

## ส่วนที่ 1 ข้อมูลสรุป

บริษัท เจ เอ็ม ที เน็ตเวอร์ค เซอร์วิสเซส จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “เจเอ็มที”) ก่อตั้งขึ้นในปี 2537 โดยกลุ่มบริษัท เจ มาร์ท จำกัด (มหาชน) (“เจมาร์ท”) เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการติดตามเร่รัดหนี้ ฟ้องสืบทรัพย์ และบังคับคดีทั่วประเทศไทย ซึ่งกลุ่มเจมาร์ทมีประสบการณ์และความชำนาญ สืบเนื่องจากการดำเนินธุรกิจจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้ายี่ห้อต่างๆ ก่อนเข้าสู่ธุรกิจจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ และขยายไปสู่ธุรกิจบริหารหนี้โดยคุณภาพ และธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ตามลำดับ

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2555 บริษัทฯ มีบริษัทย่อย 1 บริษัท คือ บริษัท เจ เอ็ม ที พลัส จำกัด (“เจเอ็มที พลัส” หรือ “บริษัทย่อย”) ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นทั้งหมด เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์

### สรุปภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ และบริษัทย่อย ประกอบธุรกิจหลัก 3 ธุรกิจ ประกอบด้วย ธุรกิจให้บริการติดตามเร่รัดหนี้ ธุรกิจบริหารหนี้โดยคุณภาพ และธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์

### ธุรกิจให้บริการติดตามเร่รัดหนี้

ตั้งแต่ปี 2537 บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการติดตามเร่รัดหนี้ในส่วนที่เป็นหนี้โดยคุณภาพภาคผู้บริโภค (Consumer Finance) ที่เจ้าหนี้ไม่สามารถติดตามได้หรือไม่ประสงค์จะติดตามเอง ขอบเขตการให้บริการครอบคลุมตั้งแต่การรับแจ้งติดตามและจัดเก็บหนี้ไปจนถึงงานด้านกฎหมาย ในปี 2552 - ไตรมาส 1 ปี 2555 บริษัทฯ มียอดมูลหนี้ภายใต้การติดตามประมาณ 10,000 ล้านบาท โดยสินเชื่อภายใต้การติดตามส่วนใหญ่ ได้แก่ สินเชื่อส่วนบุคคล สินเชื่อบัตรเครดิต สินเชื่อเคหะ และสินเชื่อเช่าซื้อ ทั้งนี้ รายได้ใน การให้บริการติดตามเร่รัดหนี้ของบริษัทฯ จะขึ้นอยู่กับ 3 ปัจจัยหลัก คือ มูลหนี้ที่บริษัทฯ สามารถติดตามและตกลงให้ลูกหนี้มาชำระหนี้ได้ อัตราความสำเร็จในการติดตามหนี้ (Success Rate) และอัตราค่าบริการติดตามหนี้ (Commission Rate) ที่ตกลงกับผู้ว่าจ้าง ซึ่งในแต่ละประเภทจะมีอัตราความสำเร็จในการติดตามหนี้และอัตราค่าบริการติดตามหนี้แตกต่างกัน เช่น หนี้ค้างชำระเป็นเวลานานจะมีโอกาสติดตามชำระหนี้ได้ยาก จึงมีอัตราความสำเร็จในการติดตามหนี้ต่ำแต่ก็มีอัตราค่าบริการติดตามหนี้ที่สูง ทั้งนี้ บริษัทฯ มีอัตราความสำเร็จในการติดตามหนี้ประมาณร้อยละ 3 - 5 ของยอดมูลหนี้ที่ติดตาม และอัตราค่าบริการติดตามหนี้เฉลี่ยอยู่ที่ประมาณร้อยละ 22 - 25 ของจำนวนเงินที่บริษัทฯ จัดเก็บได้ (รายละเอียดเพิ่มเติมแสดงในส่วนที่ 2 หัวข้อ 3.1.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ)

กลุ่มผู้ว่าจ้างของบริษัทฯ สามารถแบ่งได้เป็น 4 กลุ่ม คือ กลุ่มสถาบันการเงิน กลุ่มผู้ให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลและสินเชื่อเช่าซื้อ กลุ่มผู้ให้บริการขายส่งสินค้าหรือขายตรง และกลุ่มอื่นๆ เช่น กลุ่มโทรคมนาคม เป็นต้น โดยในไตรมาส 1 ปี 2555 กลุ่มสถาบันการเงินเป็นกลุ่มที่ว่าจ้างให้บริษัทฯ ติดตามเร่รัดหนี้มากที่สุดที่ร้อยละ 55 และรองลงมาได้แก่ กลุ่มผู้ให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคล และสินเชื่อเช่าซื้อที่ร้อยละ 36 ของมูลหนี้ที่บริษัทฯ ติดตามทั้งหมด (รายละเอียดเพิ่มเติมแสดงในส่วนที่ 2 หัวข้อ 3.1.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ)

นอกจากรายได้จากการให้บริการติดตามหนี้ดังกล่าวแล้ว บริษัทฯ ยังมีรายได้จากการให้บริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ รายได้จาก การให้บริการด้านกฎหมายเรื่องการบังคับคดีเกี่ยวกับหนี้สินทุกประเภท และรายได้จากการบริการจัดส่งเอกสาร ซึ่งจัดเป็นธุรกิจเสริมและยังมีสัดส่วนรายได้ไม่มากนัก

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะรักษาความเป็นผู้นำในธุรกิจให้บริการติดตามเร่รัดหนี้สิน โดยมีแผนที่จะรักษายอดลูกหนี้ที่ติดตามประมาณ 10,000 ล้านบาท โดยเน้นการขยายการให้บริการแก่ลูกค้าสถาบันการเงินเป็นหลัก ทั้งในกลุ่มลูกค้าเดิมและกลุ่มลูกค้าใหม่ ภายใต้คุณภาพการให้บริการติดตามเร่รัดหนี้ที่ได้มาตรฐาน และมีระบบสารสนเทศที่มีประสิทธิภาพ (รายละเอียดเพิ่มเติมแสดงในส่วนที่ 2 หัวข้อ 2.4 เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ และส่วนที่ 2 หัวข้อ 3.1.5 กลยุทธ์การแข่งขัน)

## ธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ

บริษัทฯ เริ่มดำเนินธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพตั้งแต่ปี 2549 เป็นต้นมา โดยซื้อหนี้ด้วยคุณภาพจากสถาบันการเงิน หรือบริษัท ต่างๆ และนำมาบริหารจัดการเก็บหนี้ โดยทั่วไป สถาบันการเงินจะใช้วิธีการประมูลขายหนี้ ซึ่งก่อนการประมูล ทีมงานของบริษัทฯ จะศึกษาข้อมูลหนี้ด้วยคุณภาพที่เปิดประมูล เช่น ประเภทหนี้ และระยะเวลาค้างชำระ เป็นต้น เพื่อวิเคราะห์และเสนอราคา ประมูลซื้อ โดยจะกำหนดเป็นอัตราส่วนจากมูลหนี้เต็ม และ/หรือจำนวนเงิน ขึ้นอยู่กับข้อกำหนดของผู้ขาย หากบริษัทฯ เป็น ผู้ชนะการประมูล ก็จะเข้าไปตรวจสอบรายละเอียดของหนี้ เช่น สัญญาเงินกู้ อายุหนี้ และข้อมูลลูกหนี้ เป็นต้น เพื่อสรุปลูกหนี้ ทั้งหมดที่จะรับโอน บริษัทฯ ก็จะดำเนินการรับโอนหนี้ดังกล่าวโดยบันทึกเป็นสินทรัพย์ - บัญชีเงินลงทุนในลูกหนี้ และเริ่ม กระบวนการติดตามเร่งรัดหนี้เพื่อให้ได้ตามเป้าหมายที่บริษัทฯ วางไว้

ทั้งนี้ บริษัทฯ จะเข้าประมูลซื้อหนี้ที่มีความเชี่ยวชาญในการติดตามเร่งรัดหนี้เท่านั้น โดยบริษัทฯ จะเทียบเคียงข้อมูลของหนี้ที่จะ ประมูลซื้อกับหนี้ที่บริษัทฯ เคยให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้ที่มีลักษณะคล้ายคลึงกัน เพื่อประมาณอัตราความสำเร็จในการติดตาม/ จัดเก็บหนี้ และค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บหนี้ตลอดระยะเวลาที่คาดว่าจะเก็บหนี้ได้ตามเป้าหมาย ประกอบกับพิจารณาอัตรา ผลตอบแทนจากการลงทุนที่บริษัทฯ ต้องการ เพื่อประเมินและกำหนดราคาประมูลซื้อหนี้

ในด้านการบริหารและการติดตามหนี้ภายหลังชนะการประมูล บริษัทฯ จะประมาณการการจัดเก็บหนี้เป็นรายไตรมาส และจะ ติดตามเปรียบเทียบการจัดเก็บหนี้จริงกับประมาณการ หากจัดเก็บหนี้ได้ต่ำกว่าประมาณการ บริษัทฯ จะมีมาตรการในการเพิ่ม การติดตามหนี้ การตั้งสำรอง รวมถึงการปรับประมาณการการจัดเก็บหนี้ให้เหมาะสมตามนโยบายของบริษัทฯ และสอดคล้องกับ สถานการณ์ปัจจุบัน (รายละเอียดเพิ่มเติมแสดงในส่วนที่ 2 หัวข้อ 3.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ)

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2555 บริษัทฯ มีหนี้ด้วยคุณภาพที่ประมูลซื้อมาทั้งหมดเพื่อจัดเก็บ จำนวน 38 กลุ่ม คิดตามมูลหนี้เต็ม จำนวนรวมทั้งสิ้น 19,551 ล้านบาท ด้วยมูลค่าเงินลงทุนเริ่มต้นรวม 1,020 ล้านบาท และมูลค่าทางบัญชีของเงินลงทุนในหนี้ด้วย คุณภาพ-สุทธิ เท่ากับ 642.96 ล้านบาท

กลุ่มผู้ขายหนี้ให้แก่บริษัทฯ สามารถแบ่งได้เป็น 3 กลุ่ม คือ กลุ่มผู้ให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคล กลุ่มสถาบันการเงิน และกลุ่มผู้ ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ โดยในไตรมาส 1 ปี 2555 กลุ่มผู้ให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคล เป็นกลุ่มที่ขายหนี้ให้แก่บริษัทฯ มากที่สุดที่ ร้อยละ 87 และรองลงมาได้แก่ กลุ่มสถาบันการเงิน ที่ร้อยละ 11 ของเงินลงทุนเต็มจำนวน (รายละเอียดเพิ่มเติมแสดงในส่วนที่ 2 หัวข้อ 3.2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ)

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีเป้าหมายระยะสั้นที่จะซื้อมูลหนี้เต็มจำนวนมาบริหารโดยเฉลี่ยไม่ต่ำกว่า 10,000 ล้านบาทต่อปี ด้วยกลยุทธ์การ ประมูลซื้อหนี้ด้วยคุณภาพเฉพาะที่มีความคุ้นเคย การกำหนดราคาประมูลซื้อหนี้อย่างรอบคอบภายใต้การประมาณการจัดเก็บ หนี้ที่วางแผนไว้เป็นอย่างดี การวิเคราะห์ลูกหนี้ที่มีประสิทธิภาพ ประสบการณ์ในการติดตามหนี้กว่า 17 ปี และการรักษา ชื่อเสียงของผู้ขาย (รายละเอียดเพิ่มเติมแสดงในส่วนที่ 2 หัวข้อ 2.4 เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ และส่วนที่ 2 หัวข้อ 3.2.5 กล ยุทธ์การแข่งขัน)

## ธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์

บริษัทฯ เริ่มดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ในไตรมาส 4 ปี 2554 เนื่องจากเล็งเห็นว่าเป็นธุรกิจที่เกื้อหนุนและ เกี่ยวเนื่องกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ (ธุรกิจให้บริการติดตามหนี้) และยังเป็น การขยายฐานลูกค้าและรายได้ของบริษัทฯ อีกทาง หนึ่งด้วย โดยเน้นให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ใช้แล้วทิ้งรถยนต์นั่งส่วนบุคคลและรถกระบะ และเน้นปล่อยสินเชื่อให้แก่บุคคล ธรรมดาครอบคลุมทั้งลูกค้าที่มีประวัติการชำระเงินดีและค้างชำระ ในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าและคุณภาพรถยนต์ที่ปล่อยสินเชื่อเป็นหลัก หากผู้เช่าซื้อตก ลงทำสัญญาเช่าซื้อรถยนต์จากผู้จำหน่ายรถยนต์แล้ว ผู้เช่าซื้อจะวางเงินดาวน์ส่วนใหญ่ประมาณร้อยละ 10 - 30 ของมูลค่ารถยนต์ ส่วนที่เหลือผู้เช่าซื้อจะทำสัญญาเช่าซื้อกับบริษัทฯ และจ่ายชำระค่างวดเป็นรายเดือนให้แก่บริษัทฯ โดยมีระยะเวลาตั้งแต่ 36 - 72 งวดแล้วแต่ความต้องการของผู้เช่าซื้อ

บริษัทฯ จะพิจารณาปล่อยสินเชื่อให้แก่รถยนต์ในประเภทและรุ่นที่มีสภาพคล่องสูง เป็นที่ต้องการในตลาด อายุตั้งแต่ปี 2535 จนถึงปัจจุบัน (หรือไม่เกิน 20 ปี) โดยอายุเฉลี่ยของรถยนต์ที่บริษัทฯ ให้สินเชื่อเช่าซื้อมากที่สุด คืออายุระหว่าง 5 - 10 ปี และ

อายุระหว่าง 15 – 20 ปี ณ วันที่ 31 มีนาคม 2555 บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์จำนวน 145 สัญญา ด้วยยอดลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อเท่ากับ 55.32 ล้านบาท ซึ่งโดยส่วนใหญ่เป็นรถยนต์นั่งส่วนบุคคล ยี่ห้อโตโยต้าและฮอนด้า (รายละเอียดเพิ่มเติมแสดงในส่วนที่ 2 หัวข้อ 3.3.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ)

ทั้งนี้ บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจผ่านตลาดรถยนต์มือสอง หรือเด็กรถยนต์มือสองเป็นหลัก จึงต้องดำเนินการติดต่อกับผู้ประกอบการกิจการซื้อขายรถยนต์ใช้แล้ว (“เจ้าของเด็กรถ”) โดยบริษัทฯ จะส่งพนักงานฝ่ายการตลาดไปติดต่อและเสนอให้เจ้าของเด็กรถเป็นตัวแทนของบริษัทฯ ในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ ซึ่งพนักงานฝ่ายการตลาดจะนำเสนอในเรื่องอัตราดอกเบี้ย จำนวนงวดผ่อนชำระ และการให้ผลตอบแทนกับเจ้าของเด็กรถ หากเจ้าของเด็กรถสนใจเป็นตัวแทนในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ พนักงานฝ่ายการตลาดจะดำเนินการเก็บข้อมูลที่สำคัญเพื่อเป็นหลักฐาน ณ วันที่ 31 มีนาคม 2555 เจ้าของเด็กรถที่เป็นตัวแทนกับทางบริษัทฯ มีจำนวนทั้งหมด 155 ราย โดยแบ่งเป็นตัวแทนในกรุงเทพฯ จำนวน 103 ราย และตัวแทนในปริมณฑลจำนวน 52 ราย (รายละเอียดเพิ่มเติมแสดงในส่วนที่ 2 หัวข้อ 3.3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ)

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีเป้าหมายในการขยายการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์เพิ่มมากขึ้น เป็น 100 – 600 ล้านบาทต่อปี ในอีก 2 ปีข้างหน้า โดยประมาณการยอดปล่อยที่ 350,000 บาทต่อคัน ด้วยกลยุทธ์การให้บริการแก่ลูกค้าที่มีประวัติค้างชำระ ภายใต้การปล่อยสินเชื่อที่รัดกุม และให้บริการที่รวดเร็ว ตรงความต้องการของลูกค้า ภายใต้การควบคุมคุณภาพสินเชื่ออย่างมีประสิทธิภาพ (รายละเอียดเพิ่มเติมแสดงในส่วนที่ 2 หัวข้อ 2.4 เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ และส่วนที่ 2 หัวข้อ 3.3.5 กลยุทธ์การแข่งขัน)

### สรุปภาวะตลาดและการแข่งขัน

#### ธุรกิจให้บริการติดตามเร่รัดหนี้ และธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ

อุตสาหกรรมติดตามเร่รัดหนี้ และบริหารหนี้ด้วยคุณภาพมีอุปสงค์กลุ่มเดียวกัน โดยผู้ว่าจ้างติดตามเร่รัดหนี้ หรือผู้ขายหนี้ด้วยคุณภาพมักเป็นกลุ่มสถาบันการเงิน กลุ่มผู้ให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคล กลุ่มผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ เป็นหลัก ซึ่งกลุ่มดังกล่าวอาจเลือกวิธีในการบริหารหนี้ต่างกัน ได้แก่ การติดตามหนี้ด้วยหน่วยงานภายในของบริษัทเอง หรือ การว่าจ้างบริษัทภายนอกเป็นผู้ติดตามการชำระหนี้ หรือ ขายหนี้ให้กับบริษัทภายนอกเพื่อนำไปบริหารต่อไป

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออุตสาหกรรมติดตามเร่รัดหนี้และบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ คือ ปริมาณมูลหนี้ที่อยู่ในระบบเศรษฐกิจ และสัดส่วนหนี้ด้วยคุณภาพในระบบเศรษฐกิจ โดยหากพิจารณาปริมาณมูลหนี้ที่อยู่ในระบบเศรษฐกิจ จะพบว่า ยอดสินเชื่อคงค้างเกือบทั้งหมดในระบบสถาบันการเงินเกิดจากการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ ดังจะเห็นได้จากในปี 2554 ยอดสินเชื่อคงค้างในระบบสถาบันการเงินเท่ากับ 9.80 ล้านล้านบาท เกิดจากการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์เท่ากับ 9.78 ล้านล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 99.8 ของสินเชื่อทั้งระบบ

สินเชื่อคงค้างของธนาคารพาณิชย์ ประกอบด้วย สินเชื่อภาคธุรกิจ และสินเชื่อภาคผู้บริโภค คิดเป็นร้อยละ 69 และร้อยละ 31 ของสินเชื่อคงค้างทั้งหมดของธนาคารพาณิชย์ ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับสินเชื่อภาคผู้บริโภคประเภทสินเชื่ออุปโภคและบริโภค ซึ่งเป็นสินเชื่อที่บริษัทฯ ให้บริการติดตามเร่รัดหนี้ และบริหารหนี้ด้วยคุณภาพจากสินเชื่อดังกล่าวอยู่ โดยสินเชื่อดังกล่าวมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องจาก 1.75 ล้านล้านบาทในปี 2552 เป็น 2.40 ล้านล้านบาทในปี 2554 หรือคิดเป็นอัตราเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 17 ต่อปี อันเนื่องมาจากสภาวะเศรษฐกิจที่ฟื้นตัว นโยบายการส่งเสริมทางด้านภาษี และการกระตุ้นให้เกิดการใช้จ่ายของภาครัฐ

สำหรับสัดส่วนหนี้ด้วยคุณภาพในระบบเศรษฐกิจ จะพบว่า ธนาคารพาณิชย์มีมาตรการในการบริหารความเสี่ยงสินเชื่อที่เข้มงวดขึ้น ส่งผลให้อัตราส่วนหนี้ด้วยคุณภาพต่อยอดคงค้างสินเชื่อลดลงจากร้อยละ 4.85 ในปี 2552 เป็นร้อยละ 2.71 ในปี 2554

(รายละเอียดเพิ่มเติมแสดงในส่วนที่ 2 หัวข้อ 3.2.8 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน)

### ธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์

ธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์เป็นธุรกิจที่มีลักษณะการขยายตัวตามอุตสาหกรรมรถยนต์โดยในช่วงปี 2553 เศรษฐกิจโลกและเศรษฐกิจไทยได้เริ่มฟื้นตัว ส่งผลให้อุตสาหกรรมยานยนต์เติบโตเช่นเดียวกัน โดยปัจจัยหลักคือ การสนับสนุนให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางฐานการผลิตรถยนต์ ประกอบกับประเทศไทยมีภูมิประเทศที่เหมาะสมและแรงงานฝีมือของคนไทยมีทักษะดีจึงทำให้ผู้ผลิตรถยนต์หลายรายย้ายฐานการผลิตเข้ามาประเทศไทย สำหรับปี 2554 ยอดจำหน่ายรถยนต์ในประเทศปรับตัวลดลงเหลือ 739,911 คัน ลดลงร้อยละ 7.55 จากปี 2553 ซึ่งเป็นผลมาจากเหตุการณ์อุทกภัยใหญ่ในช่วงปลายปี สำหรับแนวโน้มในปี 2555 คาดว่ายอดจำหน่ายรถยนต์ประมาณ 1,100,000 คัน ปรับเพิ่มร้อยละ 48.66 โดยมีปัจจัยที่สนับสนุน เช่น นโยบายรถคันแรกของรัฐบาล การอัดฉีดเงินภาครัฐบาลเข้าสู่โครงการฟื้นฟูโครงสร้างพื้นฐาน เป็นต้น สำหรับธุรกิจสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์จะขยายตัวเพิ่มขึ้นตามปัจจัยบวก เช่น อัตราดอกเบี้ยที่ยังต่ำเมื่อเทียบกับสถานการณ์ก่อนเกิดวิกฤตปี 2540 รวมถึงการแข่งขันในระบบที่นำไปสู่การลดเงื่อนไขในการให้สินเชื่อ เช่น การลดเงินดาวน์ การขยายระยะเวลาการผ่อนชำระ เป็นต้น ทั้งนี้ หากพิจารณาตัวเลขสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์ของธนาคารพาณิชย์พบว่า ยอดสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์ในช่วงปี 2552 – 2554 มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจาก 0.39 ล้านล้านบาทในปี 2552 เป็น 0.61 ล้านล้านบาทในปี 2554 หรือคิดเป็นอัตราเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 26 ต่อปี

(รายละเอียดเพิ่มเติมแสดงในส่วนที่ 2 หัวข้อ 3.3.8 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน)

### สรุปปัจจัยความเสี่ยง

#### ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายการจัดการหนี้โดยคุณภาพและอำนาจต่อรองของผู้ว่าจ้าง ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงที่จะสูญเสียรายได้จากการให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้ และประสบปัญหาการบริหารงานบุคคล อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีนโยบายในการรักษาและพัฒนาคุณภาพการให้บริการให้สอดคล้องตามนโยบายของผู้ว่าจ้าง รวมถึงการพัฒนาและฐานข้อมูลให้ทันสมัย เพื่อให้ผู้ว่าจ้างมั่นใจได้ว่าบริษัทฯ มีศักยภาพในการติดตามหนี้ สามารถเก็บรักษาข้อมูลความลับลูกค้าได้เป็นอย่างดี และไม่กระทบต่อชื่อเสียงและภาพลักษณ์ของผู้ว่าจ้าง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ขยายธุรกิจเข้าสู่ธุรกิจบริหารหนี้โดยคุณภาพ เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้ และอำนาจต่อรองของผู้ว่าจ้าง และทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารจัดการบุคลากรที่มีอยู่ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

ความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรม ทำให้บริษัทฯ อาจเผชิญกับภาวะการแข่งขันที่สูงและอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ คาดว่าจะมีความเสี่ยงจากการแข่งขันไม่มากนัก เนื่องจากผู้ว่าจ้างส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับคุณสมบัติของผู้ประกอบการ คุณภาพการให้บริการและความเสี่ยงต่อภาพลักษณ์ของผู้ว่าจ้าง โดยบริษัทฯ มีนโยบายการติดตามหนี้โดยมุ่งเน้นคุณภาพการให้บริการในระดับราคาที่แข่งขันได้ มีบุคลากรและระบบสารสนเทศการจัดเก็บข้อมูลที่มีประสิทธิภาพ มีประสบการณ์ในการติดตามหนี้ และความสัมพันธ์อันดีที่บริษัทฯ มีกับผู้ว่าจ้างมากกว่า 17 ปี ได้รับรางวัลการปฏิบัติงานดีเด่นจากผู้ว่าจ้างหลายรายและหลายปีติดต่อกัน ทำให้บริษัทฯ มั่นใจว่าบริษัทฯ มีศักยภาพและสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นในอุตสาหกรรมได้ และคาดว่าโอกาสที่จะมีผู้ติดตามหนี้รายใหญ่รายใหม่เข้ามาแข่งขันในธุรกิจมีไม่มากนัก

ความเสี่ยงจากการฟ้องร้องดำเนินคดีอันเกิดจากการติดตามหนี้ ปัจจุบัน บริษัทฯ ไม่มีกรณีฟ้องร้องดำเนินคดีจากกลุ่มลูกหนี้ที่ถูกติดตามเร่งรัดหนี้ เนื่องจากบริษัทฯ มีการอบรมและมีมาตรการทางวินัยควบคุมดูแลพนักงานติดตามเร่งรัดหนี้ให้ปฏิบัติตามกฎระเบียบด้วยวิธีการที่สุภาพและเป็นไปตามมาตรฐานการปฏิบัติงานของบริษัทฯ และผู้ว่าจ้าง บริษัทฯ จึงเชื่อว่ามีโอกาสที่จะถูกฟ้องร้องดำเนินคดีน้อยมาก

ความเสี่ยงจากการดำเนินงานที่อาจก่อให้เกิดภาพลักษณ์ที่ไม่ดีต่อสังคม ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจะถูกกล่าวหาหรือถูกจัดรวมว่ามีกรณีดำเนินธุรกิจไม่เหมาะสมจนอาจเสื่อมเสียถึงภาพลักษณ์ของบริษัทฯ ได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีนโยบายอย่างเข้มงวดในการติดตามเร่งรัดหนี้ในลักษณะสุภาพและให้เกียรติลูกหนี้ ซึ่งเป็นไปตามแนวปฏิบัติในการติดตามทวงถามหนี้ ที่ออกโดยธนาคารแห่งประเทศไทย ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจระดับสูงในด้านคุณภาพการติดตามหนี้จากลูกค้ากลุ่มผู้ว่าจ้างพร้อมกันนี้บริษัทฯ ยังไม่เคยได้รับแจ้งร้องเรียนการติดตามหนี้ที่ไม่เหมาะสมของบริษัทฯ จากกลุ่มผู้ว่าจ้าง

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ บริษัทฯ มีความเสี่ยงที่ผู้ว่าจ้างจะไม่ต่อสัญญาฉบับเดิม หรือหันไปทำสัญญาบางส่วนหรือทั้งหมดกับผู้ว่าจ้างอื่น ซึ่งอาจมีผลต่อรายได้ของบริษัทฯ และหากบริษัทฯ ไม่สามารถหาผู้ว่าจ้างมาทดแทนได้ อาจมีผลกระทบต่อทางลบต่อธุรกิจบริษัทฯ ในระยะยาว อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงเน้นการสร้างสัมพันธ์อันดีแก่กลุ่มลูกค้าเดิม และพยายามขยายฐานลูกค้าไปสู่ลูกค้ารายอื่นมากยิ่งขึ้น โดยให้ฝ่ายการตลาดดำเนินการติดตามข้อมูลของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเพื่อหาโอกาสเข้าไปนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับผลงานของบริษัทฯ ที่ผ่านมาเพื่อเปิดโอกาสในการทำธุรกิจ ทั้งนี้สำหรับกรณีที่ผู้ว่าจ้างจะไปทำสัญญาบางส่วนหรือทั้งหมดกับผู้รับจ้างรายอื่นนั้น บริษัทฯ คาดว่ามีความเป็นไปได้ไม่มากนัก เนื่องจาก บริษัทฯ ยังคงคุณภาพการให้บริการที่ดีเป็นไปตามมาตรฐานที่ผู้ว่าจ้างกำหนด ประกอบกับบริษัทฯ มีผลการติดตามหนี้ที่ดีในระดับราคาที่เหมาะสมและแข่งขันได้

#### ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ

ความเสี่ยงจากการลงทุนซื้อหนี้ด้วยคุณภาพมาบริหาร บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถเก็บหนี้ได้ตามเป้าหมายและประสบปัญหาขาดทุนจากการดำเนินงาน อย่างไรก็ตาม ในการพิจารณาและกำหนดราคาซื้อหนี้ด้วยคุณภาพแต่ละครั้ง บริษัทฯ มีการวางแผนอย่างรอบคอบ และตรวจสอบข้อมูลหนี้โดยละเอียดจากข้อมูลจากผู้ขายจัดเตรียมมาให้ ข้อมูลการวิเคราะห์การจัดเก็บหนี้และข้อมูลอื่นๆ เพื่อประเมินระยะเวลาและสัดส่วนเงินที่คาดว่าจะบริษัทฯ จะจัดเก็บหนี้ได้ ต้นทุนในการดำเนินงานตลอดระยะเวลาจัดเก็บหนี้ และอัตราผลตอบแทนที่บริษัทฯ ต้องการ ประกอบกับบริษัทฯ มีประสบการณ์ติดตามหนี้เป็นระยะเวลายาวนานถึง 17 ปี มีข้อมูลการวิเคราะห์ประวัติการจัดเก็บหนี้และการติดตามผลการจัดเก็บหนี้อย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ อีกทั้งในการพิจารณาซื้อหนี้ บริษัทฯ จะเลือกซื้อหนี้ที่บริษัทฯ คู่เคຍหรือเคยรับจ้างติดตามหนี้กลุ่มดังกล่าวมาก่อน ทำให้บริษัทฯ มั่นใจว่ามีศักยภาพในการติดตามหนี้ได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ และจะได้รับรายได้ในระดับที่คุ้มต้นทุนและความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรม ทำให้บริษัทฯ อาจเผชิญกับภาวะการแข่งขันที่สูงและอาจส่งผลให้เกิดการแข่งขันด้านราคาประมูลซื้อ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ คาดว่าจะมีความเสี่ยงจากการแข่งขันไม่มากนัก เนื่องจากการเข้ามาดำเนินธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพมีคุณสมบัติหลักๆ ที่สำคัญ คือ ต้องมีระดับเงินทุนที่เพียงพอ มีความสามารถและประสบการณ์ในการพิจารณาและกำหนดราคาซื้อหนี้ และมีศักยภาพในการติดตามหนี้ ซึ่งหากผู้ประกอบการรายใหม่ไม่มีคุณสมบัติดังกล่าว อาจทำให้ศักยภาพในการแข่งขันไม่เท่าเทียมกับผู้ประกอบการรายเดิมที่มีอยู่

ความเสี่ยงจากการฟ้องร้องดำเนินคดีอันเกิดจากการติดตามหนี้ที่ซื้อมาบริหาร ปัจจุบัน บริษัทฯ ไม่เคยมีกรณีฟ้องร้องดำเนินคดีจากกลุ่มลูกหนี้ที่ถูกติดตามเร่งรัดหนี้ เนื่องจากบริษัทฯ มีการอบรมและมาตรการทางวินัยควบคุมดูแลพนักงานติดตามเร่งรัดหนี้ให้ปฏิบัติตามกฎระเบียบด้วยวิธีการที่สุภาพและเป็นไปตามมาตรฐานการปฏิบัติงานของบริษัทฯ สำหรับกรณีการว่าจ้างบุคคลภายนอก บริษัทฯ จะมอบหมายให้เจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ กำกับดูแลการดำเนินการของบุคคลภายนอกให้เป็นไปตามระเบียบและวิธีปฏิบัติที่บริษัทฯ กำหนด บริษัทฯ จึงเชื่อว่ามีโอกาสที่จะถูกฟ้องร้องดำเนินคดีน้อยมาก

ความเสี่ยงจากการดำเนินงานที่อาจก่อให้เกิดภาพลักษณ์ที่ไม่ดีต่อสังคม ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจะถูกกล่าวหาหรือถูกจัดรวมว่ามีการดำเนินธุรกิจไม่เหมาะสมจนอาจเสื่อมเสียถึงภาพลักษณ์ของบริษัทฯ ได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีนโยบายอย่างเข้มงวดในการติดตามเร่งรัดหนี้ในลักษณะสุภาพและให้เกียรติลูกหนี้ ซึ่งเป็นไปตามแนวปฏิบัติในการติดตามทางกฎหมายที่ออกโดยธนาคารแห่งประเทศไทย

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ หากลูกค้าดังกล่าวไม่มีนโยบายจำหน่ายหนี้ด้วยคุณภาพ หรือไม่เชิญบริษัทฯ เข้าร่วมประมูลซื้อหนี้ด้วยคุณภาพ หรือไม่จำหน่ายหนี้ให้แก่บริษัทฯ อาจส่งผลกระทบต่อหนี้ใหม่ที่จะนำมาบริหารและส่งผลต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงเน้นการสร้างสัมพันธ์อันดีแก่กลุ่มลูกค้าเดิมทุกราย มีการวิเคราะห์และกำหนดราคาประมูลที่แข่งขันได้ และพยายามขยายฐานลูกค้าไปสู่ลูกค้ารายอื่นมากยิ่งขึ้น โดยให้ฝ่ายการตลาดดำเนินการติดตามข้อมูลกลุ่มเป้าหมาย เพื่อหาโอกาสเข้าไปนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับผลงานของบริษัทฯ ที่ผ่านมา รวมถึงเสนอรับซื้อหนี้และ/หรือเข้าร่วมประมูลรับซื้อหนี้



### ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์

ความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรม บริษัทฯ เน้นการให้สินเชื่อเช่าซื้อสำหรับรถยนต์ใช้แล้วแก่กลุ่มลูกค้าระดับกลางและระดับรากหญ้าหรือลูกค้าเกรดบีและซี โดยเน้นเจาะกลุ่มลูกค้าเฉพาะที่บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญและเข้าใจในพฤติกรรม หรือเป็นลูกหนี้ที่บริษัทฯ เคยมีประสบการณ์ในการติดตามหนี้มาก่อน ประกอบกับบริษัทฯ มีนโยบายที่จะทำงานอย่างใกล้ชิดกับผู้ประกอบการเดินที่รถยนต์ ทำให้บริษัทฯ มั่นใจว่ามีศักยภาพในแข่งขัน และสามารถปล่อยสินเชื่อได้ตามเป้าหมายที่วางไว้

ความเสี่ยงด้านคุณภาพของลูกหนี้และคุณภาพของรถยนต์ใช้แล้ว บริษัทฯ มีมาตรการที่เข้มงวดและรัดกุมในการอนุมัติให้สินเชื่อรถยนต์ใช้แล้ว มีระบบการติดตามดูแลการชำระค่างวดอย่างรัดกุม และมีประสิทธิภาพ รวมถึงระบบการควบคุม การตรวจสอบ และการรายงานผลที่มีประสิทธิภาพทำให้สามารถรายงานสถานะลูกหนี้ได้ ซึ่งสามารถป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวได้ในระดับหนึ่ง ในส่วนคุณภาพของรถยนต์ บริษัทฯ ใช้ทีมงานที่มีประสบการณ์ในการทำการตลาดสินเชื่อรถยนต์ใช้แล้ว ซึ่งมีความเชี่ยวชาญในการประเมินราคาและตรวจสอบสภาพรถยนต์ใช้แล้วโดยเฉพาะ ช่วยให้การวิเคราะห์สินเชื่อมีความถูกต้องแม่นยำ โดยบริษัทฯ จะให้สินเชื่อสำหรับรถยนต์ใช้แล้วประเภทที่ได้รับความนิยม มีอายุการใช้งานนาน และมีสภาพคล่องในการซื้อขายสูง สามารถจัดจำหน่ายต่อได้ในราคาที่ดี นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญในการคัดเลือกผู้ประกอบการเดินที่รถยนต์ที่มีฐานะการเงินที่มั่นคง มีความซื่อสัตย์สุจริต และเสนอขายรถยนต์ใช้แล้วที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐานและอยู่ในระดับราคาที่เหมาะสม โดยที่ผ่านมามีบริษัทฯ ไม่มีความเสียหายอันเกิดจากการผิดพลาดในการประเมินสภาพรถยนต์ที่ให้เช่าซื้ออย่างมีนัยสำคัญ

ความเสี่ยงจากการจำหน่ายรถยนต์ที่ยึดมา บริษัทฯ มีความเสี่ยงในการรับภาระผลขาดทุนจากประมวลขายรถยนต์ในขนาดตกค่าใช้จ่ายในการดำเนินการฟ้องร้องนั้นสูงกว่ามูลค่าที่จำหน่ายรถยนต์ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทฯ เน้นการให้สินเชื่อประเภทรถยนต์ใช้แล้ว ซึ่งโดยปกติรถยนต์ที่มีอายุการใช้งานมากขึ้นหรือเป็นรถยนต์ใช้แล้วจะมีอัตราการลดลงของราคาค่อนข้างต่ำ บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการลดลงของราคาการรถยนต์ที่ยึดมาค่อนข้างน้อย ประกอบกับในการอนุมัติสินเชื่อ บริษัทฯ มีนโยบายให้สินเชื่อในมูลค่าที่ใกล้เคียงหรือต่ำกว่าราคากลางของรถยนต์ซึ่งอ้างอิงราคากลางของผู้ประกอบการรายใหญ่ และยังเพิ่มเงินดาวน์เพื่อช่วยลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นหากลูกหนี้ผิดนัดชำระหนี้ ณ 31 มีนาคม 2555 ยังไม่มีลูกหนี้รายใดค้างชำระค่างวดสะสมตั้งแต่ 3 งวดขึ้นไป จนทำให้บริษัทฯ ต้องดำเนินการบอกเลิกสัญญาหรือยึดรถยนต์คืนมาเพื่อขายทอดตลาด

ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว และมีแผนที่จะหาแหล่งเงินทุนที่มีอัตราดอกเบี้ยคงที่และระยะเวลากู้ยืมที่ยาวขึ้นให้สอดคล้องกับลักษณะการให้สินเชื่อเช่าซื้อ นอกจากนี้ บริษัทฯ จะนำเงินเพิ่มทุนส่วนหนึ่งในครั้งนี้มาเป็นแหล่งเงินทุนในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์

ความเสี่ยงจากนโยบายของรัฐบาล ถึงแม้ว่านโยบายให้สิทธิประโยชน์จะเกิดขึ้นไม่บ่อยนักและให้สิทธิประโยชน์เพียงระยะเวลาหนึ่ง บริษัทฯ ได้ทำการศึกษาข้อจำกัด ตรวจสอบและติดตามข้อมูลที่เกี่ยวข้องอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สามารถกำหนดแผนทางการตลาดและเตรียมความพร้อมในการรับมือต่อนโยบายของภาครัฐที่เปลี่ยนแปลงไปได้อย่างเหมาะสม

ความเสี่ยงจากอุทกภัย ถึงแม้ว่ามหาอุทกภัยจะเกิดขึ้นไม่บ่อยนัก บริษัทฯ ก็มีนโยบายการตรวจสอบและพิจารณารถยนต์ก่อนอนุมัติให้สินเชื่ออย่างเข้มงวด เพื่อให้มั่นใจว่ารถยนต์ที่ให้เช่าซื้อ มีคุณภาพสมราคา โดยทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญในการประเมินราคาและตรวจสอบสภาพรถยนต์ใช้แล้วโดยเฉพาะ ประกอบกับบริษัทฯ มีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ประกอบการเดินที่รถยนต์ซึ่งสามารถช่วยคัดกรองหรือตรวจสอบคุณภาพรถยนต์ให้บริษัทฯ ได้ในระดับหนึ่ง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้แนะนำให้ลูกค้าจัดทำประกันภัยรถยนต์เพื่อครอบคลุมความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตอีกด้วย

### ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน เจมาร์ทผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 75 ของทุนชำระแล้วทั้งหมด ภายหลังการเพิ่มทุนและเสนอขายให้แก่ประชาชนในครั้งนี้ ส่งผลให้เจมาร์ทมีอำนาจในการควบคุม มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ และสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งเป็นกรรมการอิสระ 3 ท่าน จากกรรมการบริษัทฯ ทั้งหมด 7 ท่าน ซึ่งเป็นการช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและความโปร่งใสในการบริหารจัดการ มีการถ่วงดุลอำนาจของคณะกรรมการ และเป็นตัวแทนของผู้ถือหุ้นรายย่อยในการตรวจสอบการบริหารจัดการของคณะผู้บริหาร และได้ว่าจ้างผู้ตรวจสอบระบบควบคุมภายในซึ่งเป็นบุคคลภายนอกและมีความเป็นอิสระเพื่อทำการตรวจสอบ ดูแลระบบการควบคุมภายใน และตรวจสอบการดำเนินงานของฝ่ายบริหารเพื่อให้เกิดความ

โปร่งใส โดยปฏิบัติงานเป็นอิสระและให้ความเห็นต่อคณะกรรมการตรวจสอบ นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัท ยังได้คำนึงถึงความสำคัญของนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยจะปฏิบัติตามแนวทางการกำกับดูแลกิจการที่ดีอย่างเคร่งครัด จึงมั่นใจได้ว่าผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียกับบริษัทฯ จะได้รับการปฏิบัติอย่างเป็นธรรมและเท่าเทียมกัน

**ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ถือหุ้นรายใหญ่** หากบริษัทฯ ไม่ได้รับบริการหรือความช่วยเหลือทางการเงินจากเจมาร์ท อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินการ ฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้คำนึงถึงความเสี่ยงดังกล่าว ประกอบกับธุรกิจของบริษัทฯ มีขนาดใหญ่ขึ้นอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ จึงมีนโยบายในการว่าจ้างพนักงานประจำเพื่อดำเนินงานดังกล่าวเองตั้งแต่ 1 พฤษภาคม 2555 เป็นต้นไป สำหรับการพึ่งพิงทางการเงิน บริษัทฯ คาดว่าจะลดน้อยลงหรือไม่เกิดขึ้นอีก หากบริษัทฯ เสนอขายหุ้นต่อประชาชนและการนำหุ้นเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ แล้วเสร็จ และบริษัทฯ สามารถบริหารสภาพคล่องในการดำเนินงานหรือระดมทุนในรูปแบบอื่นๆ ได้อย่างเพียงพอต่อความต้องการทางการเงินของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม หากจะมีการรับความช่วยเหลือทางการเงินจากบริษัทใหญ่ในอนาคต ก็จะเป็นการให้ความช่วยเหลือตามสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ และเพื่อประโยชน์ของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นทุกรายเป็นหลัก

**ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารและบุคลากร** บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงการพึ่งพิงดังกล่าว จึงได้มีการกระจายอำนาจการบริหารงานด้านต่างๆ สู่บุคคลอื่นเพิ่มมากขึ้น เพื่อลดการพึ่งพิงการตัดสินใจของประธานเจ้าหน้าที่บริหารมากเกินไป มีการวางระบบและขั้นตอนการทำงานที่ชัดเจน และสร้างทีมงานที่มีศักยภาพในการบริหารงานและดำเนินงาน เพื่อให้บริษัทฯ สามารถดำเนินการต่อไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ

#### ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

**ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ อยู่ระหว่างการยื่นคำขออนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์”)** บริษัทฯ ก็ยังคงมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้หุ้นของบริษัทฯ เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ดังนั้นผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ในตลาดรอง และอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการจำหน่ายหลักทรัพย์ได้ตามราคาที่ต้องการแล้ว หากหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้

**ความเสี่ยงจากการลดลงของส่วนแบ่งกำไรหรือสิทธิในการออกเสียงของผู้ถือหุ้นสามัญของเจมาร์ทจากการนำบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ** เพื่อเป็นการชดเชยการลดลงของส่วนแบ่งกำไร และสิทธิในการออกเสียงในบริษัทฯ ของเจมาร์ท ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2555 ของบริษัทฯ เมื่อวันที่ 12 เมษายน 2555 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนรวมไม่เกิน 45,000,000 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนไม่เกินร้อยละ 60 ของจำนวนหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่จะเสนอขายในครั้งนี้อย่างผู้ถือหุ้นทุกรายของเจมาร์ทตามสัดส่วนการถือหุ้น เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นของเจมาร์ทสามารถใช้สิทธิในการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าว เพื่อลดผลกระทบจากการลดลงในส่วนแบ่งกำไรหรือการออกเสียงของผู้ถือหุ้นเดิม ทั้งนี้ ราคาที่จะทำการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นของเจมาร์ทตามสัดส่วนการถือหุ้น จะเป็นราคาเดียวกับที่เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชน

(รายละเอียดเพิ่มเติมแสดงในส่วนที่ 2 หัวข้อ 2.1 ปัจจัยความเสี่ยง)

## สรุปภาพรวมผลการดำเนินงาน

ภาพรวมการดำเนินงานในปี 2552 - 2554 ความสามารถในการทำกำไรอยู่ในระดับที่ดีและเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เห็นได้จากกำไรสุทธิของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจาก 20.00 ล้านบาท ในปี 2552 เป็น 66.94 ล้านบาท ในปี 2554 หรือคิดเป็นอัตรากำไรเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 82.94 ต่อปี ในขณะที่อัตรากำไรสุทธิก็เพิ่มสูงขึ้นจากร้อยละ 12.66 ในปี 2552 เป็นร้อยละ 20.67 ในปี 2554 สาเหตุหลักมาจากรายได้ที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องจาก 157.99 ล้านบาท ในปี 2552 เป็น 201.71 ล้านบาท และ 323.83 ล้านบาท ในปี 2554 หรือคิดเป็นอัตรากำไรเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 43.17 ต่อปี โดยเฉพาะรายได้จากธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพซึ่งบริษัทฯ ลงทุนซื้อหนี้มาบริหารอย่างต่อเนื่องและสามารถติดตามและเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้ได้มากขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ด้วยระบบการจัดเก็บหนี้ที่มีประสิทธิภาพ อัตรากำไรขั้นต้นของธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพที่สูงกว่าธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้ (อัตรากำไรขั้นต้นของธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพอยู่ที่ประมาณร้อยละ 41 - 56 ต่อปี ในขณะที่อัตรากำไรขั้นต้นของธุรกิจบริการติดตามเร่งรัดหนี้อยู่ที่ประมาณร้อยละ 37 - 41 ต่อปี) และความสามารถในการเก็บหนี้ได้เพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้บริษัทฯ สำรองหนี้สงสัยจะสูญสำหรับเงินลงทุนในลูกหนี้ลดลง

สำหรับไตรมาส 1 ปี 2555 กำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยสาเหตุหลักเกิดจากอัตรากำไรเงินได้นิติบุคคลที่ปรับตัวลดลงจากร้อยละ 30.00 เป็นร้อยละ 23.00

### ธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้

ในช่วงปี 2552 - 2553 ธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้จัดเป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ คิดเป็นประมาณร้อยละ 63 - 65 ของรายได้รวม แต่ในช่วงปี 2554 และไตรมาส 1 ปี 2555 บริษัทฯ มีการลงทุนซื้อหนี้เข้ามาบริหารเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก ส่งผลให้รายได้จากธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ในขณะที่รายได้จากธุรกิจบริการติดตามเร่งรัดหนี้ลดลงเล็กน้อย ส่งผลให้สัดส่วนรายได้จากธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้ลดลงเหลือเพียงประมาณร้อยละ 32 - 33 ของรายได้รวม

ต้นทุนหลักของธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้ ประกอบด้วย เงินเดือน ค่าแรงและผลประโยชน์อื่นของพนักงาน ค่าใช้จ่ายในการติดตามหนี้ ค่าใช้จ่ายทางกฎหมาย และค่าใช้จ่ายอื่นๆที่เกี่ยวข้อง คิดเป็นประมาณร้อยละ 60 - 63 ของรายได้จากธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้ ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ระดับประมาณร้อยละ 37 - 41 ของรายได้จากธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้

### ธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ

ในช่วงปี 2552 - 2553 ธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพจัดเป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ อันดับสองรองจากธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้ หรือคิดเป็นประมาณร้อยละ 34 - 37 ของรายได้รวม แต่ในช่วงปี 2554 และไตรมาส 1 ปี 2555 บริษัทฯ มีการลงทุนซื้อหนี้เข้ามาบริหารเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมากจากเงินลงทุนในลูกหนี้ 122 ล้านบาทในปี 2553 เป็น 384 ล้านบาทในปี 2554 ส่งผลให้ในปี 2554 และไตรมาส 1 ปี 2555 รายได้จากธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ จนกลายเป็นรายได้หลักของบริษัทฯ คิดเป็นประมาณร้อยละ 66 - 67 ของรายได้รวม

ต้นทุนหลักของธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ ได้แก่ เงินเดือน ค่าแรงและผลประโยชน์อื่นของพนักงาน ค่าใช้จ่ายในการติดตามเร่งรัดหนี้ส่วนใหญ่เป็นค่าใช้จ่ายที่บริษัทฯ จ่ายให้แก่บริษัทที่รับผิดชอบหนี้ให้แก่บริษัทฯ (Outsource) ค่าใช้จ่ายทางกฎหมาย และค่าใช้จ่ายอื่นๆที่เกี่ยวข้อง คิดเป็นประมาณร้อยละ 44 - 59 ของรายได้จากธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ระดับประมาณร้อยละ 41 - 56 ของรายได้จากธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ

### ธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์

ธุรกิจบริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์จัดเป็นธุรกิจใหม่ของบริษัทฯ ซึ่งเริ่มดำเนินการในไตรมาส 4 ปี 2554 แต่ยังมีรายได้ไม่มากนัก หรือคิดเป็นประมาณร้อยละ 1 ของรายได้รวม รายได้จากธุรกิจบริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ทั้งหมดมาจากดอกเบี้ยตามสัญญาเช่าซื้อรถยนต์ โดยมีต้นทุนหลัก ได้แก่ เงินเดือน ค่าแรงและผลประโยชน์อื่นของพนักงาน และค่าใช้จ่ายอื่นๆที่เกี่ยวข้อง คิดเป็นประมาณร้อยละ 76 - 95 ของรายได้จากธุรกิจบริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ระดับประมาณร้อยละ 4 - 24 ของรายได้จากธุรกิจบริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ ทั้งนี้ ในไตรมาส 1 ของปี 2555 บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มสูงขึ้นเนื่องจากในปี 2554 บริษัทฯ เพิ่งเริ่มดำเนินการ รายได้ที่ได้รับอาจมีมูลค่าน้อยและยังไม่ครอบคลุมรายจ่ายคงที่ เช่น ค่าจ้างพนักงาน เป็นต้น ในขณะที่ไตรมาส 1 ปี 2555 รายได้ของบริษัทฯ เติบโตอย่างมีนัยสำคัญ และครอบคลุมรายจ่ายคงที่ไว้ทั้งหมด



**กำไรจากการดำเนินงานและกำไรสุทธิ**

โครงสร้างกำไร	ตรวจสอบ						สอบทาน			
	ปี 2552		ปี 2553		ปี 2554		3 เดือนแรก ปี 2554		3 เดือนแรก ปี 2555	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการดำเนินงาน <sup>1/</sup>	157.17	100.00	201.23	100.00	323.53	100.00	90.74	100.00	84.56	100.00
กำไรจากการดำเนินงาน <sup>2/</sup>	25.24	16.06	46.15	22.93	113.10	34.96	27.32	30.11	28.42	33.62
รายได้รวม	157.99	100.00	201.71	100.00	323.83	100.00	90.79	100.00	84.69	100.00
กำไรสุทธิ	20.00	12.66	41.28	20.47	66.94	20.67	14.26	15.71	20.51	24.22
จำนวนหุ้น (ล้านหุ้น)	0.40		0.53		1.01		0.80		1.20	
กำไรสุทธิต่อหุ้น (บาท)	50.00		77.41		66.38		17.82		17.09	
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น(บาท)	100.00		100.00		100.00		100.00		100.00	

หมายเหตุ: <sup>1/</sup> รายได้จากการดำเนินงาน คือรายได้หลักของบริษัท

<sup>2/</sup> กำไรจากการดำเนินงาน คำนวณจากกำไรก่อนดอกเบี้ยจ่ายและภาษีเงินได้ ไม่นับรวมรายได้อื่นๆ

ในปี 2552 – 2554 บริษัท มีความสามารถในการทำกำไรอยู่ในระดับที่ดีและเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังจะเห็นได้จากกำไรจากการดำเนินงาน กำไรสุทธิและอัตรากำไรจากการดำเนินงาน และอัตรากำไรสุทธิของบริษัท ที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่องอย่างมีนัยสำคัญ อันเกิดจากรายได้จากธุรกิจบริการหนี้ต่อคุณภาพที่เพิ่มมากขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ และอัตรากำไรขั้นต้นของธุรกิจดังกล่าวสูงกว่าธุรกิจบริการติดตามเร่งรัดหนี้ และความสามารถในการเก็บหนี้ได้เพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้บริษัท สำรองหนี้สงสัยจะสูญสำหรับเงินลงทุนในลูกหนี้ลดลง

ในปี 2552 – ไตรมาส 1 ปี 2555 บริษัท มีการเพิ่มทุนอย่างต่อเนื่องเพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจบริการหนี้ต่อคุณภาพ และธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ ส่งผลให้กำไรสุทธิต่อหุ้นในปี 2554 และไตรมาส 1 ปี 2555 ปรับตัวลดลง เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

(รายละเอียดเพิ่มเติมแสดงในส่วนที่ 2 หัวข้อ 2.12 ฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงาน)

**สรุปฐานะการเงิน**
**สินทรัพย์**

สินทรัพย์หลักของบริษัท ณ สิ้นปี 2552 – สิ้นไตรมาส 1 ปี 2555 ประกอบด้วย เงินลงทุนในลูกหนี้-สุทธิ คิดเป็นประมาณร้อยละ 70 – 84 ของสินทรัพย์รวม รองลงมาได้แก่ รายได้ค้างรับ คิดเป็นประมาณร้อยละ 2 – 8 ลูกหนี้การค้าคิดเป็นประมาณร้อยละ 2 – 5 เครื่องตกแต่งสำนักงานและอุปกรณ์ และโปรแกรมคอมพิวเตอร์ – สุทธิ คิดเป็นประมาณร้อยละ 1 – 5 และลูกหนี้จากการให้บริการเช่าซื้อ คิดเป็นประมาณร้อยละ 0 – 5 ของสินทรัพย์รวม โดยสินทรัพย์รวมของบริษัท เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจาก 162.98 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2552 เป็น 762.23 ล้านบาท ณ สิ้นไตรมาส 1 ปี 2555 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 98.50 ต่อปี โดยสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของเงินลงทุนในลูกหนี้ ซึ่งบริษัท มีการลงทุนในลูกหนี้ต่อคุณภาพเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจาก บริษัทฯ เล็งเห็นถึงศักยภาพการทำกำไรของธุรกิจบริการหนี้ต่อคุณภาพ ส่งผลให้มูลค่าเงินลงทุนในลูกหนี้ของบริษัท เพิ่มขึ้นจาก 118.24 ล้านบาท จากมูลค่าเดิมจำนวนที่ 3,758 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2552 เป็น 644.53 ล้านบาท จากมูลค่าเดิมจำนวนที่ 18,666 ล้านบาท ณ สิ้นไตรมาส 1 ปี 2555 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 103.88 ต่อปี และเมื่อหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ จะพบว่าเงินลงทุนในลูกหนี้-สุทธิเพิ่มขึ้นจาก 113.28 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2552 เป็น 642.96 ล้านบาท ณ สิ้นไตรมาส 1 ปี 2555 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 116.33 ต่อปี

เงินลงทุนในลูกหนี้	หน่วย	ตรวจสอบ			สอบทาน
		31 ธ.ค. 2552	31 ธ.ค. 2553	31 ธ.ค. 2554	31 มี.ค. 2555
มูลค่าเดิมจำนวนคงเหลือ ณ สิ้นงวด	ล้านบาท	3,758	4,137	12,342	18,666
เงินลงทุนในลูกหนี้	ล้านบาท	118.24	234.86	360.63	644.53
หัก ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	ล้านบาท	(4.96)	(3.02)	(1.36)	(1.57)
เงินลงทุนในลูกหนี้-สุทธิ	ล้านบาท	113.28	231.85	359.27	642.96

## หนี้สิน

หนี้สินหลักของบริษัท ณ สิ้นปี 2552 – สิ้นไตรมาส 1 ปี 2555 ประกอบด้วย หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย คิดเป็นประมาณร้อยละ 58 – 93 ของหนี้สินรวม รองลงมาได้แก่ เจ้าหนี้การค้า คิดเป็นประมาณร้อยละ 0 – 33 ของหนี้สินรวม โดยหนี้สินรวมของบริษัท เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจาก 73.93 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2552 เป็น 556.10 ล้านบาท ณ สิ้นไตรมาส 1 ปี 2555 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 145.18 ต่อปี โดยสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของเงินกู้ยืมเพื่อนำไปลงทุนซื้อลูกหนี้มาบริหาร

หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยของบริษัท ประกอบด้วย เงินกู้ยืมระยะสั้น และหนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงินและสัญญาเช่าซื้อ โดย ณ สิ้นปี 2552 – สิ้นไตรมาส 1 ปี 2555 หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยของบริษัท เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจาก 59.00 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2552 เป็น 320.37 ล้านบาท ณ สิ้นไตรมาส 1 ปี 2555 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 112.12 ต่อปี หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยเกือบทั้งหมดของบริษัท เป็นเงินกู้ยืมระยะสั้นทั้งจากสถาบันการเงินและจากเจมาร์ท และส่วนที่เหลือเป็นหนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงินและสัญญาเช่าซื้อ โดยมีอัตราดอกเบี้ยอยู่ระหว่างร้อยละ 2.80 – 4.60 ขึ้นกับสภาวะดอกเบี้ยในแต่ละปี

## ส่วนของผู้ถือหุ้น

ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญจาก 89.04 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2552 เป็น 206.13 ล้านบาท ณ สิ้นไตรมาส 1 ปี 2555 โดยสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มทุนชำระแล้ว เพื่อเป็นแหล่งเงินทุนที่สำคัญในการเติบโตของบริษัท และการเพิ่มขึ้นของกำไรสุทธิในแต่ละปี ณ วันที่ 14 พฤษภาคม 2555 บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 120 ล้านบาทเป็น 300 ล้านบาท และเพิ่มทุนชำระแล้วจากผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 105 ล้านบาท ส่งผลให้บริษัทฯ มีทุนชำระแล้วเท่ากับ 225 ล้านบาท

หากพิจารณามูลค่าตามบัญชีต่อหุ้น (Fully Diluted Book Value per share) จะพบว่า มูลค่าตามบัญชีต่อหุ้นปรับลดและปรับมูลค่าที่ตราไว้ ซึ่งคำนวณจากหุ้นสามัญหลังเสนอขายเพิ่มทุนแก่ประชาชนและผู้ถือหุ้นเจมาร์ทในครั้งนี้ จำนวน 75 ล้านหุ้น และมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ณ สิ้นปี 2554 เท่ากับ 0.62 บาทต่อหุ้น และ ณ สิ้นไตรมาส 1 ปี 2555 เท่ากับ 0.69 บาทต่อหุ้น

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นอย่างต่อเนื่องเป็นประจำทุกปี โดยมีนโยบายการจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคลของงบการเงินรวมและหลังหักสำรองตามกฎหมาย (รายละเอียดนโยบายการจ่ายเงินปันผลเพิ่มเติม กล่าวในส่วนที่ 2 หัวข้อ 8.3 นโยบายการจ่ายเงินปันผล) โดยในปี 2552 – 2554 บริษัทฯ จ่ายเงินปันผลในอัตราที่สูงประมาณร้อยละ 75 – 145 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษี หรือคิดเป็นเงินปันผลจ่ายประจำปี เท่ากับ 15.00 ล้านบาท 60.00 ล้านบาท และ 50.00 ล้านบาท ตามลำดับ (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) หรือคิดเป็นเงินปันผลต่อหุ้นเท่ากับ 3.75 บาทต่อหุ้น 12.50 บาทต่อหุ้น และ 4.50 บาทต่อหุ้น ตามลำดับ (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท)

## สภาพคล่อง

บริษัทฯ มีสภาพคล่องอยู่ในระดับต่ำ ดังจะเห็นได้จากอัตราส่วนสภาพคล่องและอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว ปี 2552 - ไตรมาส 1 ปี 2555 ต่ำกว่า 1 เท่า โดยบริษัทฯ มีอัตราส่วนดังกล่าวลดต่ำลงเรื่อยๆ เนื่องจาก บริษัทฯ มีการกู้ยืมเงินระยะสั้นเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญเพื่อนำไปลงทุนในซื้อลูกหนี้ด้วยคุณภาพ ซึ่งเป็นสินทรัพย์ระยะยาวมาบริหาร โดยเฉพาะในไตรมาส 1 ปี 2555 บริษัทฯ มีรายการลูกหนี้การค้าจำนวน 16.92 ล้านบาท และเจ้าหนี้การค้าจำนวน 154.99 ล้านบาท อันเกิดจากการลงทุนซื้อหนี้ด้วยคุณภาพจากบริษัทที่เกี่ยวข้องกันมาบริหารตามที่กล่าวต่อไปในหัวข้อลูกหนี้การค้าและเจ้าหนี้การค้าในส่วนที่ 2 หัวข้อ 12.2.3 การวิเคราะห์ฐานะทางการเงิน

อย่างไรก็ดี ในแต่ละปี บริษัทฯ มีการประเมินความสามารถในการเก็บหนี้จากเงินลงทุนในลูกหนี้ ดังเช่น ในปี 2554 และไตรมาส 1 ปี 2555 บริษัทฯ คาดว่า ภายใน 1 ปีข้างหน้าจะได้รับชำระเงินประมาณ 268.25 ล้านบาท และ 394.10 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งโดยปกติธุรกิจบริหารหนี้ของบริษัทฯ หากเป็นกลุ่มหนี้ขนาดเล็ก (ขนาดมูลหนี้เต็มจำนวนต่ำกว่า 100 ล้านบาท) จะสามารถเก็บเงินได้ (คืนทุน) ภายใน 1 – 1.5 ปี และหากเป็นกลุ่มหนี้ขนาดใหญ่ (ขนาดมูลหนี้เต็มจำนวนเกินกว่า 100 ล้านบาท) จะสามารถเก็บเงินได้ ภายใน 1.5 - 3 ปี บริษัทฯ จึงคาดว่า จะไม่มีปัญหาสภาพคล่องในการดำเนินงานของบริษัทฯ

### ความสามารถในการชำระหนี้

ในปี 2552 - ไตรมาส 1 ปี 2555 บริษัทฯ มีความสามารถในการชำระหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (CFO/Debt) ก่อนข้างต่ำอยู่ประมาณ 0.2 – 0.4 เท่า เนื่องจากบริษัทฯ อยู่ระหว่างการขยายการลงทุนในธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพอย่างมีนัยสำคัญ โดยเล็งเห็นว่า ธุรกิจดังกล่าวเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพและให้ผลตอบแทนที่สูง จึงใช้เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินและเจมาร์ทมาเป็นแหล่งเงินทุนหลักในการขยายธุรกิจดังกล่าว ซึ่งการที่บริษัทฯ เลือกที่จะกู้ระยะสั้นแทนการกู้เงินระยะยาว ก็เพื่อบริหารต้นทุนเงินกู้ยืมของบริษัทฯ โดยหนี้สินส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นหนี้ระยะสั้นซึ่งครบกำหนดภายใน 1 ปี ในขณะที่รายได้จากธุรกิจดังกล่าว ต้องใช้ระยะเวลาอย่างน้อย 2 เดือนหลังจากลงทุนจึงจะสามารถเก็บเงินก้อนแรกได้ และใช้เวลาประมาณ 12 – 36 เดือนจึงจะคืนทุนเงินลงทุนดังกล่าวได้ ดังนั้น บริษัทฯ อาจเผชิญปัญหาในการชำระหนี้ อย่างไรก็ดี ในแต่ละปี บริษัทฯ มีการประเมินความสามารถในการเก็บหนี้จากเงินลงทุนในลูกหนี้ภายใน 1 ปีข้างหน้า มีเงินเพิ่มทุนจากการเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 105 ล้านบาทในไตรมาส 2 และเงินเพิ่มทุนจากการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนในครั้งนี ซึ่งน่าจะเพียงพอต่อการชำระหนี้ที่จะครบกำหนดในสิ้นปี 2555 ประกอบกับบริษัทฯ ยังมีความสามารถในการหาเงินกู้เพิ่มเติมทั้งระยะสั้นและระยะยาวเพื่อชำระคืนหนี้ที่ครบกำหนดได้หากเงินเพิ่มทุนไม่พอเพียง

สำหรับความสามารถในการชำระดอกเบี้ยของบริษัทฯ จัดว่าอยู่ในเกณฑ์ดี กล่าวคือ ในปี 2552 - ไตรมาส 1 ปี 2555 อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ยอยู่ที่ระดับเฉลี่ยประมาณ 7 - 9 เท่า โดยในปี 2553 อัตราส่วนดังกล่าวเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญอยู่ที่ระดับ 20.85 เท่า เนื่องจากบริษัทฯ ได้มีการจ่ายคืนเงินกู้ในช่วงต้นปี และกู้เพิ่มในช่วงปลายปี ส่งผลให้ดอกเบี้ยต่ำลงจาก 2.24 ล้านบาท ในปี 2552 เป็น 1.62 ล้านบาท ในปี 2553 ประกอบกับ ผลการดำเนินงานของธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพที่เติบโตดีขึ้น จาก 26.07 ล้านบาท ในปี 2552 เป็น 46.63 ล้านบาท ในปี 2553

(รายละเอียดเพิ่มเติมแสดงในส่วนที่ 2 หัวข้อ 2.12 ฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงาน)

คำเตือน : ผู้ลงทุนควรศึกษาข้อมูลส่วนที่ 2 และส่วนที่ 3 ก่อนการตัดสินใจลงทุน