



ส่วนที่ 1
ข้อมูลสรุป (Executive Summary)



ส่วนที่ 1

ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

บริษัท สหการประมูล จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) จัดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 2 สิงหาคม 2534 ในนามบริษัท สหการประมูล จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 3 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจด้านการประมูลสินค้าประเภทรถยนต์ ภายใต้การบริหารงานเริ่มแรกของนายเทพพิช สีลา ซึ่งเป็นผู้ก่อตั้งและบุกเบิกธุรกิจมาตั้งแต่เริ่มต้น เนื่องจากได้เล็งเห็นโอกาสในการประกอบธุรกิจให้บริการประมูลรถยนต์ ซึ่งในขณะนั้นประเทศไทยยังไม่มีกิจการประมูลธุรกิจดังกล่าวอย่างจริงจัง จึงได้เริ่มทำการศึกษาถึงความต้องการของลูกค้า ตลอดจนแนวทางการประกอบธุรกิจการประมูลสินค้าประเภทรถยนต์จากหลายๆประเทศ เพื่อเป็นอีกทางเลือกหนึ่งของผู้บริโภคคนไทยในการซื้อ/ขายรถยนต์ด้วยราคายุติธรรมและสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย โดยบริษัทถือเป็นบริษัทแห่งแรกในประเทศไทยที่เปิดดำเนินธุรกิจด้านการประมูลรถยนต์ในรูปแบบเปิด (Open Auction) ซึ่งเป็นรูปแบบของการประมูลซึ่งผู้ที่ต้องการเป็นเจ้าของทรัพย์สินใดๆจะต้องแสดงเจตจำนง ด้วยการเสนอราคาต่อสาธารณะ หรือกลุ่มผู้เข้าร่วมประมูล โดยผู้ที่เสนอราคาสุดท้ายสูงที่สุดจะเป็นผู้ที่ชนะการประมูล

ปัจจุบันนอกจากบริษัทให้บริการประมูลรถยนต์เป็นหลักแล้ว บริษัทยังจัดให้มีการบริการประมูลรถจักรยานยนต์ ตลอดจนสินค้าประเภทอื่นๆ ตามความต้องการของลูกค้า เช่น บ้านและที่ดิน หุ่น เฟอร์นิเจอร์ เครื่องใช้ไฟฟ้า และสินค้าเบ็ดเตล็ดมีมือหือ เช่น กระเป๋า นาฬิกา (“สินค้าแบรนด์เนม”) เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย ซึ่งไม่จำกัดแต่เพียงรถยนต์และรถจักรยานยนต์เท่านั้น รวมทั้งเป็นการขยายกลุ่มลูกค้าผู้เข้าร่วมการประมูลให้มีความหลากหลายเพิ่มขึ้น ตลอดจนเสริมภาพลักษณ์ของบริษัทให้มีการประมูลทรัพย์สินทุกประเภทสมกับชื่อ “สหการประมูล” ด้วยระบบการประมูลที่โปร่งใสได้มาตรฐานประกอบกับประสบการณ์อันยาวนาน ทำให้บริษัทได้รับการยอมรับและไว้วางใจจากสถาบันการเงินต่างๆ บริษัทเอกชน และองค์กรของภาครัฐ เช่น องค์กรเพื่อการปฏิรูประบบสถาบันการเงิน(ปรส.) ให้เป็นผู้ดำเนินการบริหารงานประมูลขายทอดตลาดทรัพย์สินทุกประเภท เช่น รถยนต์ อสังหาริมทรัพย์ ทรัพย์สินทั่วไป มาโดยตลอด ทั้งนี้ รายได้จากบริการการประมูลถือเป็นรายได้หลักของบริษัทตลอดระยะเวลา 20 ปีที่ผ่านมา โดยมีสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 90 ของรายได้รวมของบริษัท

ในการประกอบธุรกิจให้บริการด้านการประมูลนั้น บริษัททำหน้าที่เป็นตัวกลางในการให้บริการระหว่างผู้มีความต้องการซื้อทรัพย์สิน และผู้มีความต้องการขายทรัพย์สิน โดยผู้เข้าร่วมประมูลโดยเฉพาะในส่วนของรถยนต์นั้น ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นผู้ค้ารถมือสอง (เดินที่รถ) จะมีความต้องการที่จะมีทรัพย์สินที่หลากหลายให้เลือกในการประมูล ทั้งในเรื่องยี่ห้อ รุ่น ปี และสภาพ ประกอบกับมีจำนวนที่มากเพียงพอจึงจะพอใจให้เดินทางมาร่วมการประมูล ในขณะที่เจ้าของทรัพย์สินจะต้องการบริษัทที่จัดการประมูลที่มีผู้เข้าร่วมประมูลเป็นจำนวนมาก เพื่อเพิ่มโอกาสในการจำหน่ายทรัพย์สินของตนเอง ตลอดจนทำให้เชื่อมั่นได้ว่าราคาที่จบการประมูลนั้น เป็นราคาที่ยุติธรรมผ่านการแข่งขันในการเสนอราคาอย่างสมบูรณ์ ดังนั้นบริษัทที่จัดการการประมูลโดยส่วนใหญ่จึงให้ความสำคัญในการจัดหาทรัพย์สินมาประมูลเป็นหลักเพื่อกระตุ้นให้มีผู้เข้าร่วมทำการประมูล ทำให้แม้ว่าบริษัทจะให้บริการแก่ทั้งผู้เข้าร่วมประมูลและเจ้าของทรัพย์สิน แต่โดยทั่วไปแล้วบริษัทมิได้เรียกเก็บค่าธรรมเนียมในการให้บริการจากเจ้าของทรัพย์สินแต่จะเรียกเก็บค่าบริการจากผู้เข้าร่วมประมูลเป็นหลัก โดยบริษัทคิดค่าบริการจากผู้เข้าร่วมประมูลในอัตราคงที่ต่อจำนวนทรัพย์สิน มิได้ขึ้นกับมูลค่าการประมูลแต่อย่างใด

เจ้าของทรัพย์สินที่บริษัทจัดหามาประมูลนั้น จำแนกได้เป็น 2 กลุ่มหลัก คือ นิติบุคคล และบุคคลทั่วไป ซึ่งสัดส่วนการจัดหาจากเจ้าของทรัพย์สินทั้ง 2 กลุ่มในปี 2555 เท่ากับร้อยละ 77 : 23 สำหรับรถยนต์ และร้อยละ 95 : 5 สำหรับ



รถจักรยานยนต์ ซึ่งนิติบุคคลส่วนใหญ่ที่เป็นเจ้าของทรัพย์สินนั้นจะได้แก่ สถาบันการเงินที่มีการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์และรถจักรยานยนต์ให้แก่บุคคลทั่วไป และมีการผิคนัดชำระหนี้ ในขณะที่เจ้าของทรัพย์สินที่เป็นบุคคลธรรมดา นั้นจะประกอบด้วยพ่อค้ามือสอง ที่ต้องการหมุนเวียนรถในเด็่นที่ของตนเอง และบุคคลรายย่อยทั่วไป ทั้งนี้ด้วยลักษณะของเจ้าของทรัพย์สินที่เป็นสถาบันการเงินและมีการยึดรถยนต์จากทั่วทุกภูมิภาคในประเทศตลอดจนตามเงื่อนไขในสัญญาเช่าซื้อ นั้น ลูกค้าสินเชื่อสามารถเจรจาขอชำระหนี้และรับทรัพย์สินคืนภายในระยะเวลาหนึ่ง ทำให้ยังไม่สามารถนำทรัพย์สินดังกล่าวมาดำเนินการประมูลได้ทันที บริษัทจึงมีการจัดพื้นที่จัดเก็บทรัพย์สินซึ่งเป็นพื้นที่เช่ากระจายอยู่ 24 แห่งทั่วประเทศ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า

ในส่วนของการจัดการประมูลนั้น บริษัทมีสถานที่ประมูลใน 2 ลักษณะ คือ สถานที่จัดประมูลประจำ 3 แห่งในพื้นที่กรุงเทพและปริมณฑล และสถานที่จัดประมูลสัญจร ซึ่งทำการประมูลในพื้นที่ต่างจังหวัดเป็นครั้งคราว โดยในปี 2555 บริษัทมีการจัดการประมูลประจำสำหรับรถยนต์จำนวน 197 ครั้ง และการประมูลสัญจรจำนวน 98 ครั้ง โดยรูปแบบของการประมูลจะประกอบด้วย 2 ลักษณะ คือ การประมูลแบบยกป้ายในสถานที่ประมูล และการประมูลผ่านระบบ E-Auction ซึ่งผู้เข้าประมูลสามารถทำการประมูลในลักษณะ Real Time ผ่านระบบอินเทอร์เน็ตได้ โดยเมื่อสิ้นสุดการประมูลโดยทั่วไปแล้วผู้ชนะการประมูลจะต้องทำการจ่ายชำระค่าทรัพย์สินเป็นมูลค่าขั้นต่ำ และทำการชำระในส่วนที่เหลือภายในระยะเวลาที่กำหนดจึงจะสามารถนำทรัพย์สินออกจากบริษัทได้ และเมื่อบริษัทได้รับชำระเงินค่าทรัพย์สินจากผู้เข้าร่วมประมูลแล้ว บริษัทจะทำการนำส่งให้แก่เจ้าของทรัพย์สินในลำดับต่อไป

ปัจจุบัน ผู้ประกอบการให้บริการจัดการการประมูลในลักษณะใกล้เคียงกันกับบริษัทนั้น มี 4 ราย ได้แก่ บริษัท แมนไฮม์ เอเชีย แปซิฟิก จำกัด บริษัท แอปเพิล ออโต้ ออกชั่น (ไทยแลนด์) จำกัด บริษัท อัลลายแอนซ์ ออโต้ ออกชั่น จำกัด และ บริษัท สากการประมูล จำกัด ซึ่งเมื่อพิจารณาจากข้อมูลทางการเงินในส่วนของรายได้ และผลการดำเนินงานปี 2554 นั้น บริษัทถือได้ว่าเป็นผู้นำในการประกอบธุรกิจการให้บริการจัดการการประมูล โดยกลยุทธ์หลักในการประกอบธุรกิจของบริษัทที่ทำให้บริษัทประสบความสำเร็จอย่างต่อเนื่อง สามารถสรุปได้ดังนี้

1) กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

บริษัทมีนโยบายการกำหนดราคาโดยคำนึงถึงการแข่งขัน การกำหนดค่าบริการของคู่แข่ง และสถานะตลาดเป็นหลัก ทั้งนี้ ที่ผ่านมามีบริษัทมีการใช้นโยบายด้านราคาเพื่อสร้างอุปทานรถยนต์ให้เข้าสู่ตลาดประมูลมากขึ้น อาทิเช่น การยกเว้นการเก็บค่าคอมมิชชั่นจากผู้ขาย เป็นต้น อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่มีนโยบายในการแข่งขันด้านราคาโดยตัดราคาแข่งกับผู้ประกอบการรายอื่น หากแต่จะเน้นคุณภาพด้านการบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป็นสำคัญ

2) กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ (Products & Services)

บริษัทมีนโยบายหลักในการให้ความสำคัญกับมาตรฐานการบริการเพื่อให้การบริการที่ดีที่สุดแก่ลูกค้า ทั้งในช่วงก่อน ระหว่าง และหลังการประมูล เช่น จัดเตรียมพื้นที่จอดรถเพื่อเข้ารับการประมูลที่สำนักงานใหญ่ ซึ่งสามารถรองรับรถที่เข้าทำการประมูลได้ครั้งละกว่า 1,000 คันตลอดจนจัดการประมูลสัญจรในต่างจังหวัดทั่วภูมิภาคบนทำเลที่สะดวกต่อการเดินทางของผู้ที่เข้าทำการประมูล, มีเจ้าหน้าที่และทีมงานมืออาชีพที่ชำนาญงานนับ 20 ปี คอยให้บริการประเมินราคารถยนต์อย่างยุติธรรม พร้อมดำเนินการประมูลขายให้ลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพที่สุด, จัดทำประกันอัคคีภัยและวินาศภัยกับบริษัทประกันภัย และมีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยในพื้นที่ตลอด 24 ชั่วโมง พร้อมทั้งการบันทึกด้วยกล้องวงจรปิดตลอด 24 ชั่วโมง รวมถึงมีทีมงานตรวจสอบระบบการทำงาน โดยตลอดเป็นต้น



3) กลยุทธ์ด้านการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย (Place)

บริษัทกำหนดสถานที่การประมูลให้ครอบคลุมทั่วทั้งภูมิภาคของประเทศไทย โดยปัจจุบันบริษัทมีสถานที่ทำการประมูล 14 แห่ง ซึ่งมีการกระจายสถานที่การประมูลไปยังพื้นที่ต่างๆ นั้น เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า และเพื่อ การประชาสัมพันธ์ให้บุคคลในแต่ละภูมิภาครู้จักสหการประมูลเพิ่มขึ้น รวมทั้งลดค่าใช้จ่ายในการเคลื่อนย้ายทรัพย์สิน โดย ในการทำการประมูลนั้น ปัจจุบันบริษัทมีการทำการประมูลใน 2 ลักษณะ คือ การยกป้ายในสถานที่ประมูล และการประมูล ในระบบ E-Auction ซึ่งเป็นการเพิ่มช่องทางการจำหน่าย และอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้เข้าร่วมประมูล ตลอดจนเป็นการ สร้างภาพลักษณ์และการปรับปรุงการดำเนินการของบริษัทให้รองรับกับการเปิดเขตการค้าเสรีอาเซียนในอนาคต

4) กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย

บริษัทกำหนดนโยบายทางการตลาดโดยคำนึงถึงความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าในระยะยาวเป็นสำคัญเพื่อ รักษาฐานลูกค้าเดิมไว้ให้คงอยู่กับบริษัท และพยายามเพิ่มฐานลูกค้าใหม่เพื่อขยายส่วนแบ่งทางการตลาด โดยกลยุทธ์การตลาด ที่ใช้ คือ การรักษาฐานลูกค้าเดิมด้วยคุณภาพและการบริการที่ประทับใจ ในขณะที่การตลาดในเชิงรุกจะเน้นการแสวงหา ลูกค้านักลงทุนรายใหม่ด้วยวิธีการต่างๆ

5) กลยุทธ์การสร้างความน่าเชื่อถือ

เนื่องจากสินค้าส่วนใหญ่ที่เข้าร่วมประมูลเป็นสินค้ามือสอง ลูกค้าจึงอาจขาดความเชื่อมั่นในคุณภาพของ สินค้าและไม่สามารถทราบถึงลักษณะที่แท้จริงของสินค้า ดังนั้นความไว้วางใจและความน่าเชื่อถือของระบบการตรวจสอบ สินค้าที่เข้าประมูลจะถูกนำมาเป็นปัจจัยในการเลือกพิจารณา บริษัทจึงทำการว่าจ้างหน่วยงานเอกชนเพื่อให้บริการประเมิน และตรวจสอบสภาพรถยนต์ทุกคัน โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายแก่ผู้เข้าร่วมประมูลก่อนเข้าร่วมประมูลสำหรับการประมูลในเขต กรุงเทพฯและปริมณฑล เพื่อให้ผู้เข้าร่วมประมูลสินค้าเกิดความมั่นใจในคุณภาพของสินค้าและบริการของบริษัท และ หาก สินค้าที่ผู้ประมูลได้รับไป เกิดความเสียหายหรือชำรุดไม่ตรงตามใบตรวจสภาพและผู้ซื้อได้แจ้งแก่บริษัทภายใน 24 ชั่วโมง บริษัทจะช่วยประสานงานเพื่อซ่อมแซมรถยนต์ให้อยู่ในสภาพที่แจ้งไว้ในใบตรวจสภาพหรือชดเชยค่าเสียหายกับรถยนต์ โดยหน่วยงานเอกชนที่ให้บริการตรวจสภาพจะเป็นผู้รับผิดชอบต่อความเสียหายให้แก่ผู้ซื้อรถยนต์

6) กลยุทธ์การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อพันธมิตรทางธุรกิจ

เนื่องจากปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อความสำเร็จทางธุรกิจของบริษัท คือ การหาอุปทานรถยนต์มือสองเข้าสู่ตลาด การประมูล ดังนั้น บริษัทจึงดำเนินกลยุทธ์ในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มสถาบันการเงิน และกลุ่มผู้ค้ารถยนต์ ซึ่งถือเป็นพันธมิตรหลักทางธุรกิจ เพื่อให้เกิดการสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของบริษัท อาทิเช่น การแนะนำลูกค้า การร่วมกันจัด กิจกรรมการส่งเสริมการขาย เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทได้พัฒนาการจัดระบบงานภายในเพื่อทำให้ผู้ขายสามารถรับเงินค่า ขายสินค้าตามกำหนดเวลา เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับสถาบันการเงิน และผู้ค้ารถยนต์ เพื่อให้ได้รับเงินตรงตามกรอบ ระยะเวลาเพื่อให้เกิดความประทับใจในการให้บริการ



ในส่วนของ ความเสี่ยงหลักในการประกอบธุรกิจที่นักลงทุนควรรับทราบประกอบการพิจารณาตัดสินใจลงทุนนั้น ประกอบด้วย

- ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงเจ้าของทรัพย์สินเพื่อนำทรัพย์สินมาทำการประมุล

ทรัพย์สินหลักที่บริษัทให้บริการในการประมุล ได้แก่ รถยนต์และรถจักรยานยนต์ โดยในปี 2555 บริษัทมีการจัดการรถยนต์และรถจักรยานยนต์ส่วนใหญ่ผ่านเจ้าของทรัพย์สินที่เป็นนิติบุคคลในสัดส่วนประมาณร้อยละ 77 และร้อยละ 95 ของทรัพย์สินที่นำเข้ามาประมุลและประมุลจบ ตามลำดับ และเจ้าของทรัพย์สินที่นำมาประมุล 3 รายแรกมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 55 ของการจัดการทรัพย์สินของบริษัท ในปี 2555 โดยมีบริษัทลิสซิ่งรายหนึ่งเป็นเจ้าของทรัพย์สินที่บริษัททำการประมุลในสัดส่วนประมาณร้อยละ 33 ของการจัดการทรัพย์สินของบริษัท จึงทำให้บริษัทอาจมีความเสี่ยงในกรณีที่เจ้าของทรัพย์สินเข้ามาดำเนินธุรกิจจัดการประมุลด้วยตนเอง หรือนำทรัพย์สินไปทำการประมุลที่บริษัทอื่น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการค้าดำเนินธุรกิจของบริษัทได้

ทั้งนี้ โอกาสที่จะเกิดเหตุการณ์ดังกล่าวอาจมีไม่สูงมากนัก เนื่องจากสถาบันการเงินที่เป็นลูกค้าหลักของบริษัทนั้น มีนโยบายมุ่งเน้นในการประกอบธุรกิจหลักของตนเอง และต้องการความโปร่งใสในการทำการประมุล โดยหากสถาบันการเงินดังกล่าวหันมาดำเนินธุรกิจประมุลรถภายหลังจากยึดรถแล้ว จะมีสถานะเป็นผู้ยึดรถและผู้ประมุลขายพร้อมกัน ดังนั้น อาจก่อให้เกิดข้อพิพาทจากการฟ้องร้องของลูกค้าที่ถูกยึดรถ สำหรับความเสี่ยงในการที่สถาบันการเงินดังกล่าวจะนำทรัพย์สินไปทำการประมุลที่บริษัทอื่นนั้น บริษัทเชื่อมั่นว่าความได้เปรียบจากประสบการณ์ด้านการจัดการประมุลของบริษัทที่สั่งสมมากกว่า 20 ปี และการให้บริการที่ดี ทำให้บริษัทมีฐานลูกค้าที่ให้ความไว้วางใจและใช้บริการกับบริษัทมาอย่างต่อเนื่องจำนวนมาก รวมถึงการให้บริการโดยเน้นคุณภาพและสร้างความน่าเชื่อถือ จึงก่อให้เกิดความเชื่อถือในระบบการบริหารจัดการของบริษัท ซึ่งจะเป็นอุปสรรคต่อการเข้ามาของกลุ่มแข่งรายใหม่ที่ต้องอาศัยระยะเวลาในการการพัฒนาเพื่อให้เกิดความทัดเทียมในการดำเนินธุรกิจกับบริษัทซึ่งเป็นผู้ประกอบการรายเดิม

นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายในการลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยเพิ่มสัดส่วนการจัดการรถยนต์และรถจักรยานยนต์จากแหล่งอื่นๆ เพิ่มขึ้น ดังจะเห็นได้จากในปี 2553 –2555 บริษัทมีสัดส่วนลูกค้าโดยพิจารณาจากจำนวนรถยนต์ที่เข้ามาประมุลซึ่งเป็นนิติบุคคลต่อบุคคลคิดเป็นสัดส่วนเท่ากับ 90:10 เท่ากับ 76:24 และเท่ากับ 77:23ตามลำดับ ซึ่งการเพิ่มขึ้นของสัดส่วนลูกค้าที่เป็นบุคคลดังกล่าวนี้ จะทำให้บริษัทลดความเสี่ยงในการพึ่งพิงบริษัทลิสซิ่ง และคู่ค้ารายดังกล่าวลง

- ความเสี่ยงจากความเสียหายของทรัพย์สินที่ใช้ในการประมุลระหว่างที่อยู่ในความครอบครองของบริษัท

จากการที่ทรัพย์สินส่วนใหญ่ที่ทำการประมุลในส่วนของสถาบันการเงินนั้น จะถูกจัดเก็บไว้ในพื้นที่และความดูแลของบริษัทระยะเวลาหนึ่ง รวมทั้งบริษัทยังเป็นผู้รับผิดชอบในการขนย้ายทรัพย์สินดังกล่าวจากสถานที่จัดเก็บทรัพย์สินไปยังสถานที่ประมุล ทำให้บริษัทอาจมีความเสี่ยงในการรับผิดชอบต่อค่าเสียหายในกรณีทรัพย์สินอาจสูญหายหรือเสียหายในระหว่างที่อยู่ภายใต้การดูแลของบริษัทได้

ทั้งนี้ บริษัท มีมาตรการในการป้องกันความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นในกรณีที่รถเกิดอุบัติเหตุหรือความเสียหายในระหว่างที่รถอยู่ในความครอบครองของบริษัท โดยการติดตั้งกล้องวงจรปิดในพื้นที่จัดเก็บทรัพย์สิน การควบคุมการเข้าออกในพื้นที่ การว่าจ้างเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยซึ่งเป็นเจ้าหน้าที่ของบริษัทและจัดหาจากภายนอกเพื่อรักษาการตลอด 24 ชั่วโมงในทุกพื้นที่ซึ่งมีการจัดเก็บรถ โดยตามสัญญาจะระบุให้บริษัทรักษาความปลอดภัยค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นต่อ



ทรัพย์สินและบริษัท รวมทั้งมีการทำประกันภัยทรัพย์สินในวงเงินรวม 242 ล้านบาท สำหรับพื้นที่จัดเก็บทรัพย์สินในเขต กรุงเทพฯและปริมณฑล และในวงเงินรวม 324ล้านบาทสำหรับทรัพย์สินที่จัดเก็บตามพื้นที่ต่างๆ ในต่างจังหวัด นอกจากนี้ ในส่วนของการขนย้ายทรัพย์สิน บริษัทได้มีการผู้ว่าจ้างทำการขนย้ายทรัพย์สินทำประกันภัยจากความเสียหายระหว่างขนย้ายทรัพย์สินซึ่งครอบคลุมถึงความผิดทั้งปวงของผู้รับจ้างรวมทั้งผู้รับจ้างช่วง ซึ่งบริษัทเชื่อว่าการดำเนินการตามที่ได้กล่าว มาแล้วข้างต้น สามารถลดทอนความเสี่ยงในการที่ทรัพย์สินจะเกิดการสูญหายหรือเสียหายระหว่างการดูแลของบริษัทได้ใน ระดับหนึ่ง โดยในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทไม่เคยมีกรณีรถยนต์หรือรถจักรยานยนต์สูญหายจากพื้นที่จัดเก็บทรัพย์สิน ของบริษัท

- ความเสี่ยงจากความเสียหาย/สูญหายของทรัพย์สินในช่วงระยะเวลาที่ให้เครดิตลูกค้า

จากการที่บริษัทมีการจัดการส่งเสริมการขาย โดยให้สิทธิพิเศษ (VIP Card) ให้แก่ลูกค้าประจำประมุลที่มีการ ติดต่อกับบริษัทในช่วงระยะหนึ่ง เพื่อกระตุ้นให้เกิดการประมุลเพิ่มขึ้น โดยจะได้รับสิทธิพิเศษในการนำรถออกจากบริษัท โดยไม่ต้องชำระค่าใช้จ่าย หรือชำระค่ารถไม่เต็มมูลค่า ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงในกรณีที่เกิดความเสียหาย/สูญหายต่อ ทรัพย์สินในช่วงระยะเวลาที่ลูกค้ากลุ่มดังกล่าวขณะประมุลจนถึงวันที่ครบกำหนดชำระเงินหรือลูกค้ากลุ่มดังกล่าวผิดนัด การชำระหนี้

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการวิเคราะห์พฤติกรรมของลูกค้าย้อนหลังเป็นระยะเวลา 2 ปี และภายหลังจาก ประมุลบริษัทยังเป็นผู้เก็บรักษาเล่มทะเบียนรถทุกคันและจะส่งมอบให้แก่ผู้ซื้อภายหลังจากที่ผู้ซื้อรถทำการชำระเงินครบ ทั้งจำนวน ทำให้ลูกค้าไม่สามารถนำรถดังกล่าวไปขาย จำหน่ายหรือโอนต่อ อีกทั้งบางส่วนของผู้ซื้อรถดังกล่าวเป็นลูกค้า ซึ่งนำรถมาประมุลขายกับบริษัทจึงเปรียบเสมือนบริษัทมีทรัพย์สินของลูกค้าเป็นหลักประกันเช่นกัน นอกจากนี้ บริษัทได้ มีนโยบายปรับปรุงสิทธิพิเศษของลูกค้ากลุ่มดังกล่าว โดยจะยกเลิกสิทธิพิเศษในเรื่องการนำรถยนต์ออกก่อนการชำระเงิน ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2556 เป็นต้นไป

- ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่อสัญญาเช่าที่

ปัจจุบันสำนักงานใหญ่และสถานที่จัดประมุลหลักของบริษัทที่ขอยสหการประมุล รวมเนื้อที่ประมาณ 24 ไร่ บริษัททำการเช่าจากเจ้าของที่ดินหลายราย โดยบริษัทได้ทำสัญญาเช่าระยะยาวสำหรับที่ดินแปลงหลักอันเป็นที่ตั้งของ ทรัพย์สินของบริษัทซึ่งมีพื้นที่รวมกันประมาณ 14 ไร่ ขณะที่สัญญาเช่าที่ดินในส่วนอื่นเป็นสัญญาเช่าระยะสั้นอายุไม่เกิน 3 ปี ซึ่งในกรณีที่ผู้ให้เช่าไม่ต่อสัญญาเช่าเมื่อครบกำหนดระยะเวลาการเช่า อาจทำให้บริษัทประสบปัญหาในการจัดหา พื้นที่จัดเก็บรถยนต์และจักรยานยนต์ที่เข้าประมุลและการเข้าถึงสิ่งปลูกสร้างอันเป็นทรัพย์สินของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการต่อสัญญาเช่าพื้นที่ดังกล่าวอย่างต่อเนื่องเป็นระยะเวลานานเกินกว่า 10 ปี บริษัท จึงคาดว่า จะไม่ประสบปัญหาในการต่ออายุสัญญาหรือทำสัญญาเช่าใหม่เมื่อครบกำหนดอายุสัญญาเช่าเดิม ทั้งนี้หากเกิด กรณีที่ไม่สามารถต่ออายุสัญญาเช่าและจำเป็นต้องย้ายสถานที่ทำการ บริษัทคาดว่า จะไม่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของ บริษัทมากนัก เนื่องจากสามารถเคลื่อนย้ายทรัพย์สินประมุลได้ง่าย และด้วยลักษณะธุรกิจการประมุลทำให้บริษัทไม่มีเงิน ลงทุนในสินทรัพย์ถาวรมากนัก โดย ณ 31 ธันวาคม 2555 บริษัทมีสินทรัพย์ถาวรซึ่งได้แก่ อาคารสำนักงานและอาคาร ประมุลในพื้นที่ดังกล่าวเพียง 22.86 ล้านบาท เท่านั้น นอกจากนี้บริษัทยังมีพื้นที่เช่าขนาดใหญ่ในจังหวัดปทุมธานี (รังสิต คลอง 8) ซึ่งมีพื้นที่รวมกันประมาณ 96 ไร่ และเป็นพื้นที่เช่าระยะยาว ซึ่งสามารถรองรับธุรกิจของบริษัทได้อย่างเพียงพอ



- ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการบริหารงาน

ณ วันที่ 20 มีนาคม 2556 กลุ่มครอบครัวศิลา เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ที่ถือหุ้นในบริษัทในสัดส่วน 69 ของทุนชำระแล้วในปัจจุบัน และจะลดสัดส่วนลงเหลือร้อยละ 55.20 ของทุนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนทั่วไปครั้ง ซึ่งมากกว่าร้อยละ 50 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นครั้งนี้ การถือหุ้นจำนวนมากดังกล่าวอาจทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นกลุ่มนี้มีอำนาจในการควบคุมและมีอิทธิพลต่อการดำเนินงานรวมถึงการควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นสำหรับการดำเนินงานตามปกติได้ แต่ไม่สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นกรณีสำคัญที่ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 จากที่ประชุมผู้ถือหุ้น

โดยบริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของการถ่วงดุลอำนาจ จึงมีมาตรการควบคุมไม่ให้กลุ่มบุคคลดังกล่าวมีอำนาจโดยไม่จำกัด ดังจะเห็นได้จากกรรมการผู้จัดการซึ่งเป็นบุคคลภายนอกมาโดยตลอด รวมทั้งการจัดให้มีกรรมการที่ไม่ได้มาจากกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่หรือกลุ่มผู้บริหารรวม 4 ท่าน โดยเป็นกรรมการอิสระ 3 ท่าน ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 33.33 ของกรรมการทั้งหมด ซึ่งจะสามารถตรวจสอบ และสอบทานการทำงานตลอดจนถ่วงดุลอำนาจในฐานะตัวแทนของผู้ถือหุ้นรายย่อยได้ในระดับหนึ่ง รวมทั้ง ช่วยในการกลั่นกรองเรื่องต่างๆ ในการนำเสนอเรื่องต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นอีกด้วย

ในส่วนของฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานนั้น ระหว่างปี 2553 – 2555 รายได้จากการขายและการให้บริการ ปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจาก 209.75 ล้านบาท เป็น 236.67 ล้านบาท และ 346.26 ล้านบาทตามลำดับ หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเท่ากับร้อยละ 12.83 และร้อยละ 46.31 ในปี 2554 และ 2555 ตามลำดับ การเติบโตเพิ่มขึ้นของรายได้เป็นผลจากการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการประมูลสินค้าของบริษัทเป็นหลัก โดยเฉพาะในส่วนของรายได้จากการประมูลรถยนต์ โดยการขยายตัวเพิ่มขึ้นของรายได้นั้น เป็นผลมาจาก 2 ปัจจัยหลัก คือ การเพิ่มขึ้นของจำนวนรถยนต์และรถจักรยานยนต์ที่เข้าประมูล และการปรับอัตราค่าบริการจากผู้เข้าประมูลซื้อ

ในปี 2555 บริษัทมีรถยนต์และรถจักรยานยนต์ที่เข้าประมูลจบทั้งสิ้น 32,116คันและ 26,694คัน เพิ่มขึ้นจาก 21,588 คัน และ 24,323คัน ในปี 2553 ตามลำดับ โดยการเพิ่มขึ้นส่วนหนึ่งเป็นผลต่อเนื่องจากเหตุการณ์อุทกภัยในปี 2554 ทำให้ทำให้ทำให้เจ้าของรถยนต์ส่วนหนึ่งขาดความสามารถในการจ่ายชำระสินเชื่อ ทำให้มีจำนวนรถยนต์เข้าสู่การประมูลเพิ่มขึ้น ประกอบกับบริษัทมีนโยบายเพิ่มช่องทางการจัดหาทรัพย์สินในส่วนของบริษัทบุคคลเพิ่มขึ้น ทั้งจากการประชาสัมพันธ์การส่งเสริมการประมูลในลักษณะลดค่าธรรมเนียมในการให้บริการ เพื่อให้มีจำนวนรถยนต์ที่เข้ามาประมูลเพิ่มขึ้น และเพื่อลดการพึ่งพิงสัดส่วนการจัดหารถยนต์จากนิติบุคคล ดังจะเห็นได้จากสัดส่วนรถยนต์ที่จัดหาจากนิติบุคคลต่อบุคคลปรับตัวเพิ่มขึ้นจาก 90 : 10 ในปี 2553 เป็น 77 : 23 ในปี 2555 ในส่วนของการปรับอัตราค่าบริการจากผู้เข้าประมูลซื้อนั้นบริษัทมีการปรับอัตราค่าบริการเรียกเก็บจากผู้เข้าประมูลซื้อทั้งในส่วนของบริษัท และรถจักรยานยนต์ในช่วงไตรมาส 3 ปี 2554 ทำให้รายได้ในปี 2554 มีการปรับตัวสูงขึ้น และส่งผลต่อเนื่องถึงปี 2555 ที่มีการรับรู้อัตราค่าบริการดังกล่าวเต็มทั้งปี ทำให้รายได้มีการปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างมาก

ในส่วนของความสามารถในการทำกำไรนั้น เนื่องจากต้นทุนในการประกอบธุรกิจให้บริการจัดการประมูลนั้น ส่วนใหญ่เป็นต้นทุนที่ไม่ผันแปร โดยตรงกับยอดขาย ทั้งในส่วนของบริษัท ซึ่งต้นทุนส่วนใหญ่เป็นค่าเช่าพื้นที่ในการจัดเก็บทรัพย์สิน , ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ ซึ่งต้นทุนส่วนใหญ่เป็น, ค่าใช้จ่ายการบริหาร ซึ่งต้นทุนส่วนใหญ่เป็นค่าเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานใหญ่ ค่าใช้จ่ายทางด้านบุคลากร ส่งผลให้เมื่อมีการขยายตัวของรายได้ถึงระดับหนึ่ง การเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายจะเป็นไปในอัตราที่ต่ำกว่าในลักษณะการประหยัดจากการขยายขนาด (Economy of Scale) ส่งผลให้ความสามารถในการทำกำไรของบริษัทในปี 2554 และ 2555 มีการปรับตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2553 เป็นอย่างมาก โดยในปี



2553 – 2555 บริษัทมีกำไรจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้นจาก 7.80 ล้านบาท เป็น 25.57 ล้านบาท และ 45.46 ล้านบาทและกำไรสุทธิเท่ากับ 7.51 ล้านบาท 23.71 ล้านบาท และ 34.09 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีอัตรากำไรจากการดำเนินงานเท่ากับร้อยละ 3.72 ร้อยละ 10.81 และร้อยละ 13.13 และอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 3.45 ร้อยละ 9.65 และร้อยละ 9.68 ในปี 2553-2555 ตามลำดับ

ณ 20 มีนาคม 2556 บริษัทมีทุนจดทะเบียน 137.50 ล้านบาท หรือ 550 ล้านหุ้น ที่มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท โดยเรียกชำระแล้ว 440 ล้านหุ้น คิดเป็นทุนชำระแล้ว 110 ล้านบาท โดยบริษัทจะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนในครั้งนี้อาจมีจำนวน 110 ล้านหุ้น คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 20 ของทุนจดทะเบียนในปัจจุบัน โดยภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชน ครอบครัวศิลา จะยังคงเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในบริษัท โดยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 55.20 ของทุนชำระแล้วหลังการเพิ่มทุนให้แก่ประชาชน บริษัทมีวัตถุประสงค์ในการใช้เงินจากการระดมทุนในการใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนสำหรับการดำเนินงานภายในบริษัท