

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

3.1.1 ความเสี่ยงจากการประมาณการราคาขายของรถยนต์ที่ครบอายุสัญญาเช่า (มูลค่าซาก หรือ Residual Value) คลาดเคลื่อนจากความเป็นจริง

ในการประกอบธุรกิจรถยนต์ให้เช่าระยะยาวแบบครบวงจรซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัทนั้น บริษัทจะทำสัญญาให้เช่ารถยนต์กับลูกค้าแต่ละราย ซึ่งมีระยะเวลาของสัญญาส่วนใหญ่โดยเฉลี่ยประมาณ 4 - 5 ปี โดยคิดค่าเช่าต่อเดือนในอัตราคงที่เท่ากันทุกเดือน และเมื่อหมดอายุสัญญาบริษัทจะนำรถยนต์ทั้งหมดกลับมาเพื่อรอการขายต่อไป ยกเว้นในบางกรณีที่บริษัทมีข้อตกลงให้ผู้เช่าหรือผู้ใช้รถของผู้เช่าสามารถใช้สิทธิซื้อรถที่เช่าได้ ซึ่งจะมีการระบุไว้ในสัญญา ดังนั้น รายได้หลักจากการดำเนินธุรกิจนี้ของบริษัทประกอบไปด้วย รายได้จากการให้เช่ารถยนต์ระยะยาวที่ได้ในแต่ละเดือนตลอดอายุสัญญาที่ทำกับลูกค้า และรายได้จากการขายรถยนต์เมื่อหมดอายุสัญญา

ในการคำนวณค่าเช่ารถยนต์รายเดือนที่เรียกเก็บจากลูกค้านั้น บริษัทจะประมาณการมูลค่าซาก (Residual Value) ของรถยนต์ และประมาณการต้นทุนต่างๆ ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นบวกด้วยค่าบริการต่างๆ โดยมูลค่าซากเป็นมูลค่ายุติธรรมในอนาคตที่คาดว่าจะขายรถยนต์คันดังกล่าวได้เมื่อหมดอายุสัญญากับลูกค้า ซึ่งโดยทั่วไปแล้วสำหรับสัญญาให้เช่าอายุ 4 - 5 ปี ของบริษัท รถยนต์ส่วนใหญ่จะมีมูลค่าซากประมาณร้อยละ 40 - 50 ของมูลค่ารถยนต์ ณ วันที่เริ่มต้นสัญญา ขึ้นอยู่กับลักษณะการใช้งาน ทั้งนี้ การประมาณการมูลค่าซากนั้นมีความสำคัญเป็นอย่างมาก โดยหากบริษัทประมาณการมูลค่าซากต่ำกว่าความเป็นจริง จะทำให้บริษัทคิดต้นทุนสูงเกินไป ส่งผลให้คำนวณค่าเช่ารถยนต์รายเดือนกับลูกค้าสูง ซึ่งอาจเป็นเหตุให้ลูกค้าไม่เช่ารถยนต์จากบริษัท หรือในกรณีประมาณการมูลค่าซากสูงกว่าความเป็นจริง ก็จะทำให้บริษัทคิดต้นทุนต่ำกว่าความเป็นจริง ส่งผลให้คำนวณค่าเช่ารถยนต์รายเดือนกับลูกค้าต่ำเกินไป และสุดท้ายอาจก่อให้เกิดผลขาดทุนจากการขายรถยนต์เมื่อหมดสัญญาได้ ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการประมาณการมูลค่าซากคลาดเคลื่อนจากความเป็นจริง ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

ในการศึกษาและรวบรวมข้อมูลสำหรับการประมาณการมูลค่าซากนั้น บริษัทมีการสำรวจและเก็บข้อมูลเกี่ยวกับราคาขายมือสองในตลาดอย่างสม่ำเสมอ เพื่อนำมาวิเคราะห์แนวโน้มของสภาวะตลาดรถยนต์ รวมถึงมีการอ้างอิงจากราคาประเมินรถยนต์มือสองของสถาบันการเงินต่างๆ ที่ครอบคลุมราคาประเมินรถยนต์ทุกยี่ห้อ อย่างไรก็ตาม รถยนต์ที่ให้เช่าของบริษัทส่วนใหญ่เป็นรถยนต์ยี่ห้อ Toyota ซึ่งเป็นยี่ห้อที่นิยมใช้กันทั่วไปอย่างแพร่หลาย จึงมีสภาพคล่องในการซื้อขายสูง และมีราคาตลาดที่ค่อนข้างชัดเจน อีกทั้ง บริษัทยังมีผู้ถือหุ้นใหญ่เป็นตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ Toyota ทำให้บริษัทมีข้อมูลเกี่ยวกับรถยนต์ Toyota รุ่นที่จะออกใหม่ในอนาคต ซึ่งจะมีผลกระทบต่อราคาของรถยนต์รุ่นปัจจุบันได้ นอกเหนือจากการรวบรวมข้อมูลดังกล่าวข้างต้นแล้ว บริษัทยังมีการคาดการณ์สภาพรถยนต์ในอนาคตจากลักษณะการใช้งานของลูกค้า เช่น รถยนต์สำหรับขนส่งสินค้าโดยส่วนใหญ่จะมีการใช้งานที่หนักกว่ารถผู้บริหาร จึงมีแนวโน้มที่จะมีร้อยละของมูลค่าซากคงเหลือน้อยกว่ารถที่มีการใช้งานน้อย เป็นต้น มาเป็นอีกปัจจัยในการนำมาประกอบการประมาณการมูลค่าซากของรถยนต์แต่ละคันให้เหมาะสมอีกด้วย

นอกจากนี้ บริษัทยังมีการปรับเปลี่ยนการประมาณการมูลค่าซากตามสภาวะตลาดรถยนต์ที่เกิดขึ้นจริง ดังจะเห็นได้จากในปี 2557 ที่บริษัทได้รับผลกระทบจากการปรับตัวลงอย่างมากของราคาขายมือสองในตลาด ทำให้บริษัทเกิดผลขาดทุนจากการขายรถยนต์ อย่างไรก็ตามบริษัทได้ปรับการประมาณการมูลค่าซากใหม่ เพื่อให้สะท้อนกับมูลค่าตลาดที่คาดว่าจะจำหน่ายได้และทำให้สามารถคิดต้นทุนและค่าเช่ารถยนต์รายเดือนได้อย่างเหมาะสมมากยิ่งขึ้น

3.1.2 ความเสี่ยงจากการไม่สามารถขายรถยนต์ที่หมดอายุสัญญาเช่า หรือขายได้ช้า หรือขายได้ในราคาต่ำกว่ามูลค่าซากที่คาดการณ์ไว้

เมื่อหมดอายุสัญญาให้เช่ารถยนต์กับลูกค้า บริษัทจะรับรถยนต์ทั้งหมดกลับคืนมาเพื่อรอการขายเป็นรถยนต์มือสองตามช่องทางการจำหน่ายต่างๆ จึงทำให้บริษัทมีความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการขายรถยนต์ในหลายกรณี ได้แก่ 1) บริษัทมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถขายรถยนต์ได้ ซึ่งจะทำให้มีรถยนต์มือสองรอขายเป็นจำนวนมาก และส่งผลให้บริษัทขาดสภาพคล่องทางการเงิน 2) ในกรณีที่บริษัทขายรถยนต์ได้ช้า บริษัทจะมีความเสี่ยงจากการขาดสภาพคล่องทางการเงิน และจากการด้อยค่าของมูลค่ารถยนต์ กล่าวคือ ราคาขายของรถยนต์คันดังกล่าวมีแนวโน้มลดลงตามเวลาที่มากขึ้น และ 3) บริษัทมีความเสี่ยงจากการขายรถยนต์ได้ในราคาต่ำกว่ามูลค่าซากที่คาดการณ์ไว้ ซึ่งจะก่อให้เกิดผลขาดทุนจากการขาย และส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

เนื่องจากรถยนต์เป็นสินทรัพย์ที่โดยทั่วไปแล้วมีสภาพคล่องของการซื้อขายค่อนข้างสูงและมีตลาดรองรับอย่างกว้างขวาง อีกทั้ง รถยนต์ที่ให้เช่าโดยส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นรถยนต์ยี่ห้อ Toyota ซึ่งเป็นยี่ห้อที่นิยมใช้กันทั่วไปอย่างแพร่หลาย จึงมีสภาพคล่องในการซื้อขายสูง บริษัทจึงเชื่อว่าความเสี่ยงจากการไม่สามารถขายรถยนต์ได้หรือขายได้ช้าอยู่ในระดับที่ค่อนข้างต่ำ สำหรับราคารถยนต์ที่จะขายได้นั้น ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ ได้แก่ สภาพอะตลาตรถยนต์ในขณะนั้น ยี่ห้อและรุ่นรถยนต์ สภาพรถยนต์ และช่องทางการจำหน่าย

สภาพอะตลาตรถยนต์มีผลต่อราคารถยนต์มือสองที่จะจำหน่ายได้เป็นอย่างมาก ดังจะเห็นได้จากราคารถยนต์มือสองในช่วงปี 2557 ที่ผ่านมามีการปรับตัวลดลงอย่างมาก เนื่องจากได้รับผลกระทบจากนโยบายคืนภาษีสำหรับรถยนต์คันแรกในปี 2555 ที่ทำให้เกิดความต้องการซื้อรถใหม่เป็นจำนวนมาก และส่งผลกระทบต่อเนื่องต่อราคารถยนต์มือสอง นอกจากนี้ ยี่ห้อและรุ่นรถยนต์ก็เป็นปัจจัยที่มีผลต่อราคารถยนต์มือสองเช่นกัน กล่าวคือ หากเป็นยี่ห้อและรุ่นที่เป็นที่นิยมในท้องตลาด จะมีแนวโน้มขายได้ในราคาที่เหมาะสมได้เร็วกว่ารุ่นที่ไม่ค่อยเป็นที่นิยม

ในส่วนของสภาพรถยนต์นั้น บริษัทมีมาตรการในการลดความเสียหายที่อาจเกิดกับรถยนต์ที่ให้บริการเพื่อให้สินทรัพย์คงอยู่ในสภาพดี ผ่านการคัดเลือกลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือ ทั้งบริษัทข้ามชาติ บริษัทเอกชนขนาดใหญ่ หน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจต่างๆ ซึ่งมีแนวโน้มพฤติกรรมกรรมการขับอย่างมีวินัยและไม่ประมาท อีกทั้ง บริษัทยังมีการอบรมการขับขี่ปลอดภัยให้แก่ลูกค้า เพื่อให้สามารถขับขี่ได้อย่างปลอดภัยบนท้องถนน มีคู่มือการใช้รถให้ลูกค้าทุกราย และคอยติดตามให้ลูกค้านำรถเข้าเช็คระยะและบำรุงรักษาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นการช่วยลดความเสียหาย และอุบัติเหตุที่อาจเกิดขึ้นกับรถยนต์ ส่งผลให้รถยนต์ส่วนใหญ่ของบริษัทอยู่ในสภาพค่อนข้างดีและส่งผลกระทบต่อราคารถยนต์ที่จะจำหน่ายได้เมื่อหมดอายุสัญญา นอกจากนี้ บริษัทมีช่องทางจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพหลากหลายช่องทางให้เลือกใช้ขึ้นอยู่กับสภาพรถยนต์ โดยบริษัทอาจตั้งราคาขายและทำการประกาศขายเองผ่านช่องทางต่างๆ หรืออาจทำการจำหน่ายออกไปโดยอาจนำไปประมูลที่ลานประมูลกลาง หรือจัดการประมูลเองโดยเชิญผู้เข้าร่วมประมูล เช่น บุคคลภายนอก เติ้นท์รถมือสอง โตโยต้า ชัวร์ ซึ่งเป็นบริษัทตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ใช้งานแล้วของรถยนต์ยี่ห้อ Toyota เป็นต้น

3.1.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่าย (Supplier) รายใหญ่ ซึ่งเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้อง

ในปี 2556 ถึงปี 2558 และงวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2559 บริษัทมียอดการสั่งซื้อรถยนต์มูลค่ารวมเท่ากับ 649.05 ล้านบาท 868.18 ล้านบาท 1,536.83 ล้านบาท และ 1,258.91 ล้านบาท ตามลำดับ โดยเป็นการสั่งซื้อรถยนต์ยี่ห้อ Toyota ซึ่งเป็นยี่ห้อหลักที่ถูกคัดเลือกใช้ มูลค่าเท่ากับ 587.78 ล้านบาท 762.37 ล้านบาท 1,400.09 ล้านบาท และ 1,179.56 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 90.56 ร้อยละ 87.81 ร้อยละ 91.10 และร้อยละ 93.70 ของยอดรวมการสั่งซื้อรถยนต์ โดยในการสั่งซื้อรถยนต์ยี่ห้อ Toyota นั้น เกือบทั้งหมดจะเป็นการสั่งซื้อจาก บริษัท โตโยต้า แอท ยูไนเต็ด จำกัด (“โตโยต้าแอท”) ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท เนื่องจากโตโยต้าแอท ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ Toyota รายใหญ่ระดับต้นๆ ของประเทศ มีความสามารถในการส่งมอบรถยนต์ให้กับบริษัทได้อย่างรวดเร็ว แม้จะสั่งซื้อในจำนวนมาก อีกทั้งยังสามารถปรับแต่งรถยนต์ได้ถูกต้องและครบถ้วนตามที่บริษัทแจ้งความต้องการ ซึ่งในปี 2556 ถึงปี 2558 และงวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2559 บริษัทมีการซื้อรถยนต์ยี่ห้อ Toyota จากโตโยต้าแอท มูลค่าเท่ากับ 587.78 ล้านบาท 737.60 ล้านบาท 1,386.18 ล้านบาท และ 1,068.01 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 90.56 ร้อยละ 84.96 ร้อยละ 90.20 และร้อยละ 84.84 ของยอดรวมการสั่งซื้อรถยนต์ ตามลำดับ ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงโตโยต้าแอท ซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ โดยหากโตโยต้าแอทไม่สามารถจัดหาและส่งมอบรถยนต์ที่ถูกค่าของบริษัทต้องการได้ในราคา ปริมาณ และเวลาที่เหมาะสม อาจส่งผลกระทบต่อให้เกิดความเสียหายอย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจและผลการดำเนินงานของบริษัทได้ นอกจากนี้ เนื่องจากบริษัทมีการสั่งซื้อรถยนต์ยี่ห้อ Toyota เกือบทั้งหมดจากโตโยต้าแอท ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่และถือเป็นบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกับบริษัท บริษัทจึงมีความเสี่ยงที่อาจจะเกิดรายการที่ไม่เป็น Arm's length หากระบบการควบคุมภายในไม่ดีพอ

อย่างไรก็ดี บริษัทมิได้จำกัดจำนวนรายของตัวแทนจำหน่ายรถยนต์แต่ละยี่ห้อที่บริษัทเลือกซื้อ ทั้งนี้เพื่อให้มีช่องทางที่หลากหลายในการจัดหารถยนต์ได้ตามที่ลูกค้าต้องการ โดยบริษัทจะพิจารณาจากตัวแทนจำหน่ายรายที่มีรถยนต์ตามลักษณะที่ต้องการและส่งมอบได้เร็วเป็นสำคัญ รวมถึงส่วนลดที่จะได้รับจากการสั่งซื้อ ดังนั้น หากเกิดกรณีที่โตโยต้าแอท ไม่สามารถส่งมอบรถยนต์ได้ตามลักษณะและปริมาณที่ต้องการ บริษัทสามารถสั่งซื้อจากตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ Toyota รายอื่นๆ ได้ เนื่องจากบริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ Toyota หลายราย และได้รับความร่วมมือในการจัดหารถยนต์ตามที่ต้องการมาโดยตลอด ดังนั้น บริษัทจึงเชื่อมั่นว่า ความเสี่ยงที่บริษัทจะไม่สามารถหารถยนต์ได้ตามความต้องการลูกค้าอยู่ในระดับต่ำ และที่ผ่านมาบริษัทก็ไม่เคยประสบปัญหานี้แต่อย่างใด

นอกจากนี้ การสั่งซื้อรถยนต์ยี่ห้อ Toyota จากโตโยต้าแอท ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่และถือเป็นบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกับบริษัทนั้น เป็นการสั่งซื้อรถยนต์ใหม่ตามราคาตลาดที่กำหนดไว้เป็นการทั่วไป โดยบริษัทจะได้ส่วนลดพิเศษจากโตโยต้าแอท เนื่องจากมีการสั่งซื้อในปริมาณมาก (Fleet) ซึ่งโดยทั่วไปเป็นส่วนลดที่มากกว่าการสั่งซื้อจากตัวแทนจำหน่ายยี่ห้อ Toyota รายอื่น ทั้งนี้ บริษัท โตโยต้า มอเตอร์ ประเทศไทย จำกัด ซึ่งเป็นผู้ผลิตรถยนต์ Toyota ในประเทศไทยและเป็นผู้ควบคุมมาตรฐานตัวแทนจำหน่าย มีการประกาศราคาขายปลีกแนะนำ (MSRP: Manufacturer's Suggested Retail Price) ของรถยนต์ Toyota แต่ละรุ่น เพื่อให้ตัวแทนจำหน่ายใช้เป็นราคาอ้างอิงในการกำหนดราคาขาย ทำให้ในการซื้อรถยนต์ใหม่ ผู้ซื้อสามารถมีราคาอ้างอิงที่ใช้ในการตรวจสอบราคาขายจากตัวแทนจำหน่ายแต่ละรายได้โดยสะดวกรวดเร็ว และเป็นมาตรฐานเดียวกัน อีกทั้ง บริษัทมีการกำหนดนโยบายและระเบียบปฏิบัติในการจัดซื้อรถยนต์จากโตโยต้าแอทขึ้นเป็นการเฉพาะ โดยให้มีความเข้มข้นของการตรวจสอบและการรายงานที่มากกว่านโยบายและระเบียบปฏิบัติซึ่งบังคับใช้กับการจัดซื้อในกรณีทั่วไป และให้ผู้ตรวจสอบภายใน และ/หรือ บุคคลที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการตรวจสอบรายงานสรุป

นำเสนอต่อคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อรับทราบและพิจารณาให้ความเห็นถึงความเหมาะสมของรายการทุกไตรมาส ดังนั้น ความเสี่ยงที่อาจจะเกิดรายการที่ไม่เป็น Arm's length จึงอยู่ในระดับต่ำ

3.1.4 ความเสี่ยงจากการมีภาระผูกพันต้องชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยตามสัญญาเช่าการเงิน (Financial Lease) เป็นประจำทุกเดือน

ในการประกอบธุรกิจรถยนต์ให้เช่านั้น แหล่งเงินทุนในการจัดซื้อรถยนต์ตามความต้องการของลูกค้าจะเป็นการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินทั้งหมด (Debt Financing) ซึ่งบริษัทจัดทำในรูปแบบของสัญญาเช่าการเงิน (Financial Lease) กับสถาบันการเงินต่างๆ ในขณะที่กระแสเงินสดรับจากการดำเนินธุรกิจประมาณร้อยละ 65 – 75 จะมาจากค่าเช่ารถยนต์ระยะยาวที่ได้ในแต่ละเดือนตลอดอายุสัญญาที่ทำกับลูกค้า ส่วนใหญ่ระยะเวลาของสัญญาเช่ากับ 4 - 5 ปี และกระแสเงินสดรับอีกร้อยละ 25 – 35 จะได้จากการขายรถยนต์เมื่อหมดอายุสัญญา ด้วยลักษณะของกระแสเงินสดรับดังกล่าว บริษัทจึงจัดทำสัญญาเช่าการเงิน โดยมีระยะเวลาของสัญญาประมาณ 4 - 5 ปี และจ่ายชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยเป็นรายเดือนเท่ากันทุกเดือน โดยสัญญาส่วนใหญ่จะมีการชำระคืนในลักษณะก้อนใหญ่ (Balloon Payment) ในงวดสุดท้าย เพื่อให้สอดคล้องกับลักษณะของกระแสเงินสดรับ อย่างไรก็ดี บริษัทยังคงมีความเสี่ยงจากการที่กระแสเงินสดรับจากการดำเนินงานจะไม่สอดคล้องกับงวดการชำระคืนเงินตามสัญญาเช่าการเงิน หากเกิดเหตุการณ์ไม่ปกติ ซึ่งอาจเกิดขึ้นได้จาก 1) ลูกค้าขอต่ออายุสัญญาเช่าเมื่อหมดอายุสัญญา ซึ่งจะทำให้บริษัทไม่มีกระแสเงินสดรับจากการขายรถยนต์ เพื่อนำไปชำระเงินก้อนสุดท้าย (Balloon) ของสัญญาเช่าการเงิน 2) ลูกค้าชำระเงินล่าช้า ไม่ชำระเงิน หรือยกเลิกสัญญากลางคัน หรือ 3) บริษัทไม่สามารถขายรถยนต์ที่หมดอายุสัญญาเช่าได้ทันตามเวลาที่ต้องการ

ในกรณีที่ลูกค้าขอต่ออายุสัญญา ลูกค้าชำระเงินล่าช้า ไม่ชำระเงิน ยกเลิกสัญญากลางคัน หรือหากเกิดกรณีที่บริษัทไม่สามารถขายรถยนต์ที่หมดอายุสัญญาเช่าได้ทันตามเวลาที่ต้องการ ซึ่งส่งผลกระทบต่อกระแสเงินสดรับจากการดำเนินงาน บริษัทยังมีวงเงินกู้ระยะสั้นจากสถาบันการเงินรวม 55.00 ล้านบาท (ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2559) สำรองไว้เพื่อใช้ในกรณีที่ขาดสภาพคล่องทางการเงินชั่วคราว อย่างไรก็ตาม กรณีลูกค้าขอต่ออายุสัญญานั้น มีเพียงส่วนน้อยและเป็นการขอต่ออายุเพียงประมาณ 3 - 6 เดือน และในกรณียกเลิกสัญญากลางคัน บริษัทยังคงได้กระแสเงินสดรับจากค่าปรับที่เรียกเก็บจากลูกค้าตามสัญญา

กรณีลูกค้าชำระเงินล่าช้า ไม่ชำระเงิน ยกเลิกสัญญากลางคัน หรือบริษัทไม่สามารถขายรถยนต์ที่หมดอายุสัญญาเช่าได้ทันตามเวลาที่ต้องการ แม้ว่าในอดีตที่ผ่านมาอาจจะมีเกิดขึ้นบ้างบางครั้งแต่ก็เป็นรายการที่มีมูลค่าไม่สูงนัก เนื่องจากบริษัทมีมาตรการในการคัดเลือกลูกค้าอย่างเข้มงวดและระมัดระวัง โดยก่อนการนำเสนอานกับลูกค้า นอกจากจะทำการตรวจสอบชื่อเสียงในอุตสาหกรรมแล้ว ยังมีการวิเคราะห์ผลประกอบการและฐานะทางการเงินในอดีตจนถึงปัจจุบันของลูกค้าทุกราย เพื่อประเมินความน่าเชื่อถือ ความสามารถในการชำระค่าบริการ และนำไปใช้ประกอบในการเสนอราคาค่าบริการให้กับลูกค้ารายนั้นๆ อีกด้วย อีกทั้ง ลูกค้าของบริษัทล้วนแต่เป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ทั้งบริษัทไทยและบริษัทข้ามชาติที่มีชื่อเสียง รวมถึงหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจต่างๆ ที่มีความน่าเชื่อถือและมีฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่ง นอกจากนี้ บริษัทมีช่องทางการขายรถยนต์มือสองที่หลากหลาย และผู้บริหารมีประสบการณ์ในการขายรถยนต์มือสองมายาวนาน จึงเชื่อว่าเป็นไปได้ค่อนข้างต่ำที่บริษัทจะประสบกับปัญหาขาดสภาพคล่องจนไม่สามารถปฏิบัติตามภาระผูกพันตามสัญญาเช่าการเงิน โดยที่ผ่านมามีในอดีต บริษัทก็ยังไม่เคยผิดนัดชำระหนี้ตามสัญญาเช่าการเงินใดๆ แต่อย่างใด

3.1.5 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงกลุ่มลูกค้าหลักน้อยราย

บริษัทมีรายได้จากการให้เช่ารถยนต์เท่ากับ 581.86 ล้านบาท 659.23 ล้านบาท 789.51 ล้านบาท และ 488.62 ล้านบาท ในปี 2556 - 2558 และงวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2559 ตามลำดับ ซึ่งในปัจจุบันมาจากการให้เช่ารถยนต์แก่ลูกค้าจำนวนกว่า 300 ราย อย่างไรก็ตาม รายได้จากการให้เช่ารถยนต์กว่าร้อยละ 50 มาจากกลุ่มลูกค้าหลักรายใหญ่จำนวน 5 ราย ("กลุ่มลูกค้าหลัก") ซึ่งสร้างรายได้จากการให้เช่ารถยนต์คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 59.94 ร้อยละ 59.68 ร้อยละ 50.28 และร้อยละ 41.60 ของรายได้จากการให้เช่ารถยนต์ทั้งหมด ในปี 2556 - 2558 และงวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2559 ตามลำดับ ซึ่งแสดงให้เห็นว่าบริษัทมีการพึ่งพิงกลุ่มลูกค้าหลักดังกล่าว ดังนั้น หากกลุ่มลูกค้าหลักรายใดรายหนึ่งหรือหลายรายยกเลิกสัญญา และ/หรือไม่ต่อสัญญากับบริษัท อาจส่งผลกระทบต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทได้อย่างมีนัยสำคัญ

ทั้งนี้ กลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทเป็นบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ทั้งบริษัทไทยและบริษัทข้ามชาติ ที่มีความสัมพันธ์กับบริษัทมายาวนานกว่า 5-9 ปี โดยในอดีตเริ่มเช่ารถยนต์กับบริษัทในจำนวนไม่มาก เพื่อทดลองใช้บริการ ต่อมาเมื่อกลุ่มลูกค้าหลักพึงพอใจในการให้บริการที่ครบวงจรของบริษัท จึงเพิ่มจำนวนรถยนต์มากขึ้นเรื่อยๆ จนกระทั่งไว้วางใจให้บริการรถยนต์เช่ากับบริษัททั้งหมด ทั้งรถยนต์สำหรับการขนส่งสินค้าและรถผู้บริหาร ซึ่งแสดงให้เห็นว่ากลุ่มลูกค้าหลักมีความเชื่อมั่นไว้วางใจ และพอใจในบริการที่ครบวงจรและคุณภาพงานบริการของบริษัท รวมถึงความสามารถในการตอบสนองต่อความต้องการในการจัดหารถยนต์ได้อย่างรวดเร็ว ดังนั้น บริษัทจึงเชื่อมั่นว่า ด้วยความสัมพันธ์อันดีที่บริษัทให้บริการมาต่อเนื่องยาวนาน รวมทั้งการเอาใจใส่ในการให้บริการอย่างสม่ำเสมอ จะทำให้กลุ่มลูกค้าหลักใช้บริการอย่างต่อเนื่อง อีกทั้ง แนวโน้มที่กลุ่มลูกค้าหลักจะไปบริหารจัดการเรื่องรถยนต์ด้วยตนเองมีความเป็นไปได้ต่ำ เนื่องจากไม่คุ้มค่ากับเงินลงทุน เวลา และทรัพยากรบุคคลที่ต้องเสียไปกับการจัดการบริหารรถยนต์ซึ่งไม่ใช่ความเชี่ยวชาญและธุรกิจหลักของกลุ่มลูกค้าหลัก

นอกจากนี้ เพื่อกระจายความเสี่ยงในการพึ่งพิงกลุ่มลูกค้าใดกลุ่มหนึ่ง บริษัทได้มีการขยายฐานลูกค้าอย่างต่อเนื่องไปยังกลุ่มธุรกิจอื่นๆ ทั้งบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดย่อม รวมถึงกลุ่มหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจต่างๆ และบุคคลธรรมดา โดยจะเห็นได้จากสัดส่วนรายได้จากการให้เช่ารถยนต์ของกลุ่มลูกค้าหลัก มีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่องจากร้อยละ 59.94 ของรายได้จากการให้เช่ารถยนต์ทั้งหมดในปี 2556 เป็นร้อยละ 41.60 ในงวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2559

3.1.6 ความเสี่ยงจากการที่สัญญาเช่าที่ดินและอาคารจากบุคคลที่เกี่ยวข้อง เพื่อใช้เป็นสำนักงานของบริษัท อาจถูกบอกเลิกหรือไม่ได้รับการต่ออายุสัญญา

บริษัทเช่าที่ดินและอาคารซึ่งเป็นที่ตั้งสำนักงานของบริษัท จากโตโยต้าแอฟ และคุณปริยดา วงศ์วิวัฒน์ ("คุณปริยดา") ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท โดยเป็นสัญญาเช่าที่ดินและอาคารจำนวน 2 สัญญา มีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มิถุนายน 2557 จนถึงวันที่ 30 พฤษภาคม 2560 พื้นทั้งหมด 1,280 ตารางวา และชำระค่าเช่าเป็นรายเดือนในอัตรารวมเดือนละ 431,360 บาท พื้นที่ตามสัญญาเช่าดังกล่าวเป็นพื้นที่หลักที่บริษัทใช้เป็นสำนักงาน ศูนย์ซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ และที่จอดรถยนต์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท ดังนั้น หากบริษัทถูกบอกเลิกหรือไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาเช่าพื้นที่ฉบับใดฉบับหนึ่ง หรือทั้งสองฉบับ ภายหลังจากที่สัญญาเช่าหมดอายุลงแล้ว จะทำให้บริษัทไม่มีพื้นที่ในการประกอบธุรกิจ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ หรือในกรณีได้ต่อสัญญาเช่าพื้นที่ดังกล่าว บริษัทยังคงมีความเสี่ยงที่อาจจะเกิดรายการที่ไม่เป็น Arm's length หากระบบการควบคุมภายในไม่ดีพอ

บริษัทเชื่อว่าเป็นไปได้ค่อนข้างต่ำในการถูกบอกเลิกสัญญาหรือไม่ได้รับการต่อสัญญา เนื่องจากเป็นการให้เช่าจากผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทยังปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ที่กำหนดไว้ในสัญญาอย่างเคร่งครัด และชำระค่าเช่าครบถ้วนและตรงเวลามาโดยตลอด บริษัทจึงเชื่อมั่นว่ามีโอกาสค่อนข้างสูงที่จะได้รับการต่อสัญญาเช่าที่ดินและอาคารจากโตโยต้าแอฟ และคุณปริญา ภายหลังจากที่สัญญาสิ้นสุดลง อย่างไรก็ดี หากบริษัทถูกบอกเลิกสัญญาหรือไม่ได้รับการต่อสัญญา บริษัทเชื่อว่าบริษัทจะสามารถหาพื้นที่เช่าใหม่ได้ไม่ยาก เนื่องจากการดำเนินธุรกิจของบริษัท ตำแหน่งที่ตั้งและหน้าร้านไม่ได้มีความสำคัญมากนัก อีกทั้ง สินทรัพย์โดยส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นสินทรัพย์ที่เคลื่อนที่ และ/หรือ เคลื่อนย้ายได้ง่าย นอกจากนี้ บริษัทยังมีที่ดินขนาดประมาณ 4 ไร่ ตั้งอยู่บนถนนบางนา-ตราด ซึ่งบริษัทสามารถย้ายสำนักงานไปได้ ในกรณีถูกบอกเลิกสัญญาหรือไม่ได้รับการต่อสัญญา

สำหรับการกำหนดอัตราค่าเช่าที่ดินและอาคารจากโตโยต้าแอฟ และคุณปริญา ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท และถือเป็นบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องนั้น เป็นการกำหนดโดยเทียบเคียงอัตราค่าเช่าจากการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระ และอาจทำการปรับลด/เพิ่ม ตามความเหมาะสมของทำเลที่ตั้งและสภาพการใช้งานจริง ซึ่งอัตราค่าเช่าตามสัญญาทั้งสองฉบับเท่ากับราคาเช่าที่ผู้ประเมินอิสระได้ประเมินและระบุไว้ในรายงานการประเมินมูลค่าทรัพย์สิน ฉบับลงวันที่ 8 มกราคม 2557 ในกรณีที่ได้ต่อสัญญาเช่านั้น บริษัทมีมาตรการในการป้องกันการเกิดรายการที่ไม่เป็น Arm's length โดยการที่อัตราค่าเช่าจะต้องเทียบเคียงได้กับการเช่าที่ดินและอาคารในบริเวณใกล้เคียงที่มีสภาพคล้ายคลึงกัน และให้ผู้ประเมินอิสระประเมินราคาตลาดของค่าเช่าในปีนั้นๆ เพื่อเป็นราคาอ้างอิงในการเจรจาต่อสัญญาอีกด้วย

3.1.7 ความเสี่ยงจากการที่สัญญาอนุญาตให้ประกอบกิจการให้บริการรถเช่าแบบขับเองและสัญญาเช่าพื้นที่บริเวณสนามบิน อาจถูกบอกเลิกหรือไม่ได้รับการต่ออายุสัญญา

ในการประกอบธุรกิจบริการรถยนต์ให้เช่ารายวันของบริษัท ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2559 บริษัทมีเคาน์เตอร์ให้บริการภายใต้ชื่อ asap ตามสนามบิน 4 แห่ง ทั่วประเทศ ได้แก่ สนามบินภูเก็ต เชียงใหม่ เชียงราย และดอนเมือง ซึ่งเป็นการดำเนินการภายใต้สัญญาอนุญาตให้ประกอบกิจการให้บริการรถเช่าแบบขับเอง และสัญญาเช่าพื้นที่ ณ สนามบินแต่ละแห่งกับบริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) (“ทอท.”) จำนวนรวม 4 ชุดสัญญา ภายใต้สัญญาดังกล่าว บริษัทได้รับอนุญาตให้เข้าประกอบกิจการให้บริการรถเช่าแบบขับเอง และให้ใช้พื้นที่เช่าเพื่อประกอบกิจการดังกล่าว ในบริเวณอาคารผู้โดยสารตามที่กำหนดไว้ในสัญญา ณ ท่าอากาศยานแต่ละแห่ง โดยบริษัทต้องจ่ายค่าตอบแทนแก่ ทอท. ตามอัตราที่ระบุไว้ในสัญญา ระยะเวลาของสัญญาแตกต่างกันไปในแต่ละสนามบิน ซึ่งสัญญาจะสิ้นสุดในระหว่างปี 2559 – 2564 หรือตามวันที่ ทอท. ขอคืนพื้นที่เพื่อประโยชน์ของ ทอท. แล้วแต่วันใดจะถึงก่อน ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจหากถูก ทอท. บอกเลิกสัญญา หรือไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาในบางสนามบินหรือทั้งหมด ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทได้

ความเสี่ยงจากการที่สัญญาดังกล่าวจะถูกบอกเลิกนั้น บริษัทเชื่อว่าจะเกิดขึ้นต่อเมื่อผู้ได้รับอนุญาตได้กระทำหรือละเว้นกระทำการใดๆ อันเป็นการฝ่าฝืนหรือไม่ปฏิบัติตามสัญญาข้อหนึ่งข้อใด หรือมีเหตุให้ ทอท. เชื่อว่าผู้ได้รับอนุญาตไม่สามารถประกอบกิจการตามสัญญาให้ลุล่วงไปด้วยดีหรือตกเป็นบุคคลล้มละลาย ซึ่งในระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ที่กำหนดไว้ในสัญญาอย่างเคร่งครัดมาตลอด โดยไม่เคยได้รับหนังสือแจ้งเตือนหรือหนังสือเรียกชำระค่าปรับอันเนื่องมาจากการทำผิดเงื่อนไขในสัญญาแต่อย่างใด สำหรับความเสี่ยงจากการที่สัญญาดังกล่าวจะไม่ได้มีการต่ออายุเมื่อสิ้นสุดสัญญาเดิม บริษัทเชื่อว่าการที่บริษัทปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ที่กำหนดไว้ในสัญญาได้อย่างเคร่งครัดและ

สามารถสร้างผลประโยชน์ตอบแทนให้ ทอท. ได้อย่างต่อเนื่อง จะส่งผลให้บริษัทมีโอกาสที่จะได้รับการต่อสัญญาจาก ทอท. ภายหลังจากที่สัญญาแต่ละฉบับสิ้นสุดลง

หนึ่งในกรณีที่สัญญาอนุญาตให้ประกอบกิจการให้บริการรถเช่าแบบขับเอง และสัญญาเช่าพื้นที่ ณ สนามบินทั้ง 4 แห่ง ถูกบอกเลิกหรือไม่ได้รับการต่ออายุสัญญา จากการประเมินผลกระทบในเบื้องต้นพบว่า จะส่งผลให้บริษัทสูญเสียรายได้ทั้งหมดในส่วนของรายได้จากการให้เช่ารถยนต์รายวันซึ่ง ในปี 2558 และงวด 6 เดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2559 เท่ากับ 0.16 ล้านบาท และ 4.75 ล้านบาท ตามลำดับ

3.1.8 ความเสี่ยงจากการเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ในตลาดรถยนต์ให้เช่ารายวันที่มีการแข่งขันสูง

บริษัทได้ขยายธุรกิจไปสู่การให้เช่ารถยนต์รายวัน ภายใต้อี่ห้อ asap ในช่วงปลายปี 2558 ซึ่งเป็นการขยายธุรกิจรถยนต์ให้เจ้าของบริษัทจากเดิมที่มีเพียงให้เช่าระยะยาว เพื่อตอบสนองความต้องการเช่ารายวันของลูกค้าเดิม และสร้างฐานลูกค้าใหม่ อีกทั้งยังเป็นการใช้ทรัพยากรของบริษัท รวมถึงฐานลูกค้าที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด อย่างไรก็ตาม ตลาดรถยนต์ให้เช่ารายวันถือเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูง เนื่องจากมีผู้ประกอบการให้เช่ารถยนต์รายวันที่มีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักในท้องตลาดจำนวนมาก ทั้งที่เป็นบริษัทข้ามชาติ เช่น Avis Budget และ Hertz บริษัทไทย เช่น Bizcar Rental และ Thai Rent a Car และยังมีผู้ประกอบการรายเล็กอีกจำนวนมาก โดยการแข่งขันส่วนใหญ่เป็นการแข่งขันด้านราคาเพื่อดึงดูดลูกค้าที่มาใช้บริการรถเช่ารายวัน ด้วยภาวะการแข่งขันที่รุนแรงดังกล่าว บริษัทซึ่งถือเป็นผู้ประกอบการรถยนต์ให้เช่ารายวันรายใหม่ จึงมีความเสี่ยงจากการที่ผลการดำเนินงานอาจไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลประโยชน์โดยรวมของบริษัทได้

อย่างไรก็ดี บริษัทมีกลยุทธ์และนโยบายที่ชัดเจนในการดำเนินธุรกิจรถยนต์ให้เช่ารายวัน โดยเน้นการสร้างความแตกต่างจากผู้ประกอบการรายอื่นๆ มุ่งเน้นการให้เช่ารถยนต์ใหม่ จำนวนไม่มากนัก อีกทั้ง เน้นการอำนวยความสะดวกในการจัดเตรียมอุปกรณ์ต่างๆ ให้ตามความต้องการของลูกค้า เช่น อุปกรณ์นำทาง ที่เก็บจักรยาน ที่นั่งเด็ก เป็นต้น เพื่อสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้าและกลับมาใช้บริการซ้ำ ทั้งนี้ บริษัทได้มุ่งเน้นการใช้กลยุทธ์ด้านราคาและไม่มีนโยบายในการแข่งขันด้านราคากับผู้ประกอบการรายอื่นแต่อย่างใด นอกจากนี้ นอกเหนือจากการเจาะตลาดกลุ่มลูกค้าบุคคลธรรมดาใหม่ๆ เพื่อเสนอบริการให้เช่ารถยนต์รายวันแล้ว บริษัทยังมีฐานลูกค้านิติบุคคลที่เช่าระยะยาวกับบริษัท ซึ่งบริษัทสามารถเสนอการบริการรถยนต์เช่ารายวันแก่บุคลากรของนิติบุคคลดังกล่าวได้อีกด้วย บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าจะสามารถขยายธุรกิจรถยนต์ให้เช่ารายวันได้อย่างต่อเนื่อง

3.1.9 ความเสี่ยงจากการลงทุนโครงการ sap Auto Park ซึ่งเป็นธุรกิจรูปแบบใหม่

บริษัทมีโครงการจัดตั้งศูนย์รวมการให้บริการเกี่ยวกับรถยนต์ภายใต้ชื่อ “sap Auto Park” ซึ่งมีที่ตั้งอยู่บนถนนบางนา-ตราด บนที่ดินขนาดประมาณ 4 ไร่ 60 ตารางวา โดยบริษัทจะใช้พื้นที่บางส่วนของ sap Auto Park เป็นศูนย์บริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวแบบครบวงจรภายใต้ชื่อ sap และศูนย์บริการรถยนต์ให้เช่ารายวันภายใต้ชื่อ asap สำหรับพื้นที่ส่วนที่เหลือ บริษัทจะให้เช่าพื้นที่เพื่อให้บริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการยนต์ เช่น ศูนย์ซ่อมและบำรุงรักษารถยนต์ ร้านค้าที่จำหน่ายอุปกรณ์เกี่ยวกับรถยนต์ เป็นต้น รวมทั้งให้เช่าพื้นที่สำหรับร้านอาหาร และ/หรือเครื่องดื่มต่างๆ ที่มีชื่อเสียง เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ที่เข้ามาใช้บริการที่ sap Auto Park ซึ่งบริษัทคาดว่าจะใช้เงินลงทุนประมาณ 160 - 170 ล้านบาท

บาท โดยแบ่งเป็นค่าที่ดิน 112.69 ล้านบาท และค่าก่อสร้างประมาณ 50 - 60 ล้านบาท โดยในเดือนธันวาคม ปี 2558 บริษัท ได้ดำเนินการซื้อที่ดินเรียบร้อยแล้ว ซึ่งคาดว่าจะเริ่มก่อสร้างในช่วงปลายปี 2559 และคาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จประมาณ ปลายปี 2560 อย่างไรก็ตาม โครงการ sap Auto Park เป็นธุรกิจรูปแบบใหม่ที่บริษัทยังไม่เคยดำเนินการมาก่อน ดังนั้น บริษัท จึงมีความเสี่ยงจากการที่ผลการดำเนินงานของโครงการ sap Auto Park อาจไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ และอาจส่งผลกระทบต่อฐานะการเงินและผลประกอบการโดยรวมของบริษัทได้

อย่างไรก็ดี บริษัทมีกลยุทธ์ที่ชัดเจนในการดำเนินการโครงการ sap Auto Park โดยเน้นการสร้างแตกต่างจาก โครงการศูนย์การค้าขนาดย่อมอื่นๆ (Community Mall) มุ่งเน้นการเป็นศูนย์รวมการให้บริการเกี่ยวกับรถยนต์โดยเฉพาะ ทั้ง การให้บริการรถยนต์ให้เช่าระยะยาวและเช่ารายวัน และการให้บริการเกี่ยวกับรถยนต์ในด้านอื่นๆ ซึ่งบริษัทอยู่ในระหว่างการเจรจากับพันธมิตรที่มีชื่อเสียงในการให้บริการรถยนต์ด้านต่างๆ ให้มาเช่าพื้นที่ในโครงการ เพื่อดึงดูดความสนใจจากผู้ที่เกี่ยวข้องผ่านให้เข้ามาใช้บริการ นอกจากนี้ ตำแหน่งที่ตั้งโครงการ sap Auto Park ยังอยู่ในทำเลที่ดี เหมาะแก่การให้บริการ เกี่ยวกับรถยนต์เช่า เนื่องจากอยู่ใกล้สนามบินสุวรรณภูมิ โดยอยู่บนถนนบางนา-ตราด ระหว่างกิโลเมตรที่ 12-13 ซึ่งอยู่ห่าง จากจุดเชื่อมถนนบางนา-ตราดกับถนนทางเข้าสนามบินสุวรรณภูมิเพียง 2.3 กิโลเมตร ซึ่งเมื่อผนวกกับความเชี่ยวชาญและ ประสบการณ์ในธุรกิจยานยนต์ที่มีมายาวนานกว่า 20 ปี ของผู้บริหารของบริษัท รวมทั้งฐานลูกค้าทั้งนิติบุคคลและบุคคล ธรรมดาของบริษัทที่บริษัทสามารถชักชวนให้ลูกค้าเข้าไปใช้บริการในโครงการได้ บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าจะสามารถช่วยลดความ เสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นกับการลงทุนในโครงการดังกล่าวลงได้

3.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.2.1 ความเสี่ยงจากการมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนผู้ถือหุ้นในระดับสูง

โครงสร้างทางการเงินของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 2557 2558 และ 30 มิถุนายน 2559 แสดงได้ดังนี้

รายการ	ณ วันที่ 31 ธันวาคม						ณ วันที่ 30 มิถุนายน	
	2556		2557		2558		2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	48.29	2.47	72.65	3.15	202.97	6.61	467.86	11.80
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการที่เกี่ยวข้อง	264.40	13.54	294.90	12.80	115.40	3.76	225.40	5.69
เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน	39.38	2.02	68.97	2.99	8.64	0.28	35.60	0.90
หนี้สินภายใต้สัญญาเช่าการเงิน	1,548.75	79.30	1,808.65	78.50	2,668.20	86.88	3,147.17	79.40
หนี้สินอื่น	52.19	2.67	58.89	2.56	75.84	2.47	87.86	2.22
หนี้สินรวม	1,953.01	100.00	2,304.06	100.00	3,071.04	100.00	3,963.88	100.00
ส่วนของผู้ถือหุ้น	328.56		363.14		594.19		629.92	

บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนผู้ถือหุ้น (D/E Ratio) เท่ากับ 5.94 เท่า 6.34 เท่า 5.17 เท่า และ 6.29 เท่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 2557 2558 และ 30 มิถุนายน 2559 ตามลำดับ ซึ่งเป็นอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนผู้ถือหุ้นที่อยู่ในระดับสูง ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงหากเกิดเหตุการณ์เชิงลบเข้ามากระทบกระแสเงินสดและมูลค่าสินทรัพย์ของบริษัทจนอาจทำให้ บริษัทไม่สามารถชำระคืนหนี้ได้

อย่างไรก็ดี โครงสร้างทางการเงินลักษณะดังกล่าวถือเป็นปกติของธุรกิจรถยนต์ให้เช่า ซึ่งแหล่งเงินทุนที่ใช้โดยส่วนใหญ่หรือทั้งหมดสำหรับการจัดซื้อรถยนต์จะเป็นการกู้ยืมเงิน โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2559 บริษัทมีหนี้สินภายใต้สัญญาเช่าการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี จำนวนรวม 783.77 ล้านบาท และหนี้สินภายใต้สัญญาเช่าการเงินส่วนที่เป็นหนี้สินระยะยาวอีก 2,363.39 ล้านบาท จะเห็นได้ว่าหนี้สินโดยส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นหนี้สินระยะยาว ซึ่งมีการแบ่งชำระเป็นหลายงวด โดยจะสอดคล้องกับกระแสเงินสดรับของบริษัท ที่ได้จากค่าเช่ารถยนต์รายเดือนจากลูกค้าตามสัญญาให้เช่ารถยนต์ระยะยาว ดังนั้น บริษัทเชื่อว่าความเสี่ยงที่บริษัทจะไม่สามารถชำระหนี้ได้ค่อนข้างต่ำ อีกทั้ง ที่ผ่านมามีบริษัทไม่เคยผิดนัดการชำระหนี้แต่อย่างใด

นอกจากนี้ หลังจากที่มีบริษัทเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี้นี้ จะทำให้บริษัทมีเงินทุนจากผู้ถือหุ้นเข้ามา ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทมีสัดส่วนหนี้สินต่อส่วนผู้ถือหุ้นลดลง และมีความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจมากยิ่งขึ้น

3.2.2 ความเสี่ยงจากการมีเงินกู้ยืมจากกิจการที่เกี่ยวข้อง

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2559 บริษัทมีเงินกู้ยืมระยะสั้นจากโตโยต้าแอฟซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท จำนวน 225.40 ล้านบาท โดยเป็นการกู้ยืมเพื่อนำมาใช้ซื้อที่ดินแปลงที่บริษัทจะนำมาพัฒนาเป็นศูนย์รวมการให้บริการเกี่ยวกับรถยนต์ (sap Auto Park) จำนวน 113.00 ล้านบาท และส่วนที่เหลือจำนวน 112.40 ล้านบาท เป็นการกู้ยืมเพื่อนำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจของบริษัท ทั้งนี้ เงินกู้ยืมจากโตโยต้าแอฟซึ่งเป็นกิจการที่เกี่ยวข้องดังกล่าวอยู่ในรูปแบบของการออกตั๋วสัญญาใช้เงิน มีกำหนดจ่ายคืนเมื่อทวงถาม อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5 ต่อปี โดยไม่ต้องมีหลักประกัน ทั้งนี้ การที่บริษัทมีการกู้ยืมเงินจากกิจการที่เกี่ยวข้องในจำนวนที่มีนัยสำคัญดังกล่าว บริษัทจึงมีความเสี่ยงหากโตโยต้าแอฟไม่ให้เงินกู้ยืม ทำให้บริษัทต้องจัดหาแหล่งเงินทุนอื่นมาทดแทนซึ่งอาจเป็นการกู้ยืมจากสถาบันการเงินที่อาจมีต้นทุนทางการเงินที่สูงกว่าการกู้ยืมเงินจากโตโยต้าแอฟ

ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทนั้น การกู้ยืมเงินโดยส่วนใหญ่จะเกิดจากกิจกรรมทางธุรกิจหลักที่สำคัญคือการจัดซื้อรถยนต์เพื่อนำมาให้เช่า ซึ่งการจัดซื้อรถยนต์ดังกล่าว แหล่งเงินทุนที่บริษัทใช้จะเป็นการกู้ยืมเงินทั้งจำนวนจากสถาบันการเงินต่างๆ ในรูปแบบการทำสัญญาเช่าการเงิน (Financial Lease) ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมระยะสั้นจากโตโยต้าแอฟ ส่วนการกู้ยืมอื่นที่นอกเหนือจากการกู้ยืมเพื่อนำมาซื้อรถยนต์ ซึ่งได้แก่ การกู้ยืมเพื่อกิจกรรมที่ไม่ใช่ธุรกิจปกติ เช่น การซื้อที่ดิน หรือการกู้ยืมเพื่อนำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน บริษัทจะทำการกู้ยืมเป็นครั้งคราวตามความจำเป็นเท่านั้น โดยที่ผ่านมามีบริษัทจะทำการกู้ยืมจากโตโยต้าแอฟ เนื่องจากได้รับความสะดวกรวดเร็วกว่าการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ในขณะที่อัตราดอกเบี้ยก็อยู่ในอัตราที่ใกล้เคียงกับที่บริษัทจะสามารถกู้ยืมได้จากสถาบันการเงิน

อย่างไรก็ดี บริษัทมีนโยบายที่จะเปลี่ยนมาใช้บริการกู้ยืมจากสถาบันการเงินแทนการกู้ยืมจากโตโยต้าแอฟ โดยบริษัทได้ทำสัญญาเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงินแห่งหนึ่งเพื่อนำมาใช้ชำระคืนเงินกู้ยืมค่าที่ดินบางส่วนจากโตโยต้าแอฟ นอกจากนี้ บริษัทยังอยู่ในระหว่างการขออนุมัติเงินกู้เพิ่มเติมจากสถาบันการเงิน เพื่อนำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนแทนเงินกู้ยืมที่ได้รับจากโตโยต้าแอฟ โดยบริษัทคาดว่าอัตราดอกเบี้ยที่จะได้รับจากสถาบันการเงินจะอยู่ในอัตราที่ใกล้เคียงกับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากโตโยต้าแอฟ ทั้งนี้ เมื่อรวมเงินกู้ยืมที่คาดว่าจะได้รับดังกล่าวจากสถาบันการเงินกับกระแสเงินสดจากการดำเนินงานที่จะเกิดขึ้น บริษัทจึงคาดว่าบริษัทจะสามารถชำระคืนเงินกู้ยืมจากโตโยต้าแอฟได้ทั้งหมดภายในสิ้นปี 2559 และบริษัทไม่มีนโยบายที่จะกู้ยืมจากโตโยต้าแอฟและ/หรือกิจการที่เกี่ยวข้องอื่นอีกในอนาคต

3.2.3 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้บางส่วนเป็นประเภทลอยตัว

ในการให้เช่ารถยนต์ระยะยาวแก่ลูกค้าของบริษัท จะมีการกำหนดค่าเช่ารถยนต์ในอัตราคงที่ตลอดอายุของสัญญาให้เช่า เนื่องจากบริษัทมีการคำนวณค่าเช่าจากต้นทุนดอกเบี้ยแบบคงที่ (Fixed Rate) ดังนั้น ถ้าหากบริษัทใช้แหล่งเงินทุนในรูปแบบเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน (Term Loan) แบบอัตราดอกเบี้ยลอยตัว (Float Rate) และหากอัตราดอกเบี้ยลอยตัวมีความผันผวน จะทำให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทมีความเสี่ยงจากส่วนต่างที่อาจเกิดขึ้นระหว่างรายรับที่เป็นอัตราคงที่และดอกเบี้ยจ่าย ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อโดยตรงกับสภาพคล่องและผลการดำเนินงานของบริษัท

อย่างไรก็ดี สินเชื่อเพื่อใช้ในการซื้อรถยนต์ของบริษัทโดยส่วนใหญ่จะอยู่ในรูปแบบของสัญญาเช่าการเงิน (Financial Lease) ซึ่งมีการคิดดอกเบี้ยแบบคงที่ ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2559 บริษัทมีการใช้เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินที่มีอัตราดอกเบี้ยลอยตัว เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในธุรกิจ เท่ากับ 35.60 ล้านบาท ดังนั้น บริษัทเชื่อว่าบริษัทมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยในระดับต่ำ

3.3 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

3.3.1 ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี้ ครอบครัวยุทธวงศ์และคุณปริญา จะถือหุ้นในบริษัททั้งทางตรงและทางอ้อมคิดเป็นสัดส่วนรวมร้อยละ 68.18 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท รวมทั้ง คุณยุทธวงศ์และคุณปริญา ยังเป็นผู้บริหารและกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัทด้วย จึงทำให้ผู้ถือหุ้นใหญ่ดังกล่าวเป็นผู้มีอำนาจในการบริหารจัดการและควบคุมคะแนนเสียงในการลงมติที่สำคัญได้เกือบทั้งหมด ทั้งเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นในเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของจำนวนหุ้นที่เข้าประชุมและมีสิทธิออกเสียง เช่น การเพิ่มทุน การลดทุน ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียง อาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อมีมติที่แตกต่างได้

อย่างไรก็ตาม ด้วยโครงสร้างการจัดการของบริษัทประกอบด้วย คณะกรรมการและคณะอนุกรรมการรวม 3 ชุด ได้แก่ คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน โดยมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่อย่างชัดเจน ทำให้ระบบการทำงานของบริษัทมีความเป็นมาตรฐานและสามารถตรวจสอบได้โดยง่าย อีกทั้ง คณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งประกอบด้วยกรรมการตรวจสอบที่เป็นกรรมการอิสระจำนวน 4 ท่าน เป็นผู้ที่มีความรู้ความสามารถ นอกจากนี้บริษัทยังได้จ้างบริษัทตรวจสอบภายในเพื่อดำเนินการตรวจสอบระบบการควบคุมภายในของบริษัทและรายงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ ทำให้สามารถสอบทานการทำงานของบริษัทให้มีความโปร่งใสได้ดียิ่งขึ้น ตลอดจนสามารถถ่วงดุลอำนาจในการนำเสนอเรื่องต่างๆ ที่จะพิจารณานำเข้าสู่การประชุมผู้ถือหุ้นได้ในระดับหนึ่ง นอกจากนี้ บริษัทยังมีระเบียบปฏิบัติกรณีที่มีการทำรายการที่เกี่ยวข้องกับ กรรมการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมในกิจการ รวมทั้งบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง โดยบุคคลดังกล่าวจะไม่มีอำนาจอนุมัติการทำรายการนั้นๆ ทำให้สามารถลดทอนความเสี่ยงอันอาจเกิดขึ้นได้อีกด้วย

3.4 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

3.4.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทอยู่ระหว่างการยื่นคำขออนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี้อยู่ก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์ ทั้งนี้ บริษัทได้ยื่นคำขออนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้วเมื่อวันที่ 25 สิงหาคม 2559 ซึ่งบริษัทหลักทรัพย์ ทิสโก้ จำกัด ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้นแล้ว เห็นว่า บริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ได้ ตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ เรื่อง การรับหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน พ.ศ. 2558 ฉบับลงวันที่ 11 พฤษภาคม 2558 เว้นแต่คุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นให้แก่นักลงทุนรายย่อย ซึ่งบริษัทจะต้องมีผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 1,000 ราย ซึ่งขึ้นอยู่กับผลของการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน บริษัทจึงยังมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ดังนั้น ผู้ลงทุนอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทในตลาดรอง และอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่คาดการณ์ไว้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ได้

อย่างไรก็ดี ที่ปรึกษาทางการเงินคาดว่าภายหลังการเสนอขายหุ้นให้กับประชาชนแล้วเสร็จ บริษัทจะมีคุณสมบัติเกี่ยวกับการกระจายการถือหุ้นตามเกณฑ์ที่กำหนดดังกล่าวข้างต้น