

ส่วนที่ 2.2

การประกอบธุรกิจและผลการดำเนินงาน

1. โครงสร้างและการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

1.1 นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ไมด้า ลิซซิง จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจประเภทการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ โดยเน้นประเภทรถยนต์มือสอง และรุ่นของรถยนต์ที่มีสภาพคล่องสูงในตลาด ได้แก่ โตโยต้า ฮีลัคซ์ นิสสัน มิตรubishi และ ฮอนด้า ทั้งรถยนต์ส่วนบุคคลและรถกระบะ โดย ณ 30 กันยายน 2565 บริษัทมีสัดส่วนลูกหนี้เช่าซื้อรถยนต์ส่วนบุคคลและรถกระบะประมาณร้อยละ 17.83 และ ร้อยละ 82.17 ของลูกหนี้เช่าซื้อรวมตามลำดับ ซึ่งบริษัทจะกระจายพื้นที่การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อทั้งตลาดในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดผ่านสาขาของบริษัทจำนวน 19 สาขา บริษัทสามารถให้บริการครอบคลุมพื้นที่ได้ถึง 74 จังหวัด

บริษัทมีการขยายพอร์ตการให้บริการสินเชื่อด้วยการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ใหม่กับรถยนต์ประเภทรถแท็กซี่มีเตอร์กับผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของรถแท็กซี่มีเตอร์ซึ่งเป็นการเพิ่มรายได้ให้กับบริษัทและบริษัทยังมีการให้บริการสินเชื่อประเภทเงินทุนหมุนเวียน (Floor Plan) ให้กับผู้ประกอบการเดินรถรถยนต์มือสองเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบการของผู้ประกอบการเดินรถรถยนต์มือสองซึ่งจะเป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ประกอบการดังกล่าวและเป็นการสร้างฐานลูกค้าให้กับบริษัทในอนาคตอีกด้วย นอกจากนี้บริษัทมีการ ให้บริการสินเชื่อรีไฟแนนซ์รถยนต์ทุกประเภทสำหรับลูกค้าที่มีรถยนต์และมีความต้องการใช้เงิน สามารถที่จะนำรถยนต์มา ขอสินเชื่อรีไฟแนนซ์กับบริษัทได้โดยต้องมีการระบุวัตถุประสงค์ของการใช้เงินไว้ชัดเจน

นอกจากการให้บริการด้านสินเชื่อเช่าซื้อแบบครบวงจรดังกล่าวข้างต้นแล้ว บริษัทยังมีการให้บริการหลังการขายโดยการให้บริการรับต่อทะเบียนรถยนต์ กรมธรรม์ประกันภัย และ พ.ร.บ. คู้มครองผู้ประสบภัยทางรถยนต์ ซึ่งเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า และยังเป็นการเสริมรายได้ให้กับบริษัท ทั้งนี้ ณ 30 กันยายน 2565 บริษัทมีรายได้จากการรับโอนและต่อทะเบียนรถยนต์ และรายได้ค่านายหน้าประกันคิดเป็นร้อยละ 1.79 และ ร้อยละ 2.64 ของรายได้รวม

โดยปัจจุบันและในอนาคตบริษัทใช้นโยบายที่มุ่งเน้นการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์มือสอง (รถยนต์ทุกประเภท) ได้แก่ รถยนต์นั่งส่วนบุคคล และรถบรรทุกทุกขนาด ทั้งนี้รถยนต์ข้างต้นไม่รวมถึงรถจักรยานยนต์) อย่างไรก็ตาม บริษัท ไมด้า แอสเซท จำกัด (มหาชน) ในฐานะผู้ถือหุ้นใหญ่ และบริษัทแม่ จะเป็นหน่วยงานที่กำหนดนโยบายในอนาคต รวมถึงการกำหนดขอบเขตการแบ่งการดำเนินธุรกิจของธุรกิจอื่นๆ โดยพิจารณาจากความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของแต่ละบริษัท ทั้งนี้เพื่อให้บริษัททั้งสองมีการดำเนินธุรกิจที่อาจทับซ้อน หรือแข่งขันกันเอง แต่จะประกอบกิจการในลักษณะที่สามารถเกื้อหนุนซึ่งกันและกัน โดยมีการแบ่งกลุ่มในการดำเนินธุรกิจไว้อย่างชัดเจน

1.1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย ในการดำเนินงานของบริษัท

วิสัยทัศน์ (Vision) เป็นผู้นำในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ เพื่อสนองตอบความต้องการของลูกค้าให้ครอบคลุมทั่วประเทศ

พันธกิจ (Missions)

พันธกิจต่อลูกค้า

ปฏิบัติงานอย่างมืออาชีพ ด้วยการบริหารงานอย่างรอบรู้ และบริการลูกค้าอย่างเป็นธรรม

พันธกิจต่อผู้ถือหุ้น

ดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใส มีประสิทธิภาพ เพื่อสร้างผลตอบแทนที่ดีแก่ผู้ถือหุ้น

พันธกิจต่อสังคม

ดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต เพื่อเป็นการสร้างแบบอย่างการเป็นองค์กรที่ดีต่อสังคม

พันธกิจต่อพนักงาน

พัฒนาความสามารถของพนักงานให้มีความเป็นมืออาชีพ ได้รับผลตอบแทนที่เป็นธรรม

เป้าหมาย สร้างผลการดำเนินงานให้เติบโตต่อเนื่อง พัฒนาการบริการสินเชื่อให้มีมาตรฐาน เพื่อให้ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า

1.1.2 การเปลี่ยนแปลงและแผนการที่สำคัญ

การเปลี่ยนแปลงและแผนการที่สำคัญของบริษัทในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา มีดังนี้

เมษายน 2562	ตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น วันที่ 26 เมษายน 2562 ได้อนุมัติเรื่องดังต่อไปนี้ 1. งดจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานประจำปี 2561 2. มีมติอนุมัติให้บริษัทออกและเสนอขายหุ้นกู้ภายในวงเงินไม่เกิน 3,500 ล้านบาท โดยมอบอำนาจให้กรรมการผู้มีอำนาจกระทำการแทนบริษัทและ/หรือบุคคลที่ได้รับมอบหมายจาก กรรมการผู้มีอำนาจทำการแทนเป็นผู้มีอำนาจในการกำหนดหลักเกณฑ์ เงื่อนไข และรายละเอียดอื่น ๆ
กรกฎาคม 2563	ตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น วันที่ 17 กรกฎาคม 2563 ได้อนุมัติเรื่องดังต่อไปนี้ 1. รับทราบการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลเป็นเงินสดจากกำไรสุทธิสำหรับปี 2562 ให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราหุ้นละ 0.03 บาทต่อหุ้น เป็นจำนวนเงินรวมทั้งสิ้น 31.94 ล้านบาท บริษัทจ่ายเงินปันผลให้ผู้ถือหุ้นในวันที่ 7 พฤษภาคม 2563 2. ลดทุนจดทะเบียนของบริษัท ฯ จากเดิม 798,596,741 บาท เป็น 532,398,631.50 บาทโดยตัดหุ้นสามัญจดทะเบียนที่ไม่ได้รองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท ฯ ครั้งที่ 2 (ML-W2) จำนวน 532,396,219 หุ้น และอนุมัติการแก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิข้อ 4. ของบริษัท เพื่อให้สอดคล้องกับการลดทุนจดทะเบียน 3. มีมติอนุมัติให้บริษัทออกและเสนอขายหุ้นกู้ภายในวงเงินไม่เกิน 3,500 ล้านบาท โดยมอบอำนาจให้กรรมการผู้มีอำนาจกระทำการแทนบริษัทและ/หรือบุคคลที่ได้รับมอบหมายจาก กรรมการผู้มีอำนาจทำการแทนเป็นผู้มีอำนาจในการกำหนดหลักเกณฑ์ เงื่อนไข และรายละเอียดอื่น ๆ

เมษายน 2564	ตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น วันที่ 28 เมษายน 2564 ได้อนุมัติเรื่องดังต่อไปนี้ 1. รับทราบการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลเป็นเงินสดจากกำไรสุทธิสำหรับปี 2563 ให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราหุ้นละ 0.05 บาทต่อหุ้น เป็นจำนวนเงินรวมทั้งสิ้น 53.24 ล้านบาท บริษัทจ่ายเงินปันผลให้ผู้ถือหุ้นในวันที่ 19 พฤษภาคม 2564 2. มีมติอนุมัติให้บริษัทออกและเสนอขายหุ้นกู้ภายในวงเงินไม่เกิน 3,500 ล้านบาท โดยมอบอำนาจให้กรรมการผู้มีอำนาจกระทำการแทนบริษัทและ/หรือบุคคลที่ได้รับมอบหมายจาก กรรมการผู้มีอำนาจทำการแทนเป็นผู้มีอำนาจในการกำหนดหลักเกณฑ์ เงื่อนไข และรายละเอียดอื่น ๆ
เมษายน 2565	ตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น วันที่ 28 เมษายน 2565 ได้อนุมัติเรื่องดังต่อไปนี้ 1. งดจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานประจำปี 2564 2. เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 133,099,657.50 บาท จากเดิม 532,398,631.50 บาท เป็น 665,498,289 บาท โดยออกหุ้นสามัญจำนวน 266,199,315 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท ฯ ซึ่งจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท ฯ ตามสัดส่วนจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายถืออยู่ (Rights Offering) 3. อนุมัติการแก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิของบริษัท ข้อ 4 เพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัท 4. อนุมัติจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท จำนวนไม่เกิน 266,199,315 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ ฯ ที่จัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท ฯ ตามสัดส่วนการถือหุ้น (Right Offing) ในอัตราส่วนการจัดสรรหุ้นสามัญ 4 หุ้นต่อใบสำคัญแสดงสิทธิฯ 1 หน่วย 5. อนุมัติออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท ฯ เพื่อจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม 6. มีมติอนุมัติให้บริษัทออกและเสนอขายหุ้นกู้ภายในวงเงินไม่เกิน 3,500 ล้านบาท โดยมอบอำนาจให้กรรมการผู้มีอำนาจกระทำการแทนบริษัทและ/หรือบุคคลที่ได้รับมอบหมายจาก กรรมการผู้มีอำนาจทำการแทนเป็นผู้มีอำนาจในการกำหนดหลักเกณฑ์ เงื่อนไข และรายละเอียดอื่น ๆ

1.1.3 ข้อมูลบริษัท

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ไมด้า ลิซซิง จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	:	“ ML ”
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	48/1-5 ซอยแจ้งวัฒนะ 14 ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงทุ่งสองห้อง เขตหลักสี่ กรุงเทพฯ 10210
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107547000532
โทรศัพท์	:	0-2574-6901
โทรสาร	:	0-2574-6902
ทุนจดทะเบียน	:	ณ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทมีทุนจดทะเบียน 665,498,289 บาท และมีทุนชำระแล้ว 532,398,631.50 บาท ประกอบ ด้วย หุ้นสามัญจำนวน 1,064,797,263 หุ้น มูลค่าที่ตรา ไว้หุ้นละ 0.50 บาท

สาขาของบริษัทและพื้นที่ครอบคลุม ณ เดือน ธันวาคม 2565

สาขา	เดือนปีที่เปิด	พื้นที่ครอบคลุม
สำนักงานใหญ่	ต.ค.2543	กรุงเทพฯ / สมุทรปราการ / นนทบุรี / ปทุมธานี / อยุธยา / สระบุรี / นครนายก
1. นครปฐม	ต.ค. 2544	นครปฐม / ราชบุรี / กาญจนบุรี / สมุทรสาคร / สุพรรณบุรี
2. นครสวรรค์	พ.ค. 2545	นครสวรรค์ / กำแพงเพชร / ตาก / อุทัยธานี / ชัยนาท / เพชรบูรณ์ / ลพบุรี / สิงห์บุรี / อ่างทอง
3. นครราชสีมา	ม.ค. 2546	นครราชสีมา / ชัยภูมิ
4. ระยอง	มี.ค. 2546	ระยอง / ชลบุรี / จันทบุรี / ตราด
5. ชุมพร	มิ.ย. 2546	ชุมพร / ประจวบคีรีขันธ์ / ระนอง
6. อุตรดิตถ์	ต.ค. 2546	อุตรดิตถ์ / หนองคาย / สกลนคร / นครพนม / หนองบัวลำภู / เลย / บึงกาฬ
7. พิษณุโลก	ธ.ค. 2546	พิษณุโลก / สุโขทัย / พิจิตร / อุตรดิตถ์ / แพร่ / เพชรบูรณ์ / ตาก
8. เชียงใหม่	ม.ค. 2547	เชียงใหม่ / ลำพูน / ลำปาง / แม่ฮ่องสอน
9. อุบลราชธานี	ก.พ. 2547	อุบลราชธานี / อำนาจเจริญ / ยโสธร / ศรีสะเกษ / มุกดาหาร
10. ขอนแก่น	มี.ค. 2547	ขอนแก่น / มหาสารคาม / ร้อยเอ็ด / กาฬสินธุ์
11. สุราษฎร์ธานี	พ.ค. 2547	สุราษฎร์ธานี / นครศรีธรรมราช
12. กระบี่	มิ.ย. 2547	ภูเก็ต / พังงา / กระบี่ / ตรัง
13. หาดใหญ่	พ.ย. 2547	สงขลา / สตูล / พัทลุง
14. เชียงราย	พ.ย. 2552	เชียงราย/พะเยา/น่าน
15. เพชรบุรี	ธ.ค.2557	เพชรบุรี / ประจวบคีรีขันธ์ (ปรังพบุรี , หัวหิน) / สมุทรสงคราม

สาขา	เดือนปีที่เปิด	พื้นที่ครอบคลุม
16. สุรินทร์	เม.ย.2558	สุรินทร์/บุรีรัมย์/ศรีสะเกษ (ราศีไศล/อุทุมพรพิสัย)
17.พนมสารคาม	ธ.ค.2564	ฉะเชิงเทรา/ปราจีนบุรี/สระแก้ว
18.เพชรบูรณ์	ก.พ.2565	เพชรบูรณ์/ลพบุรี

1.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

1.2.1 โครงสร้างรายได้ของบริษัท

โครงสร้างรายได้ของบริษัทตามงบการเงินปี 2563 – ปี 2565

รายได้	2563		2564		2565	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ยอดสัญญาเช่าซื้อใหม่	1,599.63		1,612.76		1,996.46	
ยอดปล่อยสินเชื่	1,084.73		1,090.62		1,329.81	
1. รายได้จากการเช่าซื้อ						
รถยนต์นั่งส่วนบุคคล	27.61	4.82	46.54	8.28	58.16	10.26
รถกระบะ	383.99	67.13	341.42	60.77	324.36	57.21
รวมรายได้จากการเช่าซื้อ	411.60	71.95	387.96	69.05	382.52	67.47
2. ดอกเบี้ยรับและรายได้อื่น						
- ดอกเบี้ยรับ	63.05	11.02	84.59	15.06	88.89	15.68
- รายได้ค่าโอนทะเบียน	9.99	1.75	10.28	1.83	10.28	1.81
- รายได้ค่านายหน้าประกัน	14.40	2.52	15.14	2.69	15.00	2.65
- รายได้ค่าเบี้ยปรับ	18.70	3.27	16.91	3.01	16.19	2.86
- หนี้สูญรับคืน	10.05	1.76	10.12	1.80	11.23	1.98
- รายได้ค่าธรรมเนียมดำเนินการ	7.95	1.39	6.37	1.13	8.65	1.53
- รายได้ค่าติดตาม	4.37	0.76	4.59	0.82	4.96	0.87
- รายได้ค่าขนส่งรถยึด	1.76	0.31	1.67	0.30	0.00	0.00
- กำไรจากการเงินลงทุนในหลักทรัพย์	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
- อื่นๆ	30.16	5.27	24.20	4.31	29.25	5.16
รวมรายได้อื่น	160.43	28.05	173.87	30.95	184.45	32.53
รวมรายได้ทั้งหมด	572.03	100.00	561.83	100.00	566.97	100.00

รายได้ของบริษัทจำแนกตามประเภทรถยนต์

รายได้จากการเช่าซื้อ	2563		2564		2565	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
- รถยนต์ใหม่	2.57	0.63	2.54	0.66	1.83	1.83
- รถยนต์มือสอง	409.03	99.37	385.42	99.34	98.17	98.17
รวมรายได้จากการเช่าซื้อ	411.60	100.00	387.96	100.00	382.52	100.00

รายได้ของบริษัทจำแนกตามภูมิภาคต่างๆ และกรุงเทพมหานคร

ภาค	2563		2564		2565	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
กรุงเทพฯและปริมณฑล	117.33	20.51	130.20	23.17	163.92	28.91
ภาคตะวันตก	33.04	5.78	32.36	5.76	21.66	3.82
ภาคเหนือ	114.91	20.09	107.46	19.13	100.79	17.78
ภาคตะวันออก	30.19	5.28	28.65	5.10	46.05	8.12
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	173.95	30.40	161.42	28.73	155.18	27.37
ภาคใต้	102.61	17.94	101.73	18.11	79.37	14.00
รวมรายได้ทั้งหมด	572.03	100.00	561.82	100.00	566.97	100.00

หมายเหตุ : บริษัทมีสำนักงานใหญ่ในกรุงเทพมหานคร

สาขาภาคตะวันตก ประกอบด้วย สาขานครปฐม

สาขาภาคเหนือ ประกอบด้วย สาขาพิษณุโลก,สาขานครสวรรค์,สาขาเชียงใหม่,สาขาเชียงราย,สาขาเพชรบูรณ์

สาขาภาคตะวันออก ประกอบด้วย สาขาระยอง,สาขาสระบุรี

สาขาภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ประกอบด้วย สาขานครราชสีมา, สาขาอุดรธานี, สาขาอุบลราชธานี,สาขาสุนทรสาขขอนแก่น

สาขาภาคใต้ ประกอบด้วย สาขาเพชรบุรี,สาขาชุมพร,สาขาสราญบุรี,สาขาระบุรี,สาขหาดใหญ่

1.2.2 ลักษณะของธุรกิจ

1.2.2.1 บริษัทประกอบธุรกิจประเภทการให้บริการสินเชื่อ แบ่งออกเป็น 4 ประเภทหลัก ดังนี้

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

รายได้หลักของบริษัทมาจากการให้บริการสินเชื่อเพื่อเช่าซื้อรถยนต์ ซึ่งสัดส่วนของรายได้จากการเช่าซื้อในส่วนนี้ ต่อรายได้รวม ตั้งแต่ปี 2563 ถึงปัจจุบัน จะอยู่ระหว่างร้อยละ 67.47 ถึง 71.95

บริษัทดำเนินธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเพื่อเช่าซื้อรถยนต์ โดยเน้นประเภทรถยนต์และรุ่นของรถยนต์ที่มีสภาพคล่องสูงในตลาด ทั้งรถยนต์ส่วนบุคคลและรถกระบะ โดยจำนวนเงินปล่อยกู้ขึ้นอยู่กับประเภทของรถยนต์ ยี่ห้อ อายุรถยนต์ สภาพคล่องในการปล่อยต่อ และคุณสมบัติของผู้กู้ ซึ่งบริษัทได้กระจายความเสี่ยงของลูกค้าที่ขอเช่าซื้อโดยเน้นกลุ่มบุคคลที่มี

รายได้ประจำหรือเป็นเจ้าของกิจการและเกษตรกร โดยบริษัทจะกระจายพื้นที่การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อทั้งตลาดในกรุงเทพฯ และเน้นการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อในต่างจังหวัด ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทมีเครือข่ายสาขาทั้งหมด 18 สาขา จึงสามารถให้บริการลูกค้าครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศได้ถึง 76 จังหวัด สำหรับในปี 2565 ยอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่ที่เป็นรถยนต์ส่วนบุคคลและรถกระบะในพอร์ตสินเชื่อของบริษัท มีสัดส่วนร้อยละ 23.28 และ 76.72 และของปี 2564 มีสัดส่วนร้อยละ 16.02 และร้อยละ 83.98 ตามลำดับ ทั้งนี้ในยอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่ดังกล่าวสำหรับในปี 2565 รถยนต์ใหม่และรถยนต์มือสองมีสัดส่วนร้อยละ 0.32 และ 99.68 และของปี 2564 มีสัดส่วนร้อยละ 3.51 และ 96.49 ตามลำดับ

ตารางแสดงยอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่แยกตามประเภทของรถยนต์ (สุทธิดอกเบี้ยเช่าซื้อรอดัดบัญชี)

	2563		2564		2565	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ยอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่						
- รถยนต์นั่งส่วนบุคคล	155.76	14.36	174.67	16.02	309.52	23.28
- รถกระบะ	928.97	85.64	915.95	83.98	1,020.29	76.72
รวม	1,084.73	100.00	1,090.62	100.00	1,329.81	100.00
ยอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่						
- รถยนต์ใหม่	5.05	0.47	38.26	3.51	4.20	0.32
- รถยนต์มือสอง	1,079.68	99.53	1,052.36	96.49	1,325.61	99.68
รวม	1,084.73	100.00	1,090.62	100.00	1,329.81	100.00

ตารางแสดงยอดรายได้แยกตามประเภทของรถยนต์

	2563		2564		2565	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการเช่าซื้อ						
- รถยนต์นั่งส่วนบุคคล	27.61	6.71	46.53	11.99	58.16	15.20
- รถกระบะ	383.99	93.29	341.42	88.01	324.36	84.80
รวม	411.60	100.00	387.96	100.00	382.52	100.00
รายได้จากการเช่าซื้อ						
- รถยนต์ใหม่	2.57	0.63	2.54	0.66	6.99	1.83
- รถยนต์มือสอง	409.03	99.37	385.42	99.34	375.53	98.17
รวม	411.60	100.00	387.96	100.00	382.52	100.00

ยอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่ ซึ่งแบ่งประเภทออกเป็น 2 ลักษณะ 1. รถยนต์นั่งส่วนบุคคล 2. รถกระบะ ซึ่งวิธีแบ่งประเภทดังกล่าว ทางบริษัทจะจัดประเภทรถยนต์นั่ง 4 ประตู เป็นรถยนต์นั่งส่วนบุคคล ที่เหลือจะจัดเป็นประเภทรถกระบะ ซึ่งรถดังกล่าวประกอบด้วย รถบรรทุก รถกระบะตอนเดียว รถกระบะสองตอน รถตู้ รถเครน และอื่น ๆ

จากตารางเปรียบเทียบจะเห็นได้ว่าในปี 2565 รถยนต์นั่งส่วนบุคคลมียอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่ จำนวน 309.52 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 23.28 ของยอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่ ทำให้มีรายได้จากการให้เช่าซื้อจำนวน 58.16 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 15.20 ของรายได้จากการให้เช่าซื้อทั้งสิ้น และรถกระบะมียอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่จำนวน 1,020.29 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 76.72 ทำให้มีรายได้จากการให้เช่าซื้อในปีจำนวน 324.36 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 84.80 จะเห็นว่ารายได้จากการให้เช่าซื้อส่วนใหญ่มาจากรถกระบะ

ยอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่ ซึ่งแบ่งประเภทออกเป็น 2 ลักษณะ 1. รถยนต์ใหม่ 2. รถยนต์มือสอง ซึ่งวิธีแบ่งประเภทดังกล่าว ทางบริษัทมีการปล่อยสินเชื่อรถยนต์ใหม่เพียงประเภทเดียว คือรถแท็กซี่ ที่เหลือจะปล่อยเป็นรถยนต์มือสองทั้งหมด จากตารางเปรียบเทียบจะเห็นได้ว่าในปี 2565 บริษัทมีรถยนต์ใหม่ปล่อยสินเชื่อจำนวน 4.20 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.32 ทำให้บริษัทมีรายได้จากการให้เช่าซื้อจำนวน 6.99 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 1.83 ของรายได้จากการเช่าซื้อทั้งสิ้น และรถยนต์มือสองมียอดปล่อยสินเชื่อจำนวน 1,325.61 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 99.68 ทำให้บริษัทมีรายได้จากการให้เช่าซื้อจำนวน 375.53 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 98.17 ของรายได้จากการเช่าซื้อทั้งสิ้น จะเห็นว่ารายได้จากการให้เช่าซื้อส่วนใหญ่มาจากรถยนต์มือสอง

การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์มือสองนี้ เมื่อลูกค้าตกลงซื้อรถยนต์จากผู้จำหน่ายรถยนต์ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นรถยนต์มือสอง ลูกค้าจะวางเงินดาวน์จำนวนหนึ่ง ส่วนที่เหลือลูกค้าจะทำสัญญาเช่าซื้อกับบริษัท ลูกค้าที่ตกลงทำสัญญาเช่าซื้อกับบริษัทจะชำระค่าเช่ารายเดือนให้บริษัท โดยสามารถครบรอบและใช้รถยนต์ที่ทำการเช่าซื้อนั้นได้ ซึ่งการบำรุงรักษาจะอยู่ในความรับผิดชอบของลูกค้า ส่วนกรรมสิทธิ์ในรถยนต์จะถูกโอนให้แก่ลูกค้าต่อเมื่อลูกค้าได้ชำระค่างวดครบถ้วนตามสัญญาแล้ว ในกรณีที่ลูกค้าผิดสัญญาไม่สามารถนำส่งค่างวดหรือค้างค่างวดตั้งแต่ 3 งวดติดต่อกันสัญญาเช่าซื้อจะถูกยกเลิกก่อนครบกำหนดอายุสัญญาและลูกค้านี้ต้องคืนรถยนต์ให้กับบริษัท

การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อของบริษัทนั้น บริษัทจะมีเจ้าหน้าที่สินเชื่อจำนวน 66 คน ที่คอยให้บริการและติดต่อกับผู้จำหน่ายรถยนต์มือสองที่มีเต็นท์อยู่ในกรุงเทพฯ และอยู่ในสาขาต่างจังหวัดรวมทั้งสิ้น 1,400 เต็นท์ ซึ่งเต็นท์เหล่านี้จะมีความสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัท เมื่อมีลูกค้ามาซื้อรถยนต์จากเต็นท์รถยนต์มือสอง 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 ติดต่อได้รวดเร็ว การ

ให้บริการแก่ลูกค้าและการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อจึงทำได้รวดเร็ว โดยระบบคอมพิวเตอร์ที่บริษัทใช้นี้จะออกแบบให้เหมาะสมกับธุรกิจเช่าซื้อของบริษัทโดยเฉพาะ ซึ่งระบบคอมพิวเตอร์ดังกล่าวจะครอบคลุมทั้งในด้านการตลาด การปฏิบัติการสินเชื่อ ระบบติดตามและเร่งรัดหนี้ และระบบรายงานเพื่อการบริหารและการจัดการ โดยมีการแบ่งระบบออกเป็น 2 ส่วนใหญ่คือ

- 1) ระบบสำนักงานใหญ่ บริษัทใช้เทคโนโลยี Client Server เพื่อความรวดเร็วในการประมวลผลข้อมูล
- 2) ระบบงานสาขา บริษัทได้พัฒนาโปรแกรมระบบงานสาขาครอบคลุม การเสนออนุมัติ และการบริหารยอดเช่าซื้อ เพื่อความสะดวกและรวดเร็วในการบริการลูกค้า โดยระบบงานสาขาถูกออกแบบเป็น Web Application โดยใช้เทคโนโลยี Java ในการพัฒนาและการเชื่อมต่อกับสำนักงานใหญ่จะใช้เทคโนโลยี Technology Internet Network และใช้เทคโนโลยี VPN (Visual Private Network) ในการป้องกันความปลอดภัยของข้อมูลระหว่างสาขาและสำนักงานใหญ่ สำหรับข้อมูลที่ใช้ร่วมกันนั้น 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 ปีขึ้นไปโดยมีระยะเวลาผ่อนชำระเฉลี่ยประมาณ 36-60 งวด ซึ่งการให้สินเชื่อเช่าซื้อสำหรับรถยนต์ในช่วงอายุดังกล่าวทำให้บริษัทสามารถคิดอัตราดอกเบี้ยได้อัตราที่สูงกว่าการให้สินเชื่อเช่าซื้อสำหรับรถยนต์ที่มีอายุการใช้งานน้อยกว่า

ในปี 2546 บริษัทเริ่มดำเนินการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ โดยจะดำเนินการให้สินเชื่อเช่าซื้อกับรถยนต์ประเภทแท็กซี่มิเตอร์ บริษัทจะให้สินเชื่อเช่าซื้อกับผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของอยู่แท็กซี่มิเตอร์ และผู้ประกอบการอยู่แท็กซี่มิเตอร์จะเป็นผู้นำรถแท็กซี่มิเตอร์ไปให้ผู้ขับรถแท็กซี่มิเตอร์เช่าขับเป็นรายวันต่อไป การให้สินเชื่อกับรถยนต์ประเภทแท็กซี่มิเตอร์นี้ บริษัทจะคิดอัตราดอกเบี้ยได้อัตราที่สูงกว่ารถยนต์ประเภทอื่น ในปัจจุบันบริษัทมีการให้สินเชื่อรถยนต์แท็กซี่มิเตอร์ประมาณ 24 คัน เป็นยอดสินเชื่อเช่าซื้อเท่ากับ 8.52 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 0.32 ของสินเชื่อเช่าซื้อทั้งหมดของบริษัท

นอกจากนี้บริษัทมีบริการให้สินเชื่อแก่กลุ่มผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองหรือที่เรียกว่าสินเชื่อ Floor Plan ซึ่งสินเชื่อดังกล่าวจะเป็นสินเชื่อที่เป็นเงินทุนหมุนเวียนให้กับผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสอง กล่าวคือเมื่อผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองมีความต้องการเงินทุนหมุนเวียนที่จะใช้ในการประกอบธุรกิจแทนที่จะไปขอกู้จากธนาคารหรือสถาบันการเงิน ผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองสามารถมาขอกู้กับบริษัทแทน ซึ่งบริษัทจะพิจารณากำหนดวงเงินให้กับเดินรถยนต์มือสองแต่ละราย โดยผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองจะนำสมุดทะเบียนรถยนต์มาเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันและต้องมีบุคคลค้ำประกันด้วย เมื่อผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองสามารถขายรถยนต์ได้ก็จะนำเงินมาชำระให้แก่บริษัท ในขณะเดียวกันก็จะส่งลูกค้ารายนั้นมาทำสินเชื่อเช่าซื้อกับบริษัทต่อไป ซึ่งในการดำเนินการให้สินเชื่อ Floor Plan แก่ผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองนี้เป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ประกอบการดังกล่าวโดยทำให้ผู้ประกอบการดังกล่าวมีเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบการและเป็นการสร้างฐานลูกค้าให้กับบริษัท โดยปัจจุบันบริษัทให้วงเงินสินเชื่อดังกล่าว โดยการพิจารณาจาก ขนาดของเดินรถ ปริมาณการซื้อขายของรถยนต์ และมูลค่ารถยนต์ที่นำมาเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกัน และเพื่อให้บริษัทมีบริการสินเชื่อรถยนต์ครบทุกประเภท บริษัทจึงได้จัดให้มีบริการรับรีไฟแนนซ์รถยนต์ทุกประเภท กล่าวคือถ้าลูกค้ามีความประสงค์ที่จะใช้เงินกู้ลูกค้าสามารถที่จะขอกู้เงินจากบริษัทได้โดยนำรถยนต์ของลูกค้ามารีไฟแนนซ์กับบริษัท และต้องระบุวัตถุประสงค์ของการรี

ไฟแนนซ์ให้ชัดเจน ซึ่งการให้บริการในลักษณะนี้บริษัทจะคิดอัตราดอกเบี้ยในอัตราที่สูงกว่าการให้สินเชื่อเช่าซื้อโดยทั่วไป นอกจากนี้บริษัทยังจะได้รับค่าธรรมเนียมในการให้บริการรีไฟแนนซ์ดังกล่าวด้วย

นอกจากการให้บริการด้านสินเชื่อดังกล่าวข้างต้นแล้ว บริษัทยังอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าในการชำระค่างวดเช่าซื้อผ่านธนาคารโดยปัจจุบันลูกค้าสามารถใช้บริการผ่านธนาคารใหญ่ 6 แห่ง คือ ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารไทยพาณิชย์ ธนาคารออมสิน ธนาคารทหารไทยธนชาติ ธนาคารกรุงไทย และเคาน์เตอร์เซอร์วิสได้ทุกสาขาทั่วประเทศ บริษัทยังมีให้บริการหลังการขายเพื่อเป็นการให้บริการและอำนวยความสะดวกให้อีกด้วย เช่น การให้บริการต่อทะเบียนรถยนต์ และการต่อกรมธรรม์ประกันภัย ซึ่งจะเป็นการเสริมรายได้ให้กับบริษัท

ตารางแสดงมูลค่าสินเชื่อกู้ยืมนี้เช่าซื้อใหม่ตามระยะเวลาการชำระคืน (สุทธิจากดอกเบี้ยเช่าซื้ออัตราดอกเบี้ย)

จำนวนงวดที่ให้สินเชื่อ	2563		2564		2565	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
- น้อยกว่า 12 เดือน	0.00	0.00	0.12	0.01	0.00	0.00
- 12 - 18 เดือน	4.01	0.37	0.55	0.04	0.13	0.01
- 19 - 24 เดือน	41.84	3.86	21.98	2.02	12.24	0.92
- 25 - 30 เดือน	21.64	1.99	14.46	1.33	9.79	0.74
- 31 - 36 เดือน	174.06	16.05	184.83	16.95	186.26	14.01
- 37 - 42 เดือน	22.12	2.04	11.72	1.07	11.94	0.90
- 43 - 48 เดือน	366.33	33.77	361.21	33.12	365.21	27.46
- 49 - 60 เดือน	444.46	40.97	484.14	44.39	673.97	50.68
- มากกว่า 60 เดือน	10.27	0.95	11.61	1.07	70.27	5.28
รวม	1,084.73	100.00	1,090.62	100.00	1,329.81	100.00

ตารางแสดงสัดส่วนการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์แยกตามยี่ห้อรถยนต์

ลำดับ	ยี่ห้อรถยนต์	สัดส่วน (%)		
		2563	2564	2565
1.	โตโยต้า	37.66	35.74	37.15
2.	อู่ฮู่	43.60	45.26	41.71
3.	นิสสัน	4.82	3.73	3.53
4.	มิตซูบิชิ	5.30	4.04	3.94
5.	ฮอนด้า	0.94	1.03	2.68
6.	อื่นๆ	7.68	10.20	10.99
	รวม	100.00	100.00	100.00

หมายเหตุ : ใช้จำนวนคันเป็นเกณฑ์เปรียบเทียบ

1.2.2.2 บริษัทประกอบธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ

บริษัทประกอบธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ โดยบริษัทใช้ทีมติดตามทวงหนี้ของบริษัทซึ่งมีฐานทั่วประเทศในการติดตาม โดยในปี 2558 บริษัทฯได้ลงทุนในบริษัท บริหารสินทรัพย์ ไมด้า จำกัด (บริษัทย่อย) โดยประกอบธุรกิจบริหารจัดการทรัพย์สินที่รับโอนสินทรัพย์ด้วยคุณภาพของสถาบันการเงินโดยตรง

รายละเอียดเงินลงทุนในลูกหนี้คงเหลือแยกตามประเภท

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภทเงินลงทุนในลูกหนี้	2563		2564		2565	
	จำนวน สัญญา	จำนวน เงิน	จำนวน สัญญา	จำนวน เงิน	จำนวน สัญญา	จำนวน เงิน
ลูกหนี้เช่าซื้อ (บริษัท)	362	2.48	358	0.89	1,068	28.61
ลูกหนี้เช่าซื้อ (บริษัทย่อย)	-	-	745	29.28	-	-
ลูกหนี้ที่มีหลักประกัน (บริษัทย่อย)	1	114.80	1	114.80	1	114.80
รวม	363	117.28	1,104	144.97	1,069	143.41
หัก ค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุนในลูกหนี้		(2.05)		(0.60)		(2.96)
สุทธิ		115.23		144.37		140.45

ในปี 2563 บริษัทมีเงินลงทุนในลูกหนี้คงเหลือสุทธิจำนวน 115.23 ล้านบาท ซึ่งในระหว่างปีมีสัดส่วนลดลงจากการรับชำระระหว่างปีจำนวน 2.62 ล้านบาท โดยในปี 2563 บริษัทได้ตั้งสำรองค่าเผื่อการลดมูลค่าเงินลงทุนในลูกหนี้จำนวน 2.05 ล้านบาท

ในปี 2564 บริษัทมีเงินลงทุนในลูกหนี้คงเหลือสุทธิจำนวน 144.37 ล้านบาท ซึ่งในระหว่างปีมีสัดส่วนลดลงจากการรับชำระหนี้เงินระหว่างปีจำนวน 1.59 ล้านบาท โดยในปี 2564 บริษัทได้ตั้งสำรองค่าเผื่อการลดมูลค่าเงินลงทุนในลูกหนี้จำนวน 0.60 ล้านบาท และในระหว่างปี 2564 บริษัทย่อยได้ซื้อเงินลงทุนในลูกหนี้จำนวน 745 สัญญา จำนวน 29.28 ล้านบาท ยังไม่มีการรับชำระภายในปี 2564

ในปี 2565 บริษัทมีเงินลงทุนในลูกหนี้คงเหลือสุทธิจำนวน 143.41 ล้านบาท ซึ่งในระหว่างปีมีสัดส่วนลดลงจากการรับชำระหนี้เงินระหว่างปีจำนวน 1.09 ล้านบาท โดยในปี 2565 บริษัทได้ตั้งสำรองค่าเผื่อการลดมูลค่าเงินลงทุนในลูกหนี้จำนวน 2.96 ล้านบาท

1.2.3 การตลาดและการแข่งขัน

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทส่วนใหญ่จะเป็นบุคคลธรรมดาอายุย่อยทั่วไปที่มีความต้องการสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์ โดยบริษัทจะเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ประจำ เจ้าของกิจการและเกษตรกร ที่กระจายอยู่ทั้งในตลาดกรุงเทพและต่างจังหวัด ประกอบกับผู้บริหารและเจ้าหน้าที่ของบริษัทเป็นผู้มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์มานานกว่า 10 ปีจึงเข้าใจธุรกิจเช่าซื้อ และเป็นที่รู้จักและมีความสัมพันธ์กับผู้ประกอบการเดินรถมือสองเป็นอย่างดี อย่างไรก็ตามบริษัทได้พึงพิงลูกค้ารายใด หรือกลุ่มลูกค้าใด นอกจากนี้บริษัทมีนโยบายที่จะมุ่งเน้นการขยายฐานลูกค้าใหม่

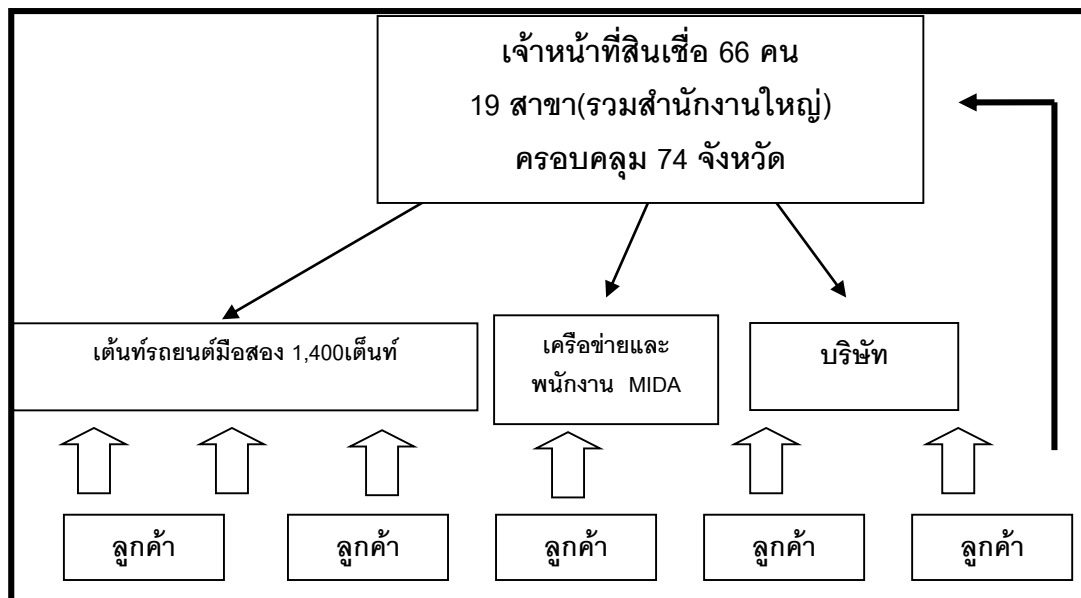
เพิ่มขึ้นโดยจะมีการขยายสาขาในต่างจังหวัดเพิ่มขึ้นทุกปี เพื่อให้บริการของบริษัทสามารถครอบคลุมและเข้าถึงลูกค้าในทุกจังหวัดของประเทศ ซึ่งสัดส่วนของรายได้ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ต่อรายได้ในต่างจังหวัด สำหรับปี 2565 อยู่ที่ 28.91 ต่อ 71.09

ช่องทางการจัดจำหน่าย

ในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้านั้น ลูกค้าสามารถติดต่อบริษัทได้ 4 ช่องทาง คือ

1. ติดต่อผ่านผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองที่เป็นคู่ค้ากับบริษัท ในปัจจุบันบริษัทมีคู่ค้าที่เป็นผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองที่อยู่ในกรุงเทพฯ และสาขาต่างจังหวัดรวมทั้งสิ้นประมาณ 1,400 ราย และบริษัทมีเจ้าหน้าที่สินเชื่อเช่าซื้อที่รับผิดชอบ และดูแลผู้ประกอบการเหล่านี้ประมาณ 66 คน ณ 31 ธันวาคม 2565 โดยบริษัทจะให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้าผ่านช่องทางการจำหน่ายนี้ประมาณร้อยละ 90
2. ได้รับการแนะนำจากพนักงานของ บริษัท ไมด้า แอสเซท จำกัด(มหาชน) ที่มีสาขาครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ ซึ่งสามารถแนะนำลูกค้าให้มาใช้บริการของบริษัท ซึ่งพนักงานขายจะได้รับค่าคอมมิชชั่นหรือค่านายหน้า ในการแนะนำลูกค้า โดยบริษัทได้เริ่มใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายนี้ตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2547
3. ติดต่อผ่านเข้ามายังบริษัทหรือตัวแทนในนามบริษัทหรือองค์กร โดยปัจจุบันบริษัทโดยติดต่อลูกค้ารถยนต์ประเภทแท็กซี่มิเตอร์ผ่านสหกรณ์รถแท็กซี่ ทั้งนี้บริษัทมิได้จ่ายค่านายหน้าแก่บริษัทตัวแทนแต่อย่างใด
4. ติดต่อผ่านเข้ามายังบริษัทโดยตรง โดยลูกค้ากลุ่มนี้จะเป็นลูกค้าที่เคยใช้บริการกับบริษัทมาแล้วหรือเป็นผู้ที่ได้รับคำแนะนำโดยการบอกต่อกันมาของลูกค้าเดิมของบริษัทหรือเป็นลูกค้าที่ได้รับข้อมูลมาจากสื่อโฆษณาต่างๆของบริษัทได้แก่ สื่อสิ่งพิมพ์ วิทยุ ป้ายโฆษณา เป็นต้น

ทั้งนี้บริษัทให้บริการสินเชื่อผ่านช่องทางที่ 2,3 และ 4 ประมาณร้อยละ 10



กลยุทธ์การแข่งขัน

1. การขยายสาขาไปยังต่างจังหวัด

บริษัทมีนโยบายที่จะขยายสาขาไปยังจังหวัดต่างๆ ในทุกภูมิภาคของประเทศ เพื่อเพิ่มฐานลูกค้าของบริษัทให้ครอบคลุมและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้มากขึ้นและเพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงของบริษัทให้น้อยลง ซึ่งจะทำให้ลูกค้าของบริษัทไม่กระจุกตัวอยู่ในจุดใดจุดหนึ่งมากเกินไป ขณะเดียวกันยังเป็นการรักษาลดต้นทุนของบริษัทไม่ให้ลดลง ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทสามารถกำหนดอัตราดอกเบี้ยเช่าซื้อได้สูงกว่าในตลาดกรุงเทพ สำหรับการเปิดสาขาต่างจังหวัดนั้น บริษัทเลือกเปิดสาขาในจังหวัดใหญ่ ๆ ที่มีพื้นฐานเศรษฐกิจที่ดีและมีศักยภาพในการเจริญเติบโตสูง โดยบริษัทจะใช้สาขานั้นๆ เป็นฐานในการให้บริการครอบคลุมไปยังจังหวัดอื่น ๆ โดยรอบที่มีอาณาเขตติดต่อกับสาขานั้นๆ ซึ่งทำให้บริษัทสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายในการดำเนินการของบริษัทได้ และในการเปิดสาขานี้บริษัทมีนโยบายที่จะรับคนในพื้นที่นั้นๆ เข้าเป็นพนักงานของบริษัท เพราะคนในพื้นที่จะเป็นคนที่มีความชำนาญในพื้นที่ มีความคุ้นเคยและเข้ากับคนในท้องถิ่นได้ดี จึงทำให้สามารถเข้าถึงลูกค้าได้ดีและสามารถที่จะขยายฐานลูกค้าให้กับบริษัทได้เพิ่มขึ้น

2. การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ประกอบการเดินทรัยยนต์มือสอง

บริษัทจะใช้กลยุทธ์ในการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ประกอบการเดินทรัยยนต์มือสอง โดยบริษัทจะจัดกิจกรรมต่างๆ ร่วมกับผู้ประกอบการเหล่านี้อย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้บริษัทมีการให้สินเชื่อ Floor Plan เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนให้แก่เดินทรัยยนต์ ซึ่งจะเป็นการเพิ่มลูกค้าและสร้างรายได้ให้กับบริษัท กล่าวคือเมื่อบริษัทปล่อยสินเชื่อ Floor Plan ให้กับเดินทรัยยนต์ผู้ประกอบการเหล่านี้ก็จะมีเงินทุนหมุนเวียนที่จะนำไปลงทุนซื้อรถยนต์มือสองมาจำหน่าย และเมื่อเดินทรัยยนต์เหล่านี้มีลูกค้ามาซื้อรถยนต์ดังกล่าว ก็จะส่งลูกค้าเหล่านั้นมาทำสินเชื่อเช่าซื้อให้กับบริษัท ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวบริษัทจะได้ลูกค้าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และเป็นการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ประกอบการเดินทรัยยนต์มือสองได้อย่างต่อเนื่องเพราะผู้ประกอบการเหล่านี้มีเงินทุนหมุนเวียนที่จะดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง

3. การให้บริการที่รวดเร็ว

บริษัทมีนโยบายที่จะให้บริการแก่ลูกค้าด้วยความรวดเร็วและสามารถอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าได้ตลอดเวลา โดยบริษัทจะมีเจ้าหน้าที่สินเชื่อคอยให้บริการประจำตามเดินทรัยยนต์มือสองทั่วทั้งในกรุงเทพและสาขาในต่างจังหวัด ซึ่งเจ้าหน้าที่เหล่านี้จะคอยบริการและประสานงานเพื่ออนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อให้กับลูกค้าด้วยความรวดเร็ว แม้ว่าบริษัทจะมีสาขาอยู่ในต่างจังหวัดในทุกภูมิภาคของประเทศ บริษัทก็สามารถที่จะให้บริการและสามารถอนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อให้กับลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ทั้งนี้บริษัทใช้ระบบการเชื่อมโยงติดต่อระหว่างสาขากับสำนักงานใหญ่ด้วยระบบคอมพิวเตอร์ผ่านทาง Internet ทำให้สำนักงานใหญ่สามารถอนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อของลูกค้าในสาขาต่างๆ ได้รวดเร็ว

4. การอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ประกอบการเดินทรัยยนต์และลูกค้า

บริษัทเน้นการอำนวยความสะดวกให้กับผู้ประกอบการเดินทรัยยนต์ โดยบริษัทจะมีเจ้าหน้าที่สินเชื่อคอยให้บริการประจำที่เดินทรัยยนต์ทุกวัน เพื่ออำนวยความสะดวก รวมทั้งให้คำปรึกษาที่ดีและน่าเชื่อถือแก่ลูกค้า รวมทั้งอำนวยความสะดวกในการนัดหมายกับลูกค้านอกสถานที่เดินทรัยยนต์ หรือนัดหมายไปทำสัญญาเช่าซื้อกับลูกค้าที่บ้านหรือที่ทำงานของลูกค้า นอกจากนี้บริษัทยังอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการผ่อนชำระค่างวด โดยลูกค้าสามารถจ่ายชำระค่างวดผ่านธนาคาร 6 ธนาคาร คือ ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารไทยพาณิชย์ ธนาคารออมสิน ธนาคารทหารไทยธนชาติ ธนาคารกรุงไทย และเคอาร์เตอร์เชอร์วิสได้ทุกสาขาทั่วประเทศ

5. การให้ความสำคัญกับบุคลากรของบริษัท

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

6. การใช้เครือข่ายและฐานลูกค้าของ บริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน)

เนื่องจาก บมจ. ไมด้า แอสเซ็ท ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท มีจำนวนพนักงานขายและสาขาอยู่เป็นจำนวนมากและครอบคลุมอยู่ทั่วประเทศ ดังนั้นบริษัทจึงสามารถใช้เครือข่ายของบริษัทแม่คือบริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด(มหาชน)ในการทำธุรกิจร่วมกัน โดยการให้พนักงานขายแต่ละสาขาของ บริษัทแม่ แนะนำลูกค้าให้มาใช้บริการเช่าซื้อรถยนต์กับทางบริษัท ซึ่งพนักงานขายจะได้รับค่าคอมมิสชั่นในการแนะนำลูกค้า ทั้งนี้การที่บริษัทได้เครือข่ายสาขาและพนักงานขายของ บริษัทแม่ มาเสริมในการแนะนำลูกค้ามาใช้บริการของบริษัท จึงทำให้บริษัทมีช่องทางในการเสนอบริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ได้อีกทางหนึ่ง

นโยบายราคา

บริษัทมีนโยบายในการเสนออัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมตามประเภทรุ่น และอายุของรถยนต์ให้กับลูกค้า โดยบริษัทจะต้องมีกำไรและสามารถแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่นได้ บริษัทไม่มีนโยบายการแข่งขันด้านอัตราดอกเบี้ย โดยบริษัทพยายามหลีกเลี่ยงการแข่งขันด้วยการกระจายและขยายฐานของลูกค้าออกไปสู่จังหวัดต่างๆ ให้มากขึ้น ซึ่งการขยายสาขาออกไปตลาดต่างจังหวัดนี้ทำให้บริษัทสามารถกำหนดอัตราดอกเบี้ยได้สูงกว่าคู่แข่งที่มีตลาดเฉพาะในกรุงเทพ ในการกำหนดอัตราดอกเบี้ยการวางเงินดาวน์และการผ่อนชำระค่างวดนั้น มีปัจจัยต่างๆ ที่จะต้องพิจารณาดังนี้

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

ภาวะการแข่งขัน

รถยนต์ใหม่ : อุตสาหกรรมรถยนต์ปี 2564 มีการปรับลดการจำหน่ายลงจากปี 2563 ร้อยละ 4.17 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมา สืบเนื่องจากภาวะการระบาดของไวรัส COVID-19 ที่ยังคงเกิดขึ้นทั่วประเทศ ส่งผลกระทบและเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินชีวิตของประชาชน ตลอดจนการดำเนินธุรกิจ ซึ่งส่งผลกระทบโดยตรงต่อภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจการท่องเที่ยว และบริการต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ทำให้ผู้บริโภคยังคงชะลอการตัดสินใจซื้อ และรัดกุมค่าใช้จ่ายอย่างต่อเนื่อง เพื่อรอจังหวะการใช้จ่ายที่เหมาะสม อย่างไรก็ตาม ตลาดรถยนต์ในเดือนธันวาคมเริ่มมีแนวโน้มดีขึ้น เนื่องจากการผ่อนคลายมาตรการควบคุมโควิด-19 ในประเทศมีทิศทางที่ดีขึ้น ส่งผลดีต่อการประกอบธุรกิจต่างๆ และประชาชนสามารถดำเนินชีวิตได้ใกล้เคียงกับในสภาวะปกติ และเป็นการลดผลกระทบด้านเศรษฐกิจและสังคม ซึ่งจะเป็นปัจจัยสำคัญที่จะทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจทยอยฟื้นตัว โดยสถานการณ์ตลาดรถยนต์จะมีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มขึ้น

รถยนต์มือสอง : ในภาพรวมยอดขายของปี 2564 ที่ผ่านมา ต้องถือว่าเป็นปีที่มีความผันผวนของตลาดสูง มีทั้งช่วงขาขึ้นและขาลง สลับกันไป-มา ตลอดทั้งปี สืบเนื่องมาจากปัจจัยหลักจากวิกฤตการแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่ทำให้ตัวเลขผู้ติดเชื้อในแต่ละไตรมาสมีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถมือสอง แต่มาในช่วงเดือนตุลาคม-พฤศจิกายน เห็นว่ารถยนต์มือสองกลับมียอดขายเพิ่มขึ้นจนรถยนต์มือสองขาดตลาด เนื่องจากผู้บริโภคเริ่มมีความมั่นใจกับนโยบายการเปิดประเทศและการปลดล็อกมาตรการต่างๆ ทำให้กำลังซื้อที่ชะลอตัวมาตั้งแต่กลางปีมาขยายตัวเพิ่มขึ้นในไตรมาสสุดท้าย แต่ในเดือนธันวาคม ยอดขายรวมจะลดลงเล็กน้อยเนื่องจากช่วงการแพร่ระบาดของสายพันธุ์โอมิครอน

สำหรับยอดขายรวมรถยนต์มือสองในปี 2564 ขยายตัวเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2563 มาจาก 3 ปัจจัยหลัก

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

แนวโน้มปี 2565 คาดว่ารถยนต์มือสองของไทยจะมียอดขายเพิ่มขึ้นเนื่องจากกำลังซื้อของผู้บริโภคเริ่มพลิกฟื้นกลับมาทั้งรถยนต์นั่งและรถบรรทุก ตลาดรถมือสองมียอดขายที่ดีกว่าตลาดรถยนต์ใหม่ เมื่อเผชิญกับการแพร่ระบาดของโควิด-19 ตลาดรถยนต์ใหม่ประสบกับปัญหาหลากหลายด้าน ทั้งอุปสรรคในการผลิต รวมไปถึงกำลังซื้อที่ลดลง รถมือสองกลายเป็นทางเลือกที่น่าสนใจสำหรับผู้ที่ต้องการลดความเสี่ยงในการติดเชื้อจากการเดินทางด้วยการขนส่งสาธารณะ และผู้ที่ต้องการซื้อรถเป็นของตนเองในราคาที่ต่ำกว่ารถยนต์ใหม่ป้ายแดง

ภาพรวมการจำหน่ายรถยนต์ในปี 2564

สำหรับยอดขายรวมรถยนต์ใหม่ในประเทศไทยปี 2564 ที่ผ่านมา อุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศได้รับผลกระทบอย่างมากจากสถานการณ์การระบาดของโรคโควิด-19 ส่งผลให้ยอดขายรถยนต์ลดลงร้อยละ 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 การฟื้นตัวของภาค

เศรษฐกิจโดยรวมทั้งหมด รวมถึงมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจจากภาครัฐ ที่จะส่งผลต่อทิศทางอุตสาหกรรมยานยนต์ 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)

ธันวาคม 2565	ML	ECL	THANI
รายได้จากการเช่าซื้อรถยนต์	383	450	3,469
รายได้อื่น	96	39	464
กำไรสุทธิ	105	185	1,753
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อก่อนค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	2,576	4,084	51,455
สินทรัพย์รวม	4,005	4,442	53,909
หนี้สินรวม	1,872	2,570	41,548
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	532	1,109	5,663
ส่วนของผู้ถือหุ้น	2,134	1,873	12,361

1. เป็นงบการเงิน ในปี 2565
2. รายได้ที่นำมาแสดง ใช้ตัวเลขตามที่ปรากฏในงบการเงินของแต่ละบริษัท

บริษัทมิได้ใช้นโยบายด้านราคาหรือการลดอัตราดอกเบี้ยในการแข่งขันกับกับคู่แข่งทางอ้อม แต่มุ่งเน้นที่จะใช้กลยุทธ์การตลาดในด้านการเข้าถึงฐานลูกค้าโดยเฉพาะลูกค้าต่างจังหวัด การสร้างเครือข่ายและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสอง และสิ่งสำคัญที่สุดการให้ความยืดหยุ่นขององค์กรที่สามารถให้บริการที่รวดเร็วและครบวงจรแก่ลูกค้า

1.2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

แหล่งที่มาของเงินทุน

บริษัทมีแหล่งที่มาของเงินทุน ณ วันที่ 31 ธันวาคม ตั้งแต่ปี 2563 - 2565 ประกอบด้วย

ประเภทเงินทุน	2563		2564		2565	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
เงินกู้ยืมระยะสั้น	340.00	8.46	340.00	8.56	452.21	11.64
เงินกู้ยืมระยะยาว	553.16	13.77	436.90	11.00	252.93	6.51
หุ้นกู้	1,142.65	28.45	1,166.45	29.36	1,045.93	26.93
ส่วนของผู้ถือหุ้น	1,980.95	49.32	2,029.02	51.08	2,133.63	54.92

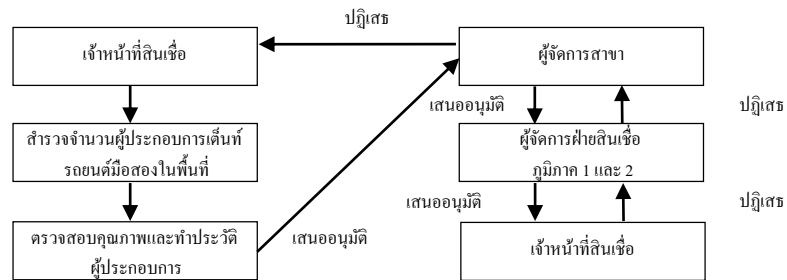
ณ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทมีแหล่งที่มาของเงินทุนมาจากส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 2,133.63 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 54.92 เงินกู้ยืมระยะสั้นโดยการออกตั๋วสัญญาใช้เงิน จำนวน 452.21 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 11.64 เงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 252.93 ล้านบาท คิดเป็น ร้อยละ 6.51 และมาจากการออกหุ้นกู้จำนวน 1,045.93 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 26.93

ในปี 2564 บริษัทมีแหล่งที่มาของเงินทุนมาจากส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 2,029.02 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 51.08 เงินกู้ยืมระยะสั้นจำนวน 340.00 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 8.56 โดยการออกตั๋วสัญญาใช้เงิน เงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 436.90 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 11.00 ซึ่งได้มีการค้าประกัน โดยการจดทะเบียนที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างของบริษัทและบริษัทใหญ่ และการโอนสิทธิลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อบางส่วน เพื่อค้าประกันวงเงินกู้ระยะยาว 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 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 13.77 และมาจากการออกหุ้นกู้จำนวน 1,142.65 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 28.45 โดยในปี 2564 มีการออกหุ้นกู้เพื่อทดแทนวงเงินกู้เดิมบางส่วน และชำระคืนบางส่วน โดยหุ้นกู้ที่เสนอขายเป็นประเภทระบุชื่อผู้ถือ ไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ให้กับบุคคลทั่วไปและสถาบันการเงินโดยมีกำหนดจ่ายดอกเบี้ยทุกๆ 3 เดือน บริษัทได้นำเงินที่ได้จากการออกหุ้นกู้ครั้งนี้ไปใช้ในการชำระหนี้เดิม ทั้งนี้ หุ้นกุดังกล่าวมีข้อจำกัดต่างๆ เป็นการทั่วไป ซึ่งรวมถึงข้อจำกัดในการลดทุน ควบรวมกิจการ จ่ายเงินปันผลและในการก่อภาระหนี้สินของบริษัท

การให้กู้ยืมเงิน

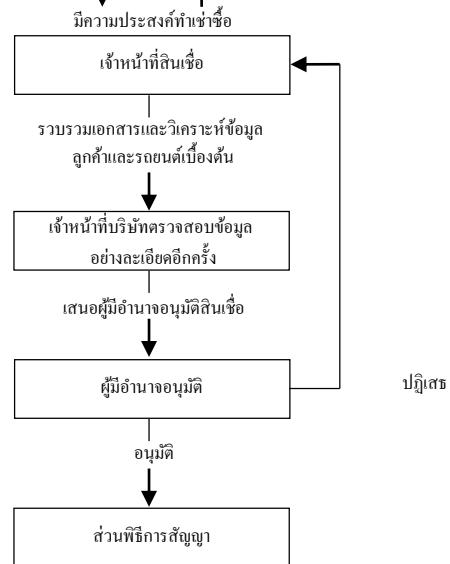
การให้กู้ยืมประเภทสินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้า บริษัทจะให้ความสำคัญต่อการพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าเป็นหลัก ดังนั้นในการพิจารณาการให้สินเชื่อ บริษัทจึงมีนโยบายที่จะเน้นคุณภาพของลูกค้าเป็นสำคัญ โดยจะพิจารณาจากอาชีพของผู้กู้ ที่มาและความมั่นคงของรายได้ ตรวจสอบประวัติของลูกค้าและผู้ค้าประกันอย่างละเอียด โดยในแต่ละขั้นตอนจะมีเจ้าหน้าที่คอยกำกับดูแลและติดตามด้วยความระมัดระวัง

1. ขั้นตอนการพิจารณาและตรวจสอบผู้ดำรงยศเบื้องต้น

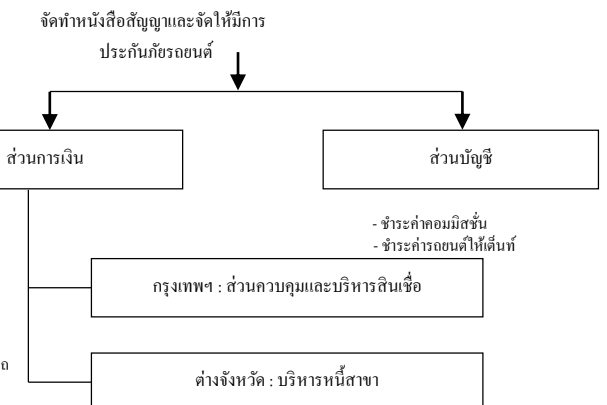


```

graph TD
    A[ผู้สำรวจความคิดเห็นผ่านการอนุมัติ] --> D
    B[องค์กรและบริษัทต่างๆ] --> D
    C[แนะนำ โดย พนักงาน บมจ. ไม้ด้า แอสเซ็ท] --> D
    E[บุคคลที่ติดต่อโดยตรง] --> D
    
```



4. ขั้นตอนการปฏิบัติการทางด้านพิธีการสัญญาและการชำระเงิน



```

graph TD
    A[การคัดเลือกหัวข้อ] --> B[การรวบรวมและบริบทการสืบเชื้อ]
    B --> C[ทบทวน]
  
```

การคัดเลือกหัวข้อ

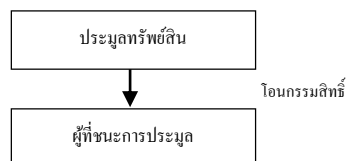
ทั้ง 1-3 จวด

การรวบรวมและบริบทการสืบเชื้อ

ทั้งเก็บ 3 จวดคิดต่อกัน

ทบทวน

หากไม่สามารถยืดอกคืนได้บริษัทจะดำเนินการส่งฟ้องร้องต่อศาลเพื่อให้ลูกค้าคืนรถหรือชำระหนี้ที่ค้างพร้อมเบี้ยปรับจนครบ



1) ขั้นตอนการขออนุมัติแต่งตั้งผู้ประกอบการเดินทรัพย์สินมือสอง

บริษัทจะมีขั้นตอนการพิจารณาเพื่อขอเปิดตลาดในการที่จะแต่งตั้งผู้ประกอบการเดินทรัพย์สินมือสองเพื่อเป็นคู่ค้ากับบริษัท โดยในการปฏิบัติงานจะต้องดำเนินการดังนี้

1. เจ้าหน้าที่สินเชื่อของบริษัทที่อยู่ตามสาขาต่างๆ จะต้องทำการสำรวจว่าในแต่ละพื้นที่หรือแต่ละสาขามีจำนวนผู้ประกอบการเดินทรัพย์สินมือสองทั้งหมดจำนวนกี่เดินท์ และเดินท์ใดบ้างที่จะเป็นคู่ค้ากับบริษัท โดยเจ้าหน้าที่สินเชื่อจะเป็นผู้คัดเลือกและพร้อมทั้งขออนุมัติโดยจะต้องกรอกรายละเอียดข้อมูลของลูกค้าค้านั้นๆ พร้อมทั้งทำประวัติและรายละเอียดของผู้ประกอบการเดินทรัพย์สินมือสองแต่ละเดินท์ เช่น ชื่อเดินท์ ใครเป็นเจ้าของเดินท์ ในเดินท์นั้นมีรถยนต์ขายเป็นจำนวนเท่าใด รวมถึงเอกสารประกอบ ได้แก่ สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาทะเบียนบ้าน สำเนาบัญชีเงินฝากธนาคาร พร้อมทั้งใบอนุญาตประกอบการค้าของเก่าจากสำนักงานตำรวจแห่งชาติ และรูปถ่ายของเดินท์รถยนต์นั้นๆ
2. เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะทำคำขอเปิดตลาดเพื่อแต่งตั้งผู้ประกอบการเดินทรัพย์สินมือสองเป็นคู่ค้ากับบริษัท โดยจะขออนุมัติผ่านผู้จัดการสาขา และผู้จัดการสาขาจะทำเรื่องขออนุมัติมายังสำนักงานใหญ่
3. หลังจากสำนักงานใหญ่พิจารณาแล้ว จะทำการอนุมัติพร้อมกำหนดเงื่อนไขที่ตกลงกับคู่ค้านั้น พร้อมกับทำหนังสือแต่งตั้งผู้ประกอบการเดินทรัพย์สินมือสองเพื่อเป็นคู่ค้ากับบริษัท ทั้งนี้บริษัทมิได้ผูกมัดกับคู่ค้าจะต้องเป็นคู่ค้ากับบริษัทเพียงแห่งเดียว
4. เมื่อสำนักงานใหญ่อนุมัติให้ผู้ประกอบการเดินทรัพย์สินมือสองเป็นคู่ค้ากับบริษัทแล้ว ผู้จัดการสาขาจะวางแผนทางด้านการตลาดโดยจะจัดแบ่งความสำคัญของเดินท์แต่ละเดินท์ว่าควรจะให้น้ำหนักของการให้บริการแก่เดินท์ไหน จากนั้นจะจัดแบ่งเจ้าหน้าที่สินเชื่อของบริษัทเพื่อที่จะดูแลและรับผิดชอบเดินท์เหล่านั้น เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะทำการออกเยี่ยมลูกค้าและจัดทำข้อมูลประกอบว่าเดินท์รถยนต์คู่ค้าที่ตนรับผิดชอบนั้นมีรถยนต์มาเพิ่มขึ้นหรือลดลง

2) ขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อเช่าซื้อเบื้องต้น

เมื่อเจ้าหน้าที่สินเชื่อได้รับการติดต่อจากผู้ประกอบการเดินทรัพย์สินมือสองหรือลูกค้า เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะสอบถามข้อมูลจากผู้ประกอบการเดินทรัพย์สินเกี่ยวกับรถยนต์ที่ลูกค้าต้องการและข้อมูลของลูกค้า โดยในขั้นตอนนี้เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะดำเนินการดังนี้

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

อย่างไรก็ตาม เมื่อเจ้าหน้าที่สินเชื่อได้รับข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้าแล้ว เจ้าหน้าที่ของบริษัทจะต้องทำการตรวจสอบข้อมูลจากฐานข้อมูลของบริษัทว่าลูกค้ารายนั้นเป็นลูกค้าที่มีรายชื่อในบัญชีดำของบริษัทหรือไม่ บริษัทยังมีการตรวจสอบข้อมูลเพิ่มเติมจากแหล่งข้อมูลภายนอก เช่นธนาคารพาณิชย์ บริษัทเช่าซื้อรถยนต์อื่นๆ และสมาคมเช่าซื้อ เพื่อตรวจสอบลูกค้าที่อยู่ในข่ายต้องสงสัย พร้อมกันนี้บริษัทก็จะส่งเจ้าหน้าที่ตรวจสอบเครดิตของบริษัทออกไปตรวจสอบที่อยู่อาศัยหรือสถานที่ประกอบอาชีพของลูกค้าและผู้ค้ำประกัน พร้อมทั้งสอบถามข้อมูลจากญาติพี่น้องหรือเพื่อนบ้านของลูกค้า พร้อมกับถ่ายรูปที่อยู่อาศัยหรือสถานที่ประกอบอาชีพของลูกค้าและผู้ค้ำประกันด้วย โดยเจ้าหน้าที่จะจัดทำรายงานตรวจสอบ พร้อมทั้งเขียนแผนที่ที่อยู่อาศัยหรือสถานที่ประกอบอาชีพของลูกค้าและผู้ค้ำประกันอย่างละเอียด และนำเสนอให้กับเจ้าหน้าที่สินเชื่อเพื่อดำเนินการต่อไป

หลังจากได้รับข้อมูลดังกล่าวแล้ว เจ้าหน้าที่สินเชื่อก็จะทำการวิเคราะห์สินเชื่อตามหลักเกณฑ์ Credit Scoring Model ของบริษัทว่าคะแนนการ Rating ของลูกค้ารายนั้นผ่านเกณฑ์ที่บริษัทกำหนดหรือไม่ ถ้าผ่านตามเกณฑ์ที่บริษัทกำหนดไว้ก็ถือว่าเป็นการได้รับอนุมัติเบื้องต้น และเจ้าหน้าที่จะดำเนินการเพื่อขออนุมัติตามขั้นตอนต่อไป

2. ด้านข้อมูลเกี่ยวกับรถยนต์ เจ้าหน้าที่สินเชื่อของบริษัทจะต้องตรวจสอบดูจากเอกสารทะเบียนรถยนต์ว่าทะเบียนรถยนต์ตรงกับทะเบียนในตัวถังรถหรือไม่ พร้อมทั้งตรวจสอบสภาพรถยนต์ที่จะนำมาขอสินเชื่อเช่าซื้อแล้วจะออกเป็นรายงานการตรวจสอบรถยนต์ที่จะขอเช่าซื้อ พร้อมทั้งถ่ายรูปรถยนต์ดังกล่าวไว้ด้วย ในขณะเดียวกันจะลอกเลขเครื่องยนต์จากตัวถังรถยนต์ไว้ด้วย เพื่อประกอบเป็นหลักฐานในการขออนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อต่อไป

เมื่อเจ้าหน้าที่สินเชื่อตรวจสอบสภาพรถยนต์และออกรายงานการตรวจสอบรถยนต์เรียบร้อยแล้ว เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะประเมินราคารถยนต์ดังกล่าวโดยเปรียบเทียบกับราคากลางที่บริษัทจัดทำไว้ และจะกำหนดยอดการจัดสินเชื่อให้กับลูกค้า

3) ขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อ

เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะทำการขออนุมัติสินเชื่อ โดยจะทำข้อมูลทั้งหมดเสนอต่อผู้มีอำนาจอนุมัติสินเชื่อ ซึ่งวงเงินสินเชื่อและผู้มีอำนาจอนุมัติวงเงินสินเชื่อเช่าซื้อ 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) ขั้นตอนการปฏิบัติการทางด้านการพิจารณาสัญญาและการชำระเงิน

เมื่อบริษัทได้อนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อให้กับลูกค้าแล้ว ส่วนของพิธีการสัญญาจะจัดทำหนังสือสัญญาเช่าซื้อรถยนต์ให้กับลูกค้าและผู้ค้าประกันลงรายมือชื่อผูกพันตามสัญญา และบริษัทจะจัดให้มีการประกันภัยรถยนต์โดยให้มีการคุ้มครองทันทีที่มีการส่งมอบรถยนต์ให้กับลูกค้า ซึ่งการประกันภัยดังกล่าวบริษัทจะเป็นผู้รับประกัน นอกจากนี้แผนกบัญชีลูกค้าจะดูแลลูกค้าในการรับชำระค่างวดตามอายุสัญญาเช่าซื้อ ซึ่งลูกค้าสามารถผ่อนชำระค่างวดผ่านธนาคารพาณิชย์ 6 ธนาคาร คือ ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกรุงไทย ธนาคารไทยพาณิชย์ ธนาคารออมสิน ธนาคารทหารไทยธนชาติ ธนาคารกรุงไทย และเครดิตเรียลวิธได้ทุกสาขาทั่วประเทศ หรืออาจจะชำระที่สาขาของบริษัทก็ได้ หรืออาจจะให้พนักงานไปเก็บค่างวดจากลูกค้าโดยตรง หรืออาจจะชำระโดยจ่ายเช็คลงวันที่ล่วงหน้า

5) ขั้นตอนการควบคุมสินเชื่อเช่าซื้อ

เมื่อลูกค้าทำสัญญาเช่าซื้อกับบริษัทไปแล้ว และลูกค้าผิดสัญญาค้างชำระค่างวด บริษัทจะให้เจ้าหน้าที่ตรวจสอบและเร่งรัดดำเนินการติดตามลูกค้าที่ค้างชำระดังนี้

1. กรณีลูกค้าไม่สามารถชำระค่างวด 1 เดือน เจ้าหน้าที่ของบริษัทจะออกจดหมายเตือนฉบับที่ 1 โดยส่งเป็นไปรษณีย์บัตรไปให้กับลูกค้า และบริษัทจะเริ่มคิดเบี้ยปรับทันทีเมื่อผิดนัดชำระค่างวดที่ 1 ในอัตราดอกเบี้ย MRR บวกร้อยละ 3 ต่อปี และดอกเบี้ยค่าเบี้ยปรับจะไม่เกินร้อยละ 15 ต่อปี ในทางปฏิบัตินั้นเจ้าหน้าที่เร่งรัดหนี้สินเชื้อจะโทรศัพท์ติดตามลูกค้าภายในระยะเวลา 2-3 วันหลังเกินกำหนดชำระค่างวด ซึ่งเป็นวิธีที่ค่อนข้างจะได้ผลมากกว่า
2. กรณีลูกค้าไม่สามารถชำระค่างวด 2 เดือน เจ้าหน้าที่ของบริษัทจะออกจดหมายเตือนฉบับที่ 2 พร้อมทั้งแจ้งให้ทราบเพื่อหาแนวทางแก้ไข
3. กรณีลูกค้าไม่สามารถชำระค่างวด 3 งวดติดต่อกัน เจ้าหน้าที่ของบริษัทจะออกจดหมายยกเลิกสัญญา พร้อมทั้งติดตามทวงถามลูกค้า และออกรายงานผลการติดตามลูกค้า

อย่างไรก็ดีในทางปฏิบัตินั้น บริษัทจะพิจารณาถึงความเหมาะสมในการติดตามและเร่งรัดดำเนินการตามลูกค้าที่ค้างชำระ ตามสถานะของลูกค้า

6) ขั้นตอนการยึดรถ

เมื่อลูกค้ามีค่างวดค้างชำระ 3 งวดติดต่อกันขึ้นไป บริษัทจะออกหนังสือขอยกเลิกสัญญาเช่าซื้อและเจ้าหน้าที่ของบริษัทจะทำการติดตามความเคลื่อนไหวของลูกค้า เพื่อที่จะได้ทราบข้อมูลปัจจุบันของลูกค้าให้มากที่สุด เช่น สถานที่พัก สถานที่จอดรถ และผู้ขับรถเป็นต้น นอกจากนี้จะต้องตรวจสอบสมุดคู่มือจดทะเบียนเพื่อตรวจสอบรายละเอียด เช่น ภาษีรถยนต์ได้ขาดการต่ออายุหรือไม่ และต้องตรวจสอบกรมธรรม์ประกันภัยว่ามีการเคลมกับบริษัทประกันภัยหรือไม่ เพื่อจะได้ดำเนินการแจ้งอายัดการเคลมกับบริษัทประกันภัย หลังจากนั้นเจ้าหน้าที่จะดำเนินการเพื่อขออนุมัติยึดรถยนต์ต่อไป

หลังจากที่บริษัทอนุมัติให้ยึดรถแล้ว ทีมยึดรถของบริษัทจะดำเนินการติดตามเพื่อยึดรถ ซึ่งทีมยึดรถของบริษัท จะมีเวลาในการดำเนินการติดตามและยึดรถยนต์กลับมาคืนบริษัทภายในระยะเวลา 1 เดือน ถ้าพ้นระยะเวลา 1 เดือนแล้วทีมยึดรถ

ของบริษัทยังไม่สามารถยึดรถยนต์กลับมาได้ 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 จากนั้นส่วนกฎหมายของบริษัทจะนำส่งเงินส่วนที่เหลือที่เกินจากบัญชีของลูกหนี้ที่ค้างอยู่คืนให้กับลูกค้า
- กรณีที่ไม่สามารถติดตามยึดรถเข้าบริษัทได้ ฝ่ายกฎหมายจะดำเนินการส่งเรื่องไปยังสำนักงานกฎหมายเพื่อดำเนินคดีกับลูกหนี้และผู้ค้ำประกัน

ในปี 2565 บริษัทมีขาดทุนจากการจำหน่ายทรัพย์สินรอการขาย 36.88 ล้านบาท (จากรถยนต์จำนวน 836 คัน) ในปี 2564 บริษัทมีขาดทุนจากการจำหน่ายทรัพย์สินรอการขาย 35.27 ล้านบาท (จากรถยนต์จำนวน 1,136 คัน) และในปี 2563 บริษัทมีขาดทุนจากการจำหน่ายทรัพย์สินรอการขาย 64.19 ล้านบาท (จากรถยนต์จำนวน 1,572 คัน) ทั้งนี้จะเห็นว่าในปี 2564 บริษัทมีผลขาดทุนจากการจำหน่ายสินทรัพย์รอการขายลดลงจากปีก่อนหน้า เนื่องจากปัจจุบันรถยนต์มือสองลูกค้ามีต้องการในตลาดลดเพิ่มขึ้น

การให้กู้ยืมผ่านบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่

- ไม่มี -

1.2.5 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

1.2.5.1 ลูกหนี้การค้า

บริษัทมีสินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ คือ ลูกหนี้การค้า โดยยอดลูกหนี้การค้าหลังหักดอกเบีย้เข้าซื้อ รอดตัดบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 – 2565 มีรายละเอียดดังนี้

	2563		2564		2565	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ลูกหนี้เข้าซื้อ						
- รถยนต์นั่งส่วนบุคคล	329.86		346.45		504.82	
- รถกระบะ	2,314.27		2,128.03		2,116.12	
รวม	2,644.13	100.00	2,474.48	100.00	2,620.94	100.00
หัก ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ	(87.52)	(3.13)	(46.92)	(1.90)	(45.02)	(1.72)
ลูกหนี้ตามสัญญาเข้าซื้อสุทธิ	2,556.61	96.69	2,427.56	98.10	2,575.92	98.28
จำนวนงวดที่ให้สินเชื่อ						
- น้อยกว่า 12 เดือน	0.00	0.00	0.10	0.00	0.00	0.00
- 12 - 18 เดือน	5.76	0.22	1.02	0.04	0.21	0.01
- 19 - 24 เดือน	39.56	1.50	25.73	1.04	15.91	0.61
- 25 - 30 เดือน	26.88	1.02	25.51	1.03	18.25	0.70
- 31 - 36 เดือน	310.03	11.72	297.70	12.03	293.41	11.19
- 37 - 42 เดือน	32.54	1.23	29.61	1.20	26.27	1.00
- 43 - 48 เดือน	877.13	33.17	811.74	32.80	786.70	30.02
- 49 - 60 เดือน	1,313.43	49.67	1,248.09	50.44	1,391.46	53.09
- มากกว่า 60 เดือน	38.80	1.47	34.98	1.42	88.73	3.38
รวม	2,644.13	100.00	2,474.48	100.00	2,620.94	100.00

นโยบายการรับรู้รายได้

บริษัทบันทึกรายได้จากดอกผลเข้าซื้อตามงวดที่ถึงกำหนดชำระสำหรับสัญญาเช่าซื้อที่ทำก่อนวันที่ 1 มกราคม 2551 บริษัทฯ เลือกรับรู้รายได้โดยวิธีผลรวมจำนวนตัวเลข (Sum of the digits) จนสัญญานั้นสิ้นสุดลง และสัญญาเช่าซื้อที่มีวันเริ่มต้นของสัญญาในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2551 เป็นต้นไป บริษัทฯรับรู้รายได้ทางการเงินจากสัญญาเช่าในแต่ละงวดซึ่งได้สุทธิตามต้นทุนทางตรงเริ่มแรกตามวิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง โดยทั้ง 2 วิธีจะรับรู้รายได้โดยรับรู้ในงวดที่ถึงกำหนดชำระค่างวดไม่ว่าจะเกินค่างวดได้หรือไม่ และจะหยุดรับรู้รายได้เมื่อลูกหนี้ค้างชำระเกิน 4 เดือน นับจากวันที่ครบกำหนดชำระ ส่วนรายได้อื่นและค่าใช้จ่าย บันทึกตามเกณฑ์คงค้าง

นโยบายการหยุดรับรู้รายได้ที่ทางบริษัทใช้นั้นไม่ตรงกับแนวทางของสมาคมนักบัญชีและผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแห่งประเทศไทยซึ่งปัจจุบันคือ สมาชิวิชาชีพบัญชีที่ประกาศในเดือนเมษายน 2547 โดยแนวทางดังกล่าวแนะนำให้ธุรกิจสินเชื่อเพื่อการอุปโภคบริโภค Consumer Finance ควรหยุดรับรู้รายได้ดอกผลคงค้างจากลูกหนี้ที่ค้างชำระเกินกว่า 3 งวด แต่ในทางปฏิบัตินั้นบริษัทจัดอยู่ในธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ซึ่งมีทะเบียนรถเป็นหลักประกัน ซึ่งมูลค่าของสินเชื่อที่บริษัทให้กับลูกค้านั้นมีมูลค่าน้อยกว่าหลักประกัน (ลูกค้าจะต้องชำระเงินดาวน์ประมาณ 20-30% ของราคารถ) และมูลค่าของดอกผลเช่าซื้อที่จะทยอยรับรู้หรือรอตัดบัญชี อีกทั้งสัญญาสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ยังอยู่ภายใต้การควบคุมดูแลของสำนักคุ้มครองผู้บริโภค (สคบ.) โดยบริษัทจะสามารถยกเลิกสัญญาเช่าซื้อได้เมื่อลูกค้ามีหนี้ค้างชำระเกิน 3 งวดติดต่อกันและทำเรื่องติดตามเพื่อยึดรถต่อไป

นโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ โดยใช้รายงานอายุลูกหนี้เป็นเกณฑ์โดยคำนวณจากลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อหักด้วยดอกผลเช่าซื้อที่ยังไม่ถึงเป็นรายได้ ทั้งนี้การตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญของทางบริษัทได้นำมาตรวจการรายงานทางการเงินฉบับที่ 9 เรื่องเครื่องมือทางการเงิน มาถือปฏิบัติตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2563 ซึ่งกำหนดหลักการเกี่ยวกับวิธีการคำนวณการด้อยค่าของเครื่องมือทางการเงินโดยใช้แนวคิดของผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น โดยค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญจากการด้อยค่าสำหรับลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ นำการวัดมูลค่าของผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุสำหรับลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อทั้งหมด โดยไม่จำเป็นต้องรอให้มีข้อบ่งชี้หรือเกิดเหตุการณ์ด้านเครดิตก่อน และใช้ความน่าจะเป็นถ่วงน้ำหนักเป็นเกณฑ์เพื่อนำมาคำนวณหาอัตราการตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

ในปี 2565 บริษัทจะกำหนดอัตราการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเป็นร้อยละของลูกหนี้เช่าซื้อหลังหักดอกผลเช่าซื้อหรือการตัดบัญชีแล้วดังนี้

สภาพบัญชีลูกหนี้	อัตราการตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ (%)
ลูกหนี้ปกติ	0.29
ลูกหนี้ค้างชำระ 1- 3 งวด	1.17-1.93
ลูกหนี้ค้างชำระ 4 งวด	7.84
ลูกหนี้ค้างชำระ 5 - 6 งวด	18.92-30.95
ลูกหนี้ค้างชำระ 7 - 8 งวด	46.20-63.28
ลูกหนี้ค้างชำระ 9 งวด	81.38
ลูกหนี้ค้างชำระเกิน 9 งวด	100
ลูกหนี้ที่ฟ้องร้องดำเนินคดี	100

นโยบายการตัดหนี้สูญ

บริษัทมีนโยบายการตัดหนี้สูญโดยการพิจารณาจากมูลหนี้ที่ลูกหนี้ค้างชำระดังนี้

1. มูลหนี้ไม่เกิน 100,000 บาท ทางบริษัทได้ดำเนินการติดตามทวงถามตามสมควรแก่กรณีอย่างชัดเจนแล้วแต่ไม่ได้รับชำระหนี้หากฟ้องร้องจะต้องเสียค่าใช้จ่ายไม่คุ้มกับหนี้ที่จะได้รับ บริษัทจะส่งเรื่องให้กรรมการหรือกรรมการผู้จัดการอนุมัติลูกหนี้รายนั้นให้เป็นหนี้สูญ

2. มูลค่าไม่เกิน 2,000,000 บาท จะสามารถตัดเป็นหนี้สูญได้ก็ต่อเมื่อบริษัท ได้ดำเนินการตามขั้นตอนดังต่อไปนี้

2.1 ติดตามทวงถามตามสมควรแก่กรณีอย่างชัดเจนแล้วแต่ไม่ได้รับชำระหนี้

2.2 และดำเนินการฟ้องลูกหนี้ในคดีแพ่งและศาลได้มีคำสั่งรับคำฟ้องนั้นแล้ว

2.3 หรือดำเนินการฟ้องลูกหนี้ในคดีล้มละลายหรือยื่นคำขอรับชำระหนี้ในกรณีที่เจ้าหนี้รายอื่นฟ้องล้มละลาย

เมื่อได้ดำเนินการติดตามหนี้อย่างชัดเจนตามขั้นตอนดังกล่าวข้างต้นแล้ว บริษัทจะส่งเรื่องให้กรรมการหรือผู้เป็นหุ้นส่วนผู้จัดการอนุมัติลูกหนี้รายนั้นเป็นหนี้สูญได้หลังจากศาลมีคำสั่งรับคำฟ้องนั้นแล้ว

3. มูลค่ามากกว่า 2,000,000 บาท จะสามารถตัดเป็นหนี้สูญได้ก็ต่อเมื่อบริษัท ได้ดำเนินการตามขั้นตอนดังต่อไปนี้

3.1 ติดตามทวงถามตามสมควรแก่กรณีอย่างชัดเจนแล้วแต่ไม่ได้รับชำระหนี้

3.2 และดำเนินการฟ้องลูกหนี้ในคดีแพ่งและศาลได้มีคำสั่งรับคำฟ้องนั้นแล้ว

3.3 หรือดำเนินการฟ้องลูกหนี้ในคดีล้มละลายหรือยื่นคำขอรับชำระหนี้ในกรณีที่เจ้าหนี้รายอื่นฟ้องล้มละลาย

3.4 ได้รับคำพิพากษา

เมื่อได้ดำเนินการติดตามหนี้อย่างชัดเจนตามขั้นตอนดังกล่าวข้างต้นแล้ว บริษัทจะส่งเรื่องให้กรรมการหรือผู้เป็นหุ้นส่วนผู้จัดการอนุมัติลูกหนี้รายนั้นเป็นหนี้สูญได้หลังจากได้รับคำพิพากษาจากศาล

1.2.5.2 สินทรัพย์รอการขาย (รถที่ยึดมา)

สินทรัพย์รอการขายเป็นสินทรัพย์ที่บริษัทยึดคืนจากผู้เช่าซื้อ โดยการบันทึกบัญชีนี้บริษัทแสดงตามราคาบัญชีหรือตามมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับแล้วแต่ราคาใดจะต่ำกว่า

ตารางแสดงจำนวนรถยึดเปรียบเทียบกับจำนวนลูกหนี้ทั้งหมด

ปี	จำนวนรถยึด (คัน)	มูลค่าทรัพย์สิน* (ล้านบาท)	จำนวนลูกหนี้ ทั้งหมด (จำนวนสัญญา/ คัน)	ร้อยละ
2563	1,432	210.35	25,641	5.58
2564	1,060	146.10	23,208	4.57
2565	943	140.61	22.57	4.28

หมายเหตุ : *มูลค่าทรัพย์สิน = มูลค่ายอดหนี้คงเหลือ - ดอกผลเช่าซื้อที่ยังไม่ถือเป็นรายได้

นโยบายการตั้งมูลค่ารถยึดเพื่อรอการขาย

บริษัทมีนโยบายตั้งมูลค่ารถยึดเพื่อรอการขายโดยใช้ราคาที่เหมาะสมจากอนุกรรมการบริหารหนี้ของบริษัท ซึ่งมีการจัดประชุมรถยนต์ในปี 2565 จำนวน 10 ครั้ง โดยจะมีการจัดประชุมที่จังหวัดนครราชสีมา ทั้งนี้ราคาประเมินจะขึ้นอยู่กับสภาพ

ของรถ และภาวะการณ์การซื้อขายของประเภท อายุ และยี่ห้อของรถ หลังจากบริษัทยึดรถจากลูกค้า บริษัทจะใช้เวลาไม่เกิน 2 เดือน ในการนำรถไปประมูลขาย

ตารางแสดงรายละเอียดทรัพย์สินที่ยึดคืนและจำหน่ายไป

	ปี 2563				
	ทรัพย์สินที่ยึดคืน และจำหน่ายไป (คัน)	เฉลี่ยอายุรถ (ปี)	มูลค่าทรัพย์สิน* (มูลค่ายึดคืน) (ล้านบาท)	มูลค่า ทรัพย์สินที่ จำหน่ายไป (ล้านบาท)	กำไร (ขาดทุน) จากการจำหน่าย ทรัพย์สิน (ล้านบาท)
สินทรัพย์ที่ยึดได้					
- รถยนต์นั่งส่วนบุคคล	43	10 - 20	14.79	8.58	(6.21)
- รถกระบะ	1,529	10 - 20	217.14	159.16	(57.98)
รวม	1,572	10 - 20	231.93	167.74	(64.19)

	ปี 2564				
	ทรัพย์สินที่ยึดคืน และจำหน่ายไป (คัน)	เฉลี่ยอายุรถ (ปี)	มูลค่าทรัพย์สิน* (มูลค่ายึดคืน) (ล้านบาท)	มูลค่า ทรัพย์สินที่ จำหน่ายไป (ล้านบาท)	กำไร (ขาดทุน) จากการจำหน่าย ทรัพย์สิน (ล้านบาท)
สินทรัพย์ที่ยึดได้					
- รถยนต์นั่งส่วนบุคคล	35	10 - 20	10.30	8.90	(1.40)
- รถกระบะ	1,103	10 - 20	152.04	118.17	(33.87)
รวม	1,138	10 - 20	162.34	127.07	(35.27)

	ปี 2565				
	ทรัพย์สินที่ยึดคืน และจำหน่ายไป (คัน)	เฉลี่ยอายุรถ (ปี)	มูลค่าทรัพย์สิน* (มูลค่ายึดคืน) (ล้านบาท)	มูลค่า ทรัพย์สินที่ จำหน่ายไป (ล้านบาท)	กำไร (ขาดทุน) จากการจำหน่าย ทรัพย์สิน (ล้านบาท)
สินทรัพย์ที่ยึดได้					
- รถยนต์นั่งส่วนบุคคล	24	10 – 20	8.20	6.03	(2.17)
- รถกระบะ	812	10 – 20	114.66	79.97	(34.69)
รวม	836	10 - 20	122.86	86.00	(36.86)

1.2.5.3 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ – สุทธิ

(หน่วย:บาท)

	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ
	ปี 2563	ปี 2564	2565
ที่ดิน	76,335,477	115,601,078	115,601,078
อาคาร	7,482,889	22,827,693	20,997,674
ส่วนปรับปรุงอาคาร	209,122	124,638	2,657,291
ยานพาหนะ (กรรมสิทธิ์เป็นของบริษัท-ปลอดภาระ)	11,938,422	10,196,301	10,841,415
เครื่องตกแต่ง,ระบบปรับอากาศ	627,698	597,491	696,384
เครื่องใช้และระบบคอมพิวเตอร์	998,123	820,950	704,498
รวม	97,591,731	150,168,151	151,498,340

บริษัทจดจำนองที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง (บางส่วน) ซึ่งมีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 จำนวน 81.94 ล้านบาท เพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อที่ได้รับจากสถาบันการเงินในประเทศแห่งหนึ่ง ซึ่งประกอบด้วยทรัพย์สินดังนี้

(หน่วย : บาท)

	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ
	ปี 2563	ปี 2564	2565
ที่ดิน	76,335,478	76,335,478	76,335,478
อาคาร	7,522,274	6,542,463	5,602,037
รวม	83,857,752	82,877,941	81,937,515

1.2.5.4 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนของบริษัทได้แก่ที่ดินและที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างที่ไม่ใช้ในการดำเนินงานและยังมิได้ระบุวัตถุประสงค์ของการใช้ในอนาคต โดยอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนมีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2565 จำนวน 134.29 ล้านบาท ณ ปี 2564 จำนวน 134.29 ล้านบาท และในปี 2563 จำนวน 83.74 ล้านบาท โดยบริษัทนำที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างที่เป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนที่ไม่ได้ใช้ในการดำเนินงานและยังมิได้ระบุวัตถุประสงค์ของการใช้ในอนาคต (บางส่วน) ไปจดจำนองเพื่อใช้ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อกับสถาบันการเงินในประเทศแห่งหนึ่ง โดยมีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 จำนวน 73.58 ล้านบาท

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทย่อย

1.บริษัท บริหารสินทรัพย์ ไมด้า จำกัด

เมื่อวันที่ 10 กรกฎาคม 2558 บริษัท ฯ ได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อย ชื่อ “บริษัท บริหารสินทรัพย์ ไมด้า จำกัด “ ด้วยทุนจดทะเบียน 25,000,000 บาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินการบริหารจัดการทรัพย์สินที่รับโอนสินทรัพย์ด้อยคุณภาพของสถาบันการเงิน โดยบริษัท ฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 และในวันที่ 22 ตุลาคม 2563 ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 100,000,000 บาท

2.บริษัท ไมด้า มั่งคั่ง จำกัด

เมื่อวันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2565 บริษัท ฯ ได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อย ชื่อ “บริษัท ไมด้า มั่งคั่ง จำกัด” ด้วยทุนจดทะเบียน 5,000,000 บาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อจำนำและรับจำนำ ซึ่งสังหาริมทรัพย์ทุกชนิด โดยบริษัท ฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99

การกำกับดูแลบริษัทย่อย

บริษัทฯ ได้พิจารณาส่งกรรมการจำนวน 3 คน เข้าเป็นกรรมการในบริษัทย่อย โดยกรรมการดังกล่าวได้ผ่านการอนุมัติจากการประชุมกรรมการบริษัท ทั้งนี้ หากกรรมการรายดังกล่าวพ้นสภาพการเป็นกรรมการในบริษัทย่อย คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาส่งคนเข้าไปดูแลผลประโยชน์เป็นครั้ง ๆ ไป บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายการทำธุรกรรมที่สำคัญ เช่น การทำรายการเกี่ยวโยงกัน การได้มาและจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ รวมทั้งการเปิดเผยข้อมูลต่าง ๆ

ผู้ถือหุ้น

รายชื่อผู้ถือหุ้นของบริษัท 10 ลำดับแรก ณ วันที่ 19 สิงหาคม 2565

ลำดับ	รายชื่อ	จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
1	บริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน)	500,214,000	46.98
2	นายนิพนธ์ ญัฐวุฒิ	51,115,300	4.80
3	นายเกียรติ ศรีจอมขวัญ	46,484,400	4.37
4	นางสาวจิตวดี เอี้ยวศิริกุล	39,198,364	3.68
5	นางทิพวรรณ ปัญญาจิรวุฒิ	29,110,627	2.73
6	นายพิศาล กิจอิทธิ	28,450,000	2.67
7	นางสาวชวัลลักษณ์ เอี้ยวศิริกุล	13,794,881	1.30
8	นางชลธิชา ดิลกศักยวิฑูร	12,691,296	1.19
9	นายกมล เอี้ยวศิริกุล	12,635,060	1.19
10	นายสมพงษ์ มหิทธิธรรมธร	10,700,000	1.00
	รวม	744,393,928	69.91

หมายเหตุ : มูลค่าที่ตราไว้ 0.50 บาท/หุ้น

รายละเอียดกลุ่มผู้ถือหุ้นนิติบุคคล

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) มีทุนจดทะเบียน 1,565,059,804 บาท และทุนชำระแล้ว 1,252,047,843.50 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 2,504,095,687 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท

รายชื่อผู้ถือหุ้นบริษัท 10 อันดับแรก ณ วันที่ 19 สิงหาคม 2565 มีดังนี้

ลำดับ	รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น
1	นายชลธิชา ดิลกศักยวิฑูร	281,706,358	11.25
2	นางสาวจิตวดี เอี้ยวศิริกุล	224,593,236	8.52
3	นางสาวชวัลลักษณ์ เอี้ยวศิริกุล	205,746,483	8.11
4	นายสุวัฒน์ชัย ปัญญาจิรวุฒิ	142,857,965	5.47
5	นางสาวปฐมา ญัฐวุฒิ	121,148,952	4.67
6	นางสาวภาวิณี เอี้ยวศิริกุล	116,873,658	4.02
7	นายวัชรวิติ เอี้ยวศิริกุล	102,461,432	4.01
8	นายนิพนธ์ ญัฐวุฒิ	101,948,400	3.98
9	นายกมล เอี้ยวศิริกุล	84,097,584	3.15
10	นางสาวทิพวรรณ เอี้ยวศิริกุล	77,225,215	3.02

1.4 จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

หุ้นสามัญ

ณ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทมีทุนจดทะเบียน 665,498,289 บาท และมีทุนชำระแล้ว 532,398,631.50 บาท ประกอบ ด้วยหุ้นสามัญจำนวน 1,064,797,263 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท

1.5 การออกหลักทรัพย์อื่น

1.5.1 หลักทรัพย์แปลงสภาพ

-ไม่มี-

1.5.2 หลักทรัพย์ที่เป็นตราสารหนี้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทมียอดหุ้นกู้คงค้าง 1,049.60 ล้านบาท และไม่มียอดตั๋วแลกเงินคงค้าง

รายละเอียดหุ้นกู้แต่ละรุ่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 มีดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

หุ้นกู้	อายุหุ้นกู้	วันที่ออกหุ้นกู้	วันที่ครบกำหนดไถ่ถอน	อัตราดอกเบี้ย (ร้อยละต่อปี)	มูลค่า
1	1 ปี 6 เดือน	21 ตุลาคม 2564	21 เมษายน 2566	6.35	724.60
2	1 ปี 9 เดือน	24 มีนาคม 2565	24 ธันวาคม 2566	6.45	325.00
รวม					1,049.60

1.6 นโยบายการจ่ายเงินปันผล

โดยปัจจุบันบริษัทมีนโยบายในการจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 30.00 ของกำไรสุทธิของการเงินรวม ภายหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคลและการจัดสรรทุนสำรองตามกฎหมายในแต่ละปี (อย่างไรก็ตาม บริษัทอาจพิจารณาจ่ายเงินปันผลแตกต่างไปจากนโยบายที่กำหนดไว้ได้ โดยจะขึ้นอยู่กับผลประกอบการ สภาพคล่องทางการเงิน และความจำเป็นในการใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนเพื่อบริหารกิจการและการขยายธุรกิจของบริษัท รวมถึงสถานะเศรษฐกิจ) ทั้งนี้ บริษัทมีเป้าหมายที่จะดำเนินธุรกิจด้วยโครงสร้างเงินทุนที่เอื้อประโยชน์ต่อกิจการของบริษัทมากที่สุด

ประวัติการจ่ายเงินปันผล 5 ปีที่ผ่านมา เป็นดังนี้

การจ่ายเงินปันผลของ ปีบัญชี	กำไรสุทธิ (ล้านบาท)	อัตราการเงินปันผลต่อหุ้น (บาท)	อัตราการจ่ายเงินปันผล ต่อกำไรสุทธิ (ร้อยละ)
2560	112.52	0.05	47.32
2561	96.39	-	-
2562	98.91	0.03	32.30
2563	98.67	0.05	52.24
2564	102.81	-	-