในต่างจังหวัด สำหรับปี 2564 อยู่ที่ 23.17 ต่อ 76.83

2.4.2 ช่องทางการจัดจำหน่าย

ในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้า นั้น ลูกค้าสามารถติดต่อบริษัทได้ 4 ช่องทาง คือ

1. ติดต่อผ่านผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองที่เป็นคู่ค้ากับบริษัท ในปัจจุบันบริษัทมีคู่ค้าที่เป็นผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองที่อยู่ในกรุงเทพและสาขาต่างจังหวัดรวมทั้งสิ้นประมาณ 1,400 ราย และบริษัทมีเจ้าหน้าที่สินเชื่อเช่าซื้อที่รับผิดชอบ และดูแลผู้ประกอบการเหล่านี้ประมาณ 63 คน โดยบริษัทจะให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้าผ่านช่องทางการจำหน่ายนี้ประมาณร้อยละ 90
2. ได้รับการแนะนำจากพนักงานของ บริษัท ไมด้า แอสเซท จำกัด(มหาชน) ที่มีสาขาครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ ซึ่งสามารถแนะนำลูกค้าให้มาใช้บริการของบริษัท ซึ่งพนักงานขายจะได้รับค่าคอมมิชชั่นหรือค่านายหน้า ในการแนะนำลูกค้า โดยบริษัทได้เริ่มใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายนี้ตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2547
3. ติดต่อผ่านเข้ามายังบริษัทหรือตัวแทนในนามบริษัทหรือองค์กร โดยปัจจุบันบริษัทโดยติดต่อลูกค้ารถยนต์ประเภทแท็กซี่มีเตอร์ผ่านสหกรณ์รถแท็กซี่ ทั้งนี้บริษัทมิได้จ่ายค่านายหน้าแก่บริษัทตัวแทนแต่อย่างใด
4. ติดต่อผ่านเข้ามายังบริษัทโดยตรง โดยลูกค้ากลุ่มนี้จะเป็นลูกค้าที่เคยใช้บริการกับบริษัทมาแล้วหรือเป็นผู้ที่ได้รับคำแนะนำโดยการบอกต่อกันมาของลูกค้าเดิมของบริษัทหรือเป็นลูกค้าที่ได้รับข้อมูลจากสื่อโฆษณาต่างๆของบริษัทได้แก่ สื่อสิ่งพิมพ์ วิทยุ ป้ายโฆษณา เป็นต้น

ทั้งนี้บริษัทให้บริการสินเชื่อผ่านช่องทางที่ 2,3 และ 4 ประมาณร้อยละ 10



2.4.3 กลยุทธ์การแข่งขัน

1. การขยายสาขาไปยังต่างจังหวัด

บริษัทมีนโยบายที่จะขยายสาขาไปยังจังหวัดต่างๆ ในทุกภูมิภาคของประเทศ เพื่อเพิ่มฐานลูกค้าของบริษัทให้ครอบคลุมและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้มากขึ้นและเพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงของบริษัทให้น้อยลง ซึ่งจะทำให้ลูกค้าของบริษัทไม่กระจุกตัวอยู่ในจุดใดจุดหนึ่งมากเกินไป ขณะเดียวกันยังเป็นการรักษาผลตอบแทนของบริษัทไม่ให้ลดลง ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทสามารถกำหนดอัตราดอกเบี้ยเช่าซื้อได้สูงกว่าในตลาดกรุงเทพ สำหรับการเปิดสาขาต่างจังหวัดนั้น บริษัทเลือกเปิดสาขาในจังหวัดใหญ่ ๆ ที่มีพื้นฐานเศรษฐกิจที่ดีและมีศักยภาพในการเจริญเติบโตสูง โดยบริษัทจะใช้สาขานั้นๆ เป็นฐานในการให้บริการครอบคลุมไปยังจังหวัดอื่นๆ โดยรอบที่มีอาณาเขตติดต่อกับสาขานั้นๆ ซึ่งทำให้บริษัทสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายในการดำเนินการของบริษัทได้ และในการเปิดสาขานี้บริษัทมีนโยบายที่จะรับคนในพื้นที่นั้นๆ เข้าเป็นพนักงานของบริษัท เพราะคนในพื้นที่จะเป็นคนที่มีความชำนาญในพื้นที่ มีความคุ้นเคยและเข้ากับคนในท้องถิ่นได้ดีจึงทำให้สามารถเข้าถึงลูกค้าได้ดีและสามารถที่จะขยายฐานลูกค้าให้กับบริษัทได้เพิ่มขึ้น

2. การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ประกอบการเดินท่รถยนต์มือสอง

บริษัทจะใช้กลยุทธ์ในการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ประกอบการเดินท่รถยนต์มือสอง โดยบริษัทจะจัดกิจกรรมต่างๆ ร่วมกับผู้ประกอบการเหล่านี้อย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้บริษัทมีการให้สินเชื่อ Floor Plan เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนให้แก่เดินท่รถยนต์ ซึ่งจะเป็นการเพิ่มลูกค้าและสร้างรายได้ให้กับบริษัท กล่าวคือเมื่อบริษัทปล่อยสินเชื่อ Floor Plan ให้กับเดินท่รถยนต์ ผู้ประกอบการเหล่านี้ก็จะมีเงินทุนหมุนเวียนที่จะนำไปลงทุนซื้อรถยนต์มือสองมาจำหน่าย และเมื่อเดินท่รถยนต์เหล่านี้มีลูกค้ามาซื้อรถยนต์ดังกล่าว ก็จะส่งลูกค้าเหล่านั้นมาทำสินเชื่อเช่าซื้อกับบริษัท ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวบริษัทจะได้ลูกค้าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และเป็นการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ประกอบการเดินท่รถยนต์มือสองได้อย่างต่อเนื่องเพราะผู้ประกอบการเหล่านี้มีเงินทุนหมุนเวียนที่จะดำเนินการธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง

3. การให้บริการที่รวดเร็ว

บริษัทมีนโยบายที่จะให้บริการแก่ลูกค้าด้วยความรวดเร็วและสามารถอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าได้ตลอดเวลา โดยบริษัทจะมีเจ้าหน้าที่สินเชื่อคอยให้บริการประจำตามเดินท่รถยนต์มือสองทั่วทั้งในกรุงเทพและสาขาในต่างจังหวัด ซึ่งเจ้าหน้าที่เหล่านี้จะคอยบริการและประสานงานเพื่ออนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อให้กับลูกค้าด้วยความรวดเร็ว แม้ว่าบริษัทจะมีสาขาอยู่ในต่างจังหวัดในทั่วภูมิภาคของประเทศ บริษัทก็สามารถที่จะให้บริการและสามารถอนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อให้กับลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ทั้งนี้บริษัทใช้ระบบการเชื่อมโยงติดต่อระหว่างสาขากับสำนักงานใหญ่ด้วยระบบคอมพิวเตอร์ผ่านทาง Internet ทำให้อำนาจงานใหญ่สามารถอนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อของลูกค้าในสาขาต่างๆ ได้รวดเร็ว

4. การอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ประกอบการเดินรถยนต์และลูกค้า

บริษัทเน้นการอำนวยความสะดวกให้กับผู้ประกอบการเดินรถยนต์ โดยบริษัทจะมีเจ้าหน้าที่สินเชื่อคอยให้บริการประจำที่เดินรถยนต์ทุกวัน เพื่ออำนวยความสะดวก รวมทั้งให้คำปรึกษาที่ดีและน่าเชื่อถือแก่ลูกค้า รวมทั้งอำนวยความสะดวกในการนัดหมายกับลูกค้า นอกสถานที่เดินรถยนต์ หรือนัดหมายไปทำสัญญาเช่าซื้อกับลูกค้าที่บ้านหรือที่ทำงานของลูกค้า นอกจากนี้บริษัทยังอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการผ่อนชำระค่างวด โดยลูกค้าสามารถจ่ายชำระค่างวดผ่านธนาคาร 6 ธนาคาร คือ ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกรุงไทย ธนาคารไทยพาณิชย์ ธนาคารอมสิน ธนาคารทหารไทยธนชาติ ธนาคารกรุงไทยและเคอาร์เตอร์เซอร์วิสได้ทุกสาขาทั่วประเทศ

5. การให้ความสำคัญกับบุคลากรของบริษัท

บริษัทคำนึงถึงความสำคัญของการมีบุคลากรด้านธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์มือสอง จะต้องเป็นบุคคลที่มีความสามารถและประสบการณ์ในการทำตลาดรถยนต์มือสอง โดยบริษัทจะสรรหาบุคคลเหล่านี้มาร่วมงานกับบริษัทอย่างสม่ำเสมอเพื่อเป็นการเสริมสร้างทีมงานของบริษัทให้มีประสิทธิภาพ ซึ่งปัจจุบันบุคลากรของบริษัทที่เป็นระดับผู้จัดการระดับผู้บริหารจะเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ทางด้านธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์มือสองมากกว่า 10 ปีขึ้นไป นอกจากนี้บริษัทยังมีการเพิ่มพูนความรู้ทางด้านธุรกิจเช่าซื้อให้แก่พนักงานอย่างสม่ำเสมอ โดยบริษัทจะจัดให้มีการอบรมแก่พนักงานและเจ้าหน้าที่ต่างๆ ของบริษัทให้มีความรู้เพิ่มเติมและเพิ่มทักษะในการทำงานทางด้านธุรกิจเช่าซื้ออย่างสม่ำเสมอ ซึ่งบริษัทจะจัดอบรมให้กับพนักงานที่กรุงเทพหรือจัดอบรมในสาขาต่างๆ ในแต่ละภูมิภาค รวมถึงการส่งพนักงานไปอบรมภายนอกบริษัทเช่น สมาคมบริษัทเช่าซื้อ หรือ การเชิญผู้เชี่ยวชาญจากภายนอกมาเป็นวิทยากรในการอบรม เพื่อเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานของพนักงานของบริษัท

6. การใช้เครือข่ายและฐานลูกค้าของ บริษัท ไมด้า แอสเซท จำกัด (มหาชน)

เนื่องจาก บมจ. ไมด้า แอสเซท ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท มีจำนวนพนักงานขายและสาขาอยู่เป็นจำนวนมากและครอบคลุมอยู่ทั่วประเทศ ดังนั้นบริษัทจึงสามารถใช้เครือข่ายของบริษัทแม่คือบริษัท ไมด้า แอสเซท จำกัด(มหาชน)ในการทำธุรกิจร่วมกัน โดยการให้พนักงานขายแต่ละสาขาของ บริษัทแม่ แนะนำลูกค้าให้มาใช้บริการเช่าซื้อรถยนต์กับทางบริษัท ซึ่งพนักงานขายจะได้รับค่าคอมมิชชั่นในการแนะนำลูกค้า ทั้งนี้การที่บริษัทได้เครือข่ายสาขาและพนักงานขายของ บริษัทแม่ มาเสริมในการแนะนำลูกค้ามาใช้บริการของบริษัทจึงทำให้บริษัทมีช่องทางในการเสนอบริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ได้อีกทางหนึ่ง

2.4.4 นโยบายราคา

บริษัทมีนโยบายในการเสนออัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมตามประเภทรุ่น และอายุของรถยนต์ให้กับลูกค้า โดยบริษัทจะต้องมีกำไรและสามารถแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่นได้ บริษัทไม่มีนโยบายการแข่งขันด้านอัตราดอกเบี้ย โดยบริษัทพยายามหลีกเลี่ยงการแข่งขันด้วยการกระจายและขยายฐานของลูกค้าออกไปสู่จังหวัดต่างๆ ให้มากขึ้น ซึ่งการขยายสาขาออกไปตลาดต่างจังหวัดนี้ทำให้บริษัทสามารถกำหนดอัตราดอกเบี้ยได้สูงกว่าคู่แข่งที่มีตลาดเฉพาะในกรุงเทพ ในการกำหนดอัตราดอกเบี้ย การวางเงินดาวน์และการผ่อนชำระค่างวดนั้น มีปัจจัยต่างๆ ที่จะต้องพิจารณาดังนี้

1. ต้นทุนทางการเงินและต้นทุนการดำเนินงานของบริษัท
2. คุณสมบัติของผู้กู้และผู้ค้ำประกันว่าเป็นบุคคลที่มีความเสี่ยงในการติดตามหนี้หรือไม่
3. คุณสมบัติของรถยนต์ที่ใช้เป็นหลักประกันในการเช่าซื้อ ได้แก่ ประเภท ยี่ห้อ อายุและสภาพของรถยนต์รวมถึงสภาพคล่องในการจำหน่ายต่อของรถยนต์

2.4.5 ภาวะการแข่งขัน

รถยนต์ใหม่ : อุตสาหกรรมรถยนต์ปี 2564 มีการปรับลดการจำหน่ายลงจากปี 2563 ร้อยละ 4.17 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมา สืบเนื่องจากภาวะการระบาดของไวรัส COVID-19 ที่ยังคงเกิดขึ้นทั่วประเทศ ส่งผลกระทบและเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินชีวิตของประชาชน ตลอดจนการดำเนินธุรกิจ ซึ่งส่งผลกระทบโดยตรงต่อภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจการท่องเที่ยวและบริการต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ทำให้ผู้บริโภคยังคงชะลอการตัดสินใจซื้อ และรัดกุมค่าใช้จ่ายอย่างต่อเนื่อง เพื่อรอจังหวะการใช้จ่ายที่

เหมาะสม อย่างไรก็ตาม ตลาดรถยนต์ในเดือนธันวาคมเริ่มมีแนวโน้มดีขึ้น เนื่องจากการผ่อนคลายมาตรการควบคุมโควิด-19 ในประเทศมีทิศทางที่ดีขึ้น ส่งผลดีต่อการประกอบธุรกิจต่างๆ และประชาชนสามารถดำเนินชีวิตได้ใกล้เคียงกับในสภาวะปกติ และเป็นการลดผลกระทบด้านเศรษฐกิจและสังคม ซึ่งจะเป็นปัจจัยสำคัญที่จะทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจทยอยฟื้นตัว โดยสถานการณ์ตลาดรถยนต์จะมีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มขึ้น

รถยนต์มือสอง : ในภาพรวมยอดขายของปี 2564 ที่ผ่านมา ต้องถือว่าเป็นปีที่มีความผันผวนของตลาดสูง มีทั้งช่วงขาขึ้นชะลอลง สลับกันไป-มา ตลอดทั้งปี สืบเนื่องมาจากปัจจัยหลักจากวิกฤตการแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่ทำให้ตัวเลขผู้ติดเชื้อในแต่ละไตรมาสมีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์มือสอง แต่มาในช่วงเดือน ตุลาคม - พฤศจิกายน 2564 เดือนรถยนต์มือสองกลับมียอดขายเพิ่มขึ้นจนรถยนต์มือสองขาดตลาด เนื่องจากผู้บริโภคเริ่มมีความมั่นใจกับนโยบายการเปิดประเทศและการปลดล็อกมาตรการต่างๆ ทำให้กำลังซื้อที่ชะลอตัวมาตั้งแต่กลางปีมาขยายตัวเพิ่มขึ้นในไตรมาสสุดท้าย แต่ในเดือนธันวาคม 2564 ยอดขายรวมจะลดลงเล็กน้อยเนื่องจากข่าวการแพร่ระบาดของสายพันธุ์โอมิครอน

สำหรับยอดขายรวมรถยนต์มือสองในปี 2564 ขยายตัวเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2563 มาจาก 3 ปัจจัยหลัก

1. กำลังการผลิตรถยนต์ใหม่ผลิตได้ไม่เต็มที่ เนื่องจากมาตรการลดความแออัดในการทำงาน และขึ้นส่วนอะไหล่บางชนิดขาดแคลน ทำให้กำลังการผลิตไม่เต็ม 100%
2. ภาวะเศรษฐกิจที่ถดถอย ทำให้ลูกค้าที่มีกำลังซื้อ มีทางเลือกที่ประหยัดกว่าการซื้อรถใหม่ ก็คือซื้อรถยนต์มือสองค้ำสภาพ
3. ความจำเป็นในการเดินทางอย่างปลอดภัย โดยหลีกเลี่ยงระบบขนส่งสาธารณะนั่นเอง

แนวโน้มปี 2565 คาดว่ารถยนต์มือสองของไทยจะมียอดขายเพิ่มขึ้นเนื่องจากกำลังซื้อของผู้บริโภคเริ่มพลิกฟื้นกลับมาทั้งรถยนต์นั่งและรถบรรทุก ตลาดรถยนต์มือสองมียอดขายที่ดีกว่าตลาดรถยนต์ใหม่ เมื่อเผชิญกับการแพร่ระบาดของโควิด-19 ตลาดรถยนต์ใหม่ประสบกับปัญหาหลากหลายด้าน ทั้งอุปสรรคในการผลิต รวมไปถึงกำลังซื้อที่ลดลง รถมือสองกลายเป็นทางเลือกที่น่าสนใจสำหรับผู้ที่ต้องการลดความเสี่ยงในการติดเชื่อจากการเดินทางด้วยการขนส่งสาธารณะ และผู้ที่ต้องการซื้อรถเป็นของตนเองในราคาที่ต่ำกว่ารถยนต์ใหม่ป้ายแดง

ภาพรวมการจำหน่ายรถยนต์ในปี 2564

สำหรับยอดขายรวมรถยนต์ใหม่ในประเทศไทยปี 2564 ที่ผ่านมา อุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศได้รับผลกระทบอย่างมากจากสถานการณ์การระบาดของโรคโควิด-19 ส่งผลให้ยอดจำหน่ายลดลงร้อยละ 4.17 โดยมียอดขายอยู่ที่ 759,119 คัน ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

สถิติการขายรถยนต์ในประเทศ ปี 2564

สถิติการขายรถยนต์ในประเทศ	ปี 2564 (คัน)	ปี 2563 (คัน)	เปลี่ยนแปลง ร้อยละ (+/-)
- ปริมาณการขายรวม	759,119	792,146	-4.17
- รถยนต์นั่ง	251,800	274,789	-8.37
- รถเพื่อการพาณิชย์	507,319	517,357	-1.94
- รถกระบะ 1 คัน (รวมรถกระบะดัดแปลง)	393,476	409,463	-3.90
-รถกระบะ 1 คัน (ไม่รวมรถกระบะดัดแปลง)	341,452	364,887	-6.42

แนวโน้มอุตสาหกรรมยานยนต์ไทยในปี 2565 สถานการณ์โควิด-19 จะมีผลกระทบต่อเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมยานยนต์ไทย อย่างไรก็ตามอุตสาหกรรมยานยนต์ไทยจะเริ่มกลับคืนสู่สภาวะปกติอย่างค่อยเป็นค่อยไปพร้อมกับ การฟื้นตัวของภาคเศรษฐกิจโดยรวมทั้งหมด รวมถึงมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจจากภาครัฐ ที่จะส่งผลต่อทิศทางการอุตสาหกรรมยานยนต์ นอกจากนี้ ความเคลื่อนไหวต่างๆ ในภาคอุตสาหกรรมยานยนต์ เช่น การออกผลิตภัณฑ์ใหม่ กิจกรรมทางการตลาด และกิจกรรมส่งเสริมการขาย จะมีบทบาทสำคัญต่อการกระตุ้นยอดขายรถยนต์ จึงคาดว่ายอดขายรถยนต์ในปี 2565 จะอยู่ที่ 860,000 คัน หรือเพิ่มขึ้น 13.3% เมื่อเทียบกับปี 2564

ยอดขายรถยนต์ในประเทศ	ประมาณการยอดขาย ปี 2565 (คัน)	เปลี่ยนแปลงร้อยละ (+/-)
- ปริมาณการขายรวม	860,000	+13.3
- รถยนต์นั่ง	290,000	+16.2
- รถเพื่อการพาณิชย์	560,000	+11.9

ตารางผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของผู้ประกอบการอื่น

(หน่วย: ล้านบาท)

ปี 2564	ML	ECL	THANI
รายได้จากการเช่าซื้อรถยนต์	388	514	3,385
รายได้อื่น	89	155	417
กำไรสุทธิ	103	194	1,709
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อก่อนค่าเผื่อน้ำสงสัยจะสูญ	2,474	4,523	48,842
สินทรัพย์รวม	4,102	4,849	49,223
หนี้สินรวม	2,073	3,017	37,657
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	532	1,109	5,663
ส่วนของผู้ถือหุ้น	2,029	1,832	11,566

1. เป็นงบการเงินปี 2564
2. รายได้ก็นำมาแสดง ใช้ตัวเลขตามที่ปรากฏในงบการเงินของแต่ละบริษัท

บริษัทมิได้ใช้นโยบายด้านราคาหรือการลดอัตราดอกเบี้ยในการแข่งขันกับกับคู่แข่งทางอ้อม แต่มุ่งเน้นที่จะใช้กลยุทธ์การตลาดในการเข้าถึงฐานลูกค้าโดยเฉพาะลูกค้าต่างจังหวัด การสร้างเครือข่ายและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสอง และสิ่งสำคัญที่สุดการให้ความยืดหยุ่นขององค์กรที่สามารถให้บริการที่รวดเร็วและครบวงจรแก่ลูกค้า

2.5 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.5.1 แหล่งที่มาของเงินทุน

บริษัทมีแหล่งที่มาของเงินทุน ณ วันที่ 31 ธันวาคม ตั้งแต่ปี 2562 - ปี 2564 ประกอบด้วย

ประเภทเงินทุน	2562		2563		2564	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
เงินกู้ยืมระยะสั้น	39.88	1.12	340.00	8.46	340.00	8.56
เงินกู้ยืมระยะยาว	30.81	0.86	553.16	13.77	436.90	11.00
หุ้นกู้	1,618.54	45.14	1,142.65	28.45	1,166.45	29.36
ส่วนของผู้ถือหุ้น	1,896.00	52.88	1,980.95	49.32	2,029.02	51.08

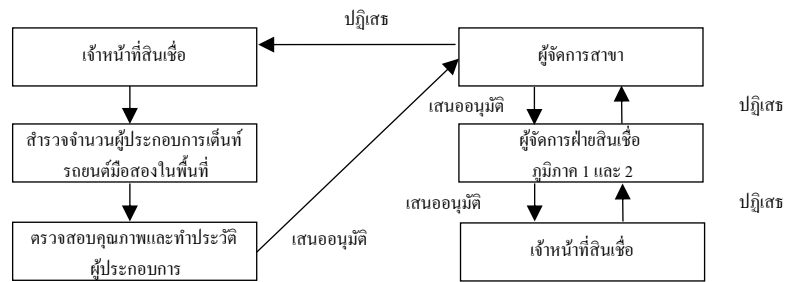
บริษัทมีแหล่งที่มาของเงินทุนในปี 2564 มาจากส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 2,029.02 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 51.08 เงินกู้ยืมระยะสั้นจำนวน 340.00 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 8.56 เงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 436.90 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 11.00 และมาจากการออกหุ้นกู้จำนวน 1,166.45 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 29.36 ในปี 2563 มาจากส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 1,980.95 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 49.32 เงินกู้ยืมระยะสั้นจำนวน 340.00 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 8.46 เงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 553.16 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 13.77 และมาจากการออกหุ้นกู้จำนวน 1,142.65 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 28.45 โดยเงินกู้ยืมในปี 2562 จะเป็นเงินกู้ยืมสถาบันการเงินที่บริษัทกู้มาจากธนาคารพาณิชย์ซึ่งบริษัทได้จดทะเบียนที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างเพื่อค้ำประกันวงสินเชื่อที่ได้รับ ในปี 2562 - ปี 2564 บริษัทมีสินเชื่อขายหุ้นกู้ประเภทระบุชื่อผู้ถือ ไม่ด้อยสิทธิ มีและไม่มีหลักประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ ให้กับบุคคลทั่วไปและสถาบันการเงินโดยมีกำหนดจ่ายดอกเบี้ยทุก ๆ 3 เดือน บริษัทได้นำเงินที่ได้จากการออกหุ้นกู้ครั้งนี้ไปใช้ในการชำระหนี้เดิม และ/หรือ ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการขยายกิจการ ทั้งนี้ หุ้นกุดังกล่าวมีข้อกำหนดต่าง ๆ เป็นการทั่วไป ซึ่งรวมถึงข้อกำหนดในการลดทุน ควบรวมกิจการ จ่ายเงินปันผลและในการก่อภาระหนี้สินของบริษัท

2.5.2 การให้กู้ยืมเงิน

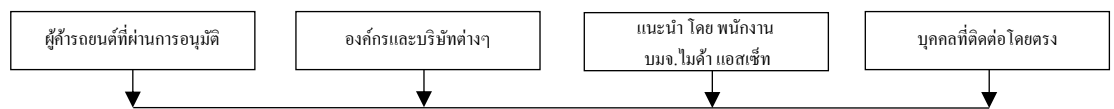
การให้กู้ยืมประเภทสินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้า บริษัทจะให้ความสำคัญต่อการพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าเป็นหลัก ดังนั้นในการพิจารณาการให้สินเชื่อ บริษัทจึงมีนโยบายที่จะเน้นคุณภาพของลูกค้าเป็นสำคัญ โดยจะพิจารณาจากอาชีพของผู้กู้ที่มาและความมั่นคงของรายได้ ตรวจสอบประวัติของลูกค้าและผู้ค้ำประกันอย่างละเอียด โดยในแต่ละขั้นตอนจะมีเจ้าหน้าที่คอยกำกับดูแลและติดตามด้วยความระมัดระวัง

การพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ

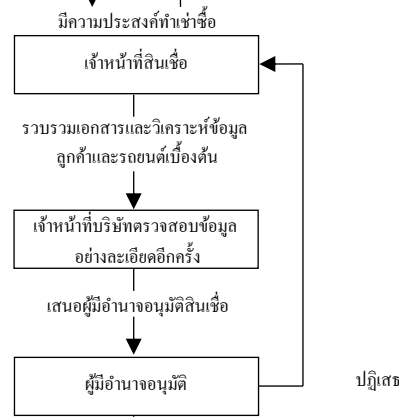
1. ขั้นตอนการพิจารณาและตรวจสอบผู้ค้ำประกันเบื้องต้น



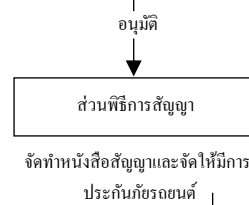
2. ขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อเข้าซื้อเบื้องต้น



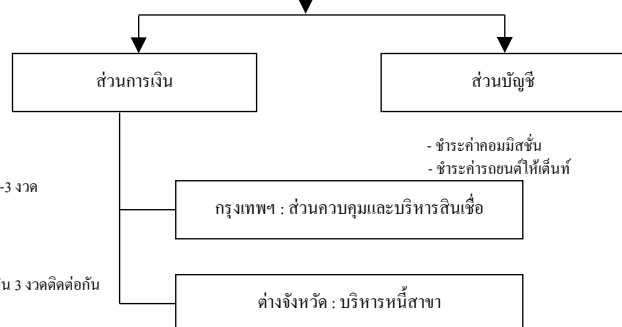
3. ขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อ



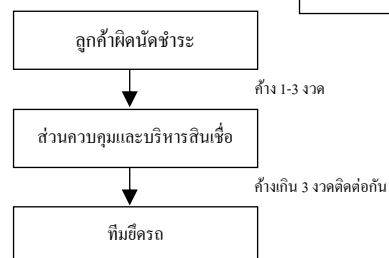
4. ขั้นตอนการปฏิบัติการทางด้านพิธีการสัญญาและการชำระเงิน



5. ขั้นตอนการควบคุมสินเชื่อเข้าซื้อ

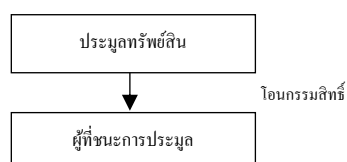


6. ขั้นตอนการยึดรถ



หากไม่สามารถยึดรถคืนได้บริษัทจะดำเนินการส่งฟ้องร้องศาลเพื่อให้ลูกค้าคืนรถหรือชำระหนี้ที่ค้างพร้อมเบี้ยปรับจนครบ

7. การประมวลผลที่ยึดได้



1) ขั้นตอนการขออนุมัติแต่งตั้งผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสอง

บริษัทจะมีขั้นตอนการพิจารณาเพื่อขอเปิดตลาดในการที่จะแต่งตั้งผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองเพื่อเป็นคู่ค้ากับบริษัท โดยในการปฏิบัติงานจะต้องดำเนินการดังนี้

1. เจ้าหน้าที่สินเชื่อของบริษัทที่อยู่ตามสาขาต่างๆ จะต้องทำการสำรวจว่าในแต่ละพื้นที่หรือแต่ละสาขามีจำนวนผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองทั้งหมดจำนวนกี่คัน และคันใดบ้างที่จะเป็นคู่ค้ากับบริษัท โดยเจ้าหน้าที่สินเชื่อจะเป็นผู้คัดเลือกและพร้อมทั้งขออนุมัติโดยจะต้องกรอกรายละเอียดข้อมูลของลูกค้านั้นๆ พร้อมทั้งทำประวัติและรายละเอียดของผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองแต่ละคัน เช่น ชื่อคันที่ ใครเป็นเจ้าของคันที่ ในคันนั้นมีรถยนต์ขายเป็นจำนวนเท่าใด รวมถึงเอกสารประกอบ ได้แก่ สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาทะเบียนบ้าน สำเนาบัญชีเงินฝากธนาคาร พร้อมทั้งใบอนุญาตประกอบการค้าของเก่าจากสำนักงานตำรวจแห่งชาติ และรูปถ่ายของเดินรถคันนั้นๆ
2. เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะทำคำขอเปิดตลาดเพื่อแต่งตั้งผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองเป็นคู่ค้ากับบริษัท โดยจะขออนุมัติผ่านผู้จัดการสาขา และผู้จัดการสาขาจะทำเรื่องขออนุมัติมายังสำนักงานใหญ่
3. หลังจากสำนักงานใหญ่พิจารณาแล้ว จะทำการอนุมัติพร้อมกำหนดเงื่อนไขที่ตกลงกับคู่ค้านั้น พร้อมกับทำหนังสือแต่งตั้งผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองเพื่อเป็นคู่ค้ากับบริษัท ทั้งนี้บริษัทมิได้ผูกมัดกับคู่ค้าจะต้องเป็นคู่ค้ากับบริษัทเพียงแห่งเดียว
4. เมื่อสำนักงานใหญ่อนุมัติให้ผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองเป็นคู่ค้ากับบริษัทแล้ว ผู้จัดการสาขาจะวางแผนทางด้านการตลาดโดยจะจัดแบ่งความสำคัญของคันแต่ละคันที่ควรจะให้เจ้าหน้าที่ของการให้บริการแก่คันที่ไหน จากนั้นจะจัดแบ่งเจ้าหน้าที่สินเชื่อของบริษัทที่จะดูแลและรับผิดชอบเดินรถคันเหล่านั้น เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะทำการออกเยี่ยมลูกค้าและจัดทำข้อมูลประกอบว่าเดินรถคันคู่ค้าที่ตนรับผิดชอบนั้นมีรถยนต์มาเพิ่มขึ้นหรือลดลง

2) ขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อเช่าซื้อเบื้องต้น

เมื่อเจ้าหน้าที่สินเชื่อได้รับการติดต่อจากผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองหรือลูกค้า เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะสอบถามข้อมูลจากผู้ประกอบการเดินรถยนต์เกี่ยวกับรถยนต์ที่ลูกค้าต้องการและข้อมูลของลูกค้า โดยในขั้นตอนนี้เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะดำเนินการดังนี้

1. ด้านข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้า เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะนัดเวลากับลูกค้าเพื่อจะได้สัมภาษณ์ลูกค้าและเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลและเอกสารต่างๆ ของลูกค้าและผู้ค้าประกัน โดยลูกค้าจะต้องกรอกรายละเอียดของข้อมูลลงในใบคำเสนอขอเช่าซื้อรถยนต์ ซึ่งข้อมูลดังกล่าว ได้แก่ ข้อมูลส่วนตัว ประวัติการทำงาน ภาระหนี้สิน ที่อยู่ตามทะเบียนบ้าน สถานภาพทางการเงิน ความสัมพันธ์กับผู้ค้าประกัน วัตถุประสงค์การใช้รถ และการชำระค่าเช่าซื้อ พร้อมทั้งขอหนังสือรับรองเงินเดือน สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน และสำเนาทะเบียนบ้านของผู้กู้และผู้ค้าประกัน ซึ่งเจ้าหน้าที่สินเชื่อจะต้องดูต้นฉบับพร้อมทั้งจะต้องลงนามรับรองว่าได้เห็นต้นฉบับจริง

อย่างไรก็ตาม เมื่อเจ้าหน้าที่สินเชื่อได้รับข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้าแล้ว เจ้าหน้าที่ของบริษัทจะต้องทำการตรวจสอบข้อมูลจากฐานข้อมูลของบริษัทว่าลูกค้ารายนั้นเป็นลูกค้าที่มีรายชื่อในบัญชีดำของบริษัทหรือไม่ บริษัทยังมีการตรวจสอบข้อมูลเพิ่มเติมจากแหล่งข้อมูลภายนอก เช่น ธนาคารพาณิชย์ บริษัทเช่าซื้อรถยนต์อื่นๆ และสมาคมเช่าซื้อ เพื่อตรวจสอบลูกค้าที่อยู่ในข่ายต้องสงสัย พร้อมกันนี้บริษัทก็จะส่งเจ้าหน้าที่ตรวจสอบเครดิตของบริษัทออกไปตรวจสอบที่อยู่อาศัยหรือสถานที่ประกอบอาชีพของลูกค้าและผู้ค้าประกัน พร้อมทั้งสอบถามข้อมูลจากญาติพี่น้องหรือเพื่อนบ้านของลูกค้าพร้อมกับถ่ายรูปที่อยู่อาศัยหรือ

สถานที่ประกอบอาชีพของลูกค้าและผู้ค้าประกันด้วย โดยเจ้าหน้าที่จะจัดทำรายงานตรวจสอบ พร้อมทั้งเขียนแผนที่ที่อยู่อาศัย หรือสถานที่ประกอบอาชีพของลูกค้าและผู้ค้าประกันอย่างละเอียด และนำเสนอให้กับเจ้าหน้าที่สินเชื่อเพื่อดำเนินการต่อไป

หลังจากได้รับข้อมูลดังกล่าวแล้ว เจ้าหน้าที่สินเชื่อก็จะทำการวิเคราะห์สินเชื่อตามหลักเกณฑ์ Credit Scoring Model ของบริษัทว่าคะแนนการ Rating ของลูกค้ารายนั้นผ่านเกณฑ์ที่บริษัทกำหนดหรือไม่ ถ้าผ่านตามเกณฑ์ที่บริษัทกำหนดไว้ก็ถือว่า เป็นการได้รับอนุมัติเบื้องต้น และเจ้าหน้าที่จะดำเนินการเพื่อขออนุมัติตามขั้นตอนต่อไป

2. ด้านข้อมูลเกี่ยวกับรถยนต์ เจ้าหน้าที่สินเชื่อของบริษัทจะต้องตรวจสอบดูจากเอกสารทะเบียนรถยนต์ว่าทะเบียนรถยนต์ตรงกับทะเบียนในตัวถังรถหรือไม่ พร้อมทั้งตรวจสอบสภาพรถยนต์ที่จะนำมาขอสินเชื่อเข้าซื้อแล้วจะออกเป็นรายงานการ ตรวจสอบรถยนต์ที่จะขอเข้าซื้อ พร้อมทั้งถ่ายรูปรถยนต์ดังกล่าวไว้ด้วย ในขณะเดียวกันจะลอกเลขเครื่องยนต์จากตัวถังรถยนต์ ไว้ด้วย เพื่อประกอบเป็นหลักฐานในการขออนุมัติสินเชื่อเข้าซื้อต่อไป

เมื่อเจ้าหน้าที่สินเชื่อตรวจสอบสภาพรถยนต์และออกรายงานการตรวจสอบรถยนต์เรียบร้อยแล้ว เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะ ประเมินราคารถยนต์ดังกล่าวโดยเปรียบเทียบกับราคากลางที่บริษัทจัดทำไว้ และจะกำหนดยอดการจดสินเชื่อให้กับลูกค้า

3) ขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อ

เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะทำการขออนุมัติสินเชื่อ โดยจะทำข้อมูลทั้งหมดเสนอต่อผู้มีอำนาจอนุมัติสินเชื่อ ซึ่งวงเงินสินเชื่อ และผู้มีอำนาจอนุมัติวงเงินสินเชื่อเข้าซื้อ มีดังต่อไปนี้

วงเงินสินเชื่อ (บาท)	ผู้มีอำนาจอนุมัติ
ไม่เกิน 1.0 แสนบาท	ผู้จัดการสำนักงานเขต
ไม่เกิน 2.0 แสนบาท	ผู้จัดการฝ่ายท่านใดท่านหนึ่งลงนามอนุมัติ
ไม่เกิน 3.0 แสนบาท	ผู้จัดการฝ่ายจำนวน 2 ท่านลงนามอนุมัติร่วมกัน
ไม่เกิน 5.0 ล้านบาท	กรรมการผู้จัดการ
เกิน 5.0 ล้านบาท	คณะกรรมการบริษัท

4) ขั้นตอนการปฏิบัติการทางด้านการพิจารณาและการชำระเงิน

เมื่อบริษัทได้อนุมัติสินเชื่อเข้าซื้อให้กับลูกค้าแล้ว ส่วนของพิธีการสัญญาจะจัดทำหนังสือสัญญาเช่าซื้อรถยนต์ให้กับ ลูกค้าและผู้ค้าประกันลงลายมือชื่อผูกพันตามสัญญา และบริษัทจะจัดให้มีการประกันภัยรถยนต์โดยให้มีการคุ้มครองทันทีที่มี การส่งมอบรถยนต์ให้กับลูกค้า ซึ่งการประกันภัยดังกล่าวบริษัทจะเป็นผู้รับประกันประโยชน์ นอกจากนี้แผนกบัญชีลูกค้า จะดูแลลูกค้า ในการรับชำระค่างวดตามอายุสัญญาเช่าซื้อ ซึ่งลูกค้าสามารถผ่อนชำระค่างวดผ่านธนาคารพาณิชย์ 6 ธนาคาร คือ ธนาคาร กรุงไทย ธนาคารกรุงศรีอยุธยา ธนาคารไทยพาณิชย์ ธนาคารออมสิน ธนาคารทหารไทยธนชาติ ธนาคารกรุงไทย และเคอาร์เตอร์ เซอร์วิสได้ทุกสาขาทั่วประเทศ หรืออาจจะชำระที่สาขาของบริษัทก็ได้ หรืออาจจะให้พนักงานไปเก็บค่างวดจากลูกค้าโดยตรง หรืออาจจะชำระโดยจ่ายเช็คลงวันที่ล่วงหน้า

5) ขั้นตอนการควบคุมสินเชื่อเข้าซื้อ

เมื่อลูกค้าทำสัญญาเช่าซื้อกับบริษัทไปแล้ว และลูกค้าผิดสัญญาค้างชำระค่างวด บริษัทจะให้เจ้าหน้าที่ตรวจสอบและ เร่งรัดดำเนินการติดตามลูกค้าที่ค้างชำระดังนี้

1. กรณีลูกค้าไม่สามารถชำระค่างวด 1 เดือน เจ้าหน้าที่ของบริษัทจะออกจดหมายเตือนฉบับที่ 1 โดยส่งเป็นไปรษณีย์บัตรไปให้กับลูกค้า และบริษัทจะเริ่มคิดเบี้ยปรับทันทีเมื่อผิดนัดชำระงวดที่ 1 ในอัตราดอกเบี้ย MRR บวกร้อยละ 10 ต่อปี ในทางปฏิบัตินั้นเจ้าหน้าที่เร่งรัดหนี้สินจะโทรศัพทติดตามลูกค้าภายในระยะเวลา 2-3 วันหลังเกินกำหนดชำระค่างวด ซึ่งเป็นวิธีที่ค่อนข้างจะได้ผลมากกว่า
2. กรณีลูกค้าไม่สามารถชำระค่างวด 2 เดือน เจ้าหน้าที่ของบริษัทจะออกจดหมายเตือนฉบับที่ 2 พร้อมทั้งแจ้งให้ทราบเพื่อหาแนวทางแก้ไข
3. กรณีลูกค้าไม่สามารถชำระค่างวด 3 งวดติดต่อกัน เจ้าหน้าที่ของบริษัทจะออกจดหมายยกเลิกสัญญา พร้อมทั้งติดตามทวงถามลูกค้า และออกรายงานผลการติดตามลูกค้า

อย่างไรก็ดีในทางปฏิบัตินั้น บริษัทจะพิจารณาถึงความเหมาะสมในการติดตามและเร่งรัดดำเนินการตามลูกค้าที่ค้างชำระตามสถานะของลูกค้า

6) ขั้นตอนการยึดรถ

เมื่อลูกค้ามีค่างวดค้างชำระ 3 งวดติดต่อกันขึ้นไป บริษัทจะออกหนังสือขอยกเลิกสัญญาเช่าซื้อและเจ้าหน้าที่ของบริษัทจะทำการติดตามความเคลื่อนไหวของลูกค้า เพื่อที่จะได้ทราบข้อมูลปัจจุบันของลูกค้าให้มากที่สุด เช่น สถานที่พัก สถานที่จอดรถ และผู้เช่ารถเป็นต้น นอกจากนี้จะต้องตรวจสอบสมุดคู่มือจดทะเบียนเพื่อตรวจสอบรายละเอียด เช่น ภาษีรถยนต์ได้ขาด การต่ออายุหรือไม่ และต้องตรวจสอบกรมธรรม์ประกันภัยว่ามีการเคลมกับบริษัทประกันภัยหรือไม่ เพื่อจะได้ดำเนินการแจ้งอายัดการเคลมกับบริษัทประกันภัย หลังจากนั้นเจ้าหน้าที่จะดำเนินการเพื่อขออนุมัติยึดรถยนต์ต่อไป

หลังจากที่บริษัทอนุมัติให้ยึดรถแล้ว ทีมยึดรถของบริษัทจะดำเนินการติดตามเพื่อยึดรถ ซึ่งทีมยึดรถของบริษัท จะมีเวลาในการดำเนินการติดตามและยึดรถยนต์กลับมาคืนบริษัทภายในระยะเวลา 1 เดือน ถ้าพ้นระยะเวลา 1 เดือนแล้วทีมยึดรถของบริษัทยังไม่สามารถยึดรถยนต์กลับมาได้ บริษัทจะใช้ทีมยึดรถจากภายนอกบริษัทเป็นผู้ติดตามรถยนต์จนถึงที่สุด ระหว่างที่ทีมยึดรถจากภายนอกบริษัทดำเนินการยึดรถไปแล้ว 1 เดือนและยังยึดรถไม่ได้ บริษัทจะดำเนินการส่งเรื่องฟ้องร้องต่อศาลเพื่อบังคับให้ลูกค้าคืนรถหรือให้ชำระหนี้ที่ค้างพร้อมเบี้ยปรับจนครบถ้วน

7) การประมูลรถยนต์ที่ยึดได้

เมื่อบริษัทมีการยึดรถยนต์มาแล้ว บริษัทจะแจ้งให้ลูกค้ามาปิดบัญชีภายในเวลาที่กำหนด ถ้าลูกค้าไม่ติดต่อกลับมาตามเวลาที่กำหนดไว้ บริษัทจะนำรถยนต์ดังกล่าวไปประมูลขายต่อไป

สำหรับสัญญาเช่าซื้อที่ทำขึ้นตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2543 ซึ่งอยู่ภายใต้การควบคุมของสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคนั้น มีข้อกำหนดให้บริษัทหรือผู้ประกอบการให้เช่าซื้อรถยนต์ทุกราย หากนำรถออกประมูลขายได้ราคาเกินกว่าจำนวนหนี้คงค้างตามสัญญา จะต้องคืนเงินส่วนเกินให้กับผู้เช่าซื้อ ในทางกลับกันหากมีส่วนขาดทุน ผู้เช่าซื้อก็ต้องชำระคืนเป็นค่าเสียหายให้กับผู้ให้เช่าซื้อ

- กรณียึดรถเข้าบริษัทและจำหน่ายแล้วเกิดผลขาดทุน ส่วนกฎหมายของบริษัทจะส่งเรื่องไปยังสำนักงานกฎหมายเพื่อดำเนินการฟ้องร้องส่วนที่ขาดทุนต่อไป
- กรณียึดรถเข้าบริษัทและจำหน่ายแล้วเกิดผลกำไร บริษัทจะหักค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในการดำเนินการก่อน จากนั้นส่วนกฎหมายของบริษัทจะนำส่งเงินส่วนที่เหลือที่เกินจากบัญชีของลูกค้าที่ค้างอยู่คืนให้กับลูกค้า
- กรณีที่ไม่สามารถติดตามยึดรถเข้าบริษัทได้ ฝ่ายกฎหมายจะดำเนินการส่งเรื่องไปยังสำนักงานกฎหมายเพื่อดำเนินคดีกับลูกหนี้และผู้ค้ำประกัน

ในปี 2564 บริษัทมีขาดทุนจากการจำหน่ายทรัพย์สินรอการขาย 35.27 ล้านบาท (จากรถยนต์จำนวน 1,136 คัน) และในปี 2563 บริษัทมีขาดทุนจากการจำหน่ายทรัพย์สินรอการขาย 64.19 ล้านบาท (จากรถยนต์จำนวน 1,572 คัน) ทั้งนี้จะเห็นว่าในปี 2564 บริษัทมีผลขาดทุนจากการจำหน่ายสินทรัพย์รอการขายลดลงจากปีก่อนหน้า เนื่องจากปัจจุบันรถยนต์มือสองลูกค้ามีความต้องการในตลาดเพิ่มขึ้น

การให้กู้ยืมผ่านบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่

- ไม่มี -