เงินติดล้อ

รายงานประจำปี 2565
แบบ 56-1 One Report



WHY HOW
สิ่งที่เราเชื่อและสิ่งที่เราทำ



ที่เงินติดล้อ เราทำทุกอย่าง

เพื่อส่งเสริมและยกระดับคุณภาพชีวิต
ของผู้คน ด้วยความเชื่อมั่นว่า
การเข้าถึงบริการทางการเงินที่เป็นธรรม
และโปร่งใส คือสิทธิที่ทุกคนพึงได้รับ
เราส่งมอบโอกาสทางการเงิน
โดยการนำเสนอผลิตภัณฑ์
และบริการที่เหมาะสมต่อลูกค้า
เรียบง่าย สะดวก และรวดเร็ว
ผ่านความจริงใจของพนักงาน

CORE VALUES

ค่านิยมองค์กร

1. สร้างสรรค์ แบ่งปันโอกาส
2. มีจิตวิญญาณความเป็นเจ้าของ
3. ร่วมมือร่วมใจ ตรงไปตรงมา
4. ซื่อสัตย์ จริงใจ และเป็นกันเอง
5. กระหายเรียนรู้
6. กล้าคิด กล้าลอง
7. ทำงานเต็มที่ ปาร์ตี้ให้สุด

สารบัญ

สารจากประธานกรรมการ	4
สารจากกรรมการผู้จัดการใหญ่	8
สารจากคณะกรรมการตรวจสอบ	32
คณะกรรมการ	36
คณะผู้บริหารระดับสูง	38
ข้อมูลสำคัญทางการเงิน	40
กิจกรรมสำคัญ ปี 2565	42
โอกาสที่เราส่งต่อเพื่อลูกค้าและสังคม	46
ผลิตภัณฑ์เด่นปีนี้	48
รางวัลแห่งความภาคภูมิใจ	50
การประกอบธุรกิจและผลการดำเนินงาน	54
โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ	81

การบริหารจัดการความเสี่ยง 88
การขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน 98
ประวัติคณะกรรมการ 132
ประวัติคณะผู้บริหารระดับสูง 140
การกำกับดูแลกิจการ 146
การควบคุมภายในและรายการระหว่างกัน 178
รายงานความรับผิดชอบของคณะกรรมการต่อรายงานทางการเงิน 190
การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ 191
รายงานของผู้สอบบัญชีรับอนุญาต 202
งบการเงินและหมายเหตุประกอบงบการเงิน 209
ข้อมูลทั่วไป 292
รายงานคณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหา 293
รายงานการดำเนินการของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง 294


เงินติดล้

สารจากประธานกรรมการ

ปี 2565 ถือเป็นปีที่ทั่วโลกต้องเผชิญความท้าทายอย่างหนักอีกครั้ง บริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน) จึงมุ่งดำเนินธุรกิจด้วยความรอบคอบและแน่วแน่ยิ่งกว่าปี 2564 โดยสถานะทางการเงินที่ยังมั่นคงและแข็งแกร่งเป็นสิ่งที่ตอกย้ำถึงศักยภาพในการสร้างรายได้ที่ต่อเนื่องของเงินติดล้อท่ามกลางอุปสรรคที่เกิดขึ้น ไม่ว่าจะเป็นสถานการณ์การแพร่ระบาดที่ยังดำเนินต่อไป ในขณะที่ประเทศไทยเริ่มมีนโยบายการเปิดประเทศอีกครั้ง ในไตรมาสที่ 4 ปี 2565 สงครามระหว่างรัสเซียและยูเครนที่ยังคงคุกรุ่น และปัญหาภูมิศาสตร์การเมืองที่ส่งผลให้เกิดภาวะเงินเฟ้ออย่างที่ไม่เคยปรากฏมาก่อน ในการรับมือกับภาวะเศรษฐกิจที่ไม่ค่อยดีนักเช่นนี้ เงินติดล้อจึงให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงเป็นอย่างมาก พร้อมๆ ไปกับการออกมาตรการปรับโครงสร้างหนี้ที่ตอบโจทย์ในเวลาที่เหมาะสมเพื่อช่วยเหลือลูกค้ากลุ่มเปราะบางของเรา

แม้ว่าจะต้องปรับตัวเพื่อรับมือกับช่วงเวลาดังกล่าว เงินติดล้อสามารถตอบแทนรายได้ที่มั่นคงให้กับผู้ถือหุ้น (ROE) ที่ร้อยละ 15.2 นอกจากนี้เงินติดล้อ ยังคงมีหลักทรัพย์ที่แข็งแกร่งมาก พร้อมด้วยเงินทุนที่เพียงพอต่อการส่งเสริมแผนการเติบโตในปี 2566 และยังเริ่มต้นความร่วมมือเชิงกลยุทธ์กับพันธมิตรหลายราย อาทิ บริษัท สมใจ 2559 จำกัด ซึ่งประกาศอย่างเป็นทางการไปเมื่อเดือนตุลาคม 2565 ทั้งนี้เงินติดล้อมีการพิจารณาการซื้อกิจการจากภายนอกที่อยู่ในธุรกิจที่เกี่ยวข้อง เพื่อวางเส้นทางการเติบโตของธุรกิจอื่นๆ นอกเหนือจากธุรกิจหลักที่เติบโตมั่นคงแล้ว

ผมขอขอบคุณลูกค้า พันธมิตร พนักงาน และผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายอีกครั้งสำหรับความมุ่งมั่นทุ่มเท จนทำให้ความสำเร็จทั้งหลายนี้เกิดขึ้นได้ แม้ว่าเศรษฐกิจจะชะลอตัวและเศรษฐกิจโลกจะถดถอย แต่ฝ่ายบริหารยังคงขับเคลื่อนและบริหารจัดการบริษัทได้เป็นอย่างดี

ผลประกอบการในส่วนรายได้ของทั้งสินเชื่อและการประกันภัยยังคงเติบโตอย่างแข็งแกร่ง อย่างไรก็ดี ค่าใช้จ่ายดำเนินงานต่อรายได้รวมที่เพิ่มขึ้นจากการตั้งเงินสำรอง ช่วยเสริมความแข็งแกร่งให้กับเงินติดล้อ ท่ามกลางสถานการณ์เศรษฐกิจที่ผันผวน ทั้งนี้เงินติดล้อมีคุณสมบัติครบถ้วนตามการประมาณการที่กำหนดไว้และผลประกอบการเป็นบวก รวมทั้งบรรลุเป้าหมายที่วางไว้ด้วยการเติบโตอย่างต่อเนื่องทั้ง เงินกองทุนที่เพียงพอ สภาพคล่องที่ดี คุณภาพสินทรัพย์ที่ยังคงสร้างกระแสเงินสดได้ และศักยภาพในการสร้างรายได้

ในปี 2565 เงินติดล้อมีผลการดำเนินงานเป็นที่น่าพอใจ โดยรายงานรายได้จำนวน 15,274 ล้านบาท และกำไรสุทธิ 3,640 ล้านบาท เติบโตขึ้นร้อยละ 15 เรามุ่งให้ความสำคัญกับการขับเคลื่อนองค์กรด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรมดิจิทัลเพื่อให้เกิดการพัฒนาที่รวดเร็ว ตัวอย่างเช่น บัตรติดล้อที่ช่วยเพิ่มความสะดวกให้กับลูกค้าในการถอนเงินสดจากวงเงินสินเชื่อที่ได้รับอนุมัติผ่านตู้ ATM ของธนาคารพาณิชย์คู่ค้าทั่วประเทศ กว่า 50,000 ตู้ ตลอด 24 ชั่วโมง

เงินติดล้อยังคงเดินหน้าขยายเครือข่ายสาขาอย่างต่อเนื่องเพื่อเพิ่มช่องทางการบริการให้ทั่วถึง ในปัจจุบันมีสาขาถึง 1,628 แห่งทั่วประเทศ โดยเน้นเรื่องการบริหารค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งเห็นได้จากต้นทุนต่อรายได้ที่ลดลงอย่างต่อเนื่อง ซึ่งสอดคล้องกับต้นทุนทางการเงินที่ลดลง ได้รับการจัดอันดับเครดิตองค์กรของบริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน) และอันดับเครดิตหุ้นกู้ ไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกันของบริษัทฯ ที่ระดับ “A” ด้วยแนวโน้มอันดับเครดิตคงที่ (Stable)” หลังเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ขณะที่ตลอดปี 2565 เศรษฐกิจโลกชบเซาลงอย่างต่อเนื่อง เงินติดล้อยังคงมุ่งมั่นอย่างเต็มที่เพื่อดำเนินธุรกิจตามหลักความยั่งยืนภายใต้การกำกับดูแลกิจการที่ดีและการบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสม พร้อมทั้งส่งเสริมการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อมอย่างสมดุล พร้อมกำหนดเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืนของบริษัทฯ ให้สอดคล้องกับเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable Development Goals: SDGs) ขององค์การสหประชาชาติ ทั้งหมดนี้พิสูจน์ถึงความสำเร็จของเงินติดล้อในการสร้างการเติบโตระยะยาวและผลตอบแทนที่ยั่งยืน เพื่อประโยชน์สูงสุดของผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มควบคู่กับการสร้างประโยชน์กลับคืนสู่สังคมและประเทศชาติ

ในนามของคณะกรรมการบริษัท เรารู้สึกภูมิใจที่ได้ร่วมงานกับองค์กรที่เป็นมืออาชีพในด้านการกำกับดูแลธุรกิจของเงินติดล้อด้วยความเป็นอิสระและเป็นกลาง เพื่อประโยชน์ระยะยาวของผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย ในโอกาสนี้ ผมขอเป็นตัวแทนคณะกรรมการบริหาร กล่าวขอบคุณพนักงาน ผู้บริหาร ตลอดจนผู้มีส่วนได้เสียทุกท่านเป็นอย่างสูง



นายชานดาเชการ์ สุบรามาเนี่ยน คิสชูมันการัม
ประธานกรรมการ


เงินติดล้อ

สารจากกรรมการผู้จัดการใหญ่

ในจดหมายถึงท่านผู้ถือหุ้นประจำปีฉบับที่สองนี้ ผมมีความยินดีที่จะเรียนท่านผู้ถือหุ้นว่า ในปี 2565 เป็นปีที่เราสามารถสร้างสถิติหลายอย่างในผลประกอบการของบริษัท ในช่วงเวลา 12 เดือนที่ผ่านมาพอร์ตสินเชื่อคงค้างของเงินติดล้อ (NTL) เพิ่มสูงขึ้นกว่าร้อยละ 30 เป็นจำนวน 81.3 พันล้านบาท ยอดขายเบี้ยประกันวินาศภัยเพิ่มขึ้นเกือบร้อยละ 35 เป็นจำนวน 7 พันล้านบาท และกำไรสุทธิเพิ่มขึ้นในอัตราสูงถึงร้อยละ 15 ทำระดับสูงสุดใหม่ที่ 3.6 พันล้านบาท เรามีอัตราการเติบโตของกำไรสุทธิสูงที่สุดในบรรดาผู้ประกอบการที่เป็นบริษัทจดทะเบียนที่ประกอบธุรกิจใกล้เคียงกัน เราสามารถสร้างการเติบโตของกำไรสุทธิในระดับที่น่าภาคภูมิใจถึงแม้ว่าเรามีการเพิ่มยอดสำรองเผื่อหนี้สงสัยจะสูญซึ่งอยู่ในระดับสูงของอุตสาหกรรมอยู่แล้วขึ้นอีกเป็นจำนวน 588 ล้านบาท

นอกเหนือไปจากผลกำไรทางการเงิน ผมอยากที่จะย้ำกับท่านผู้ถือหุ้นว่าบริษัทของท่านให้ความสำคัญแก่ Financial Inclusion หรือการเข้าถึงบริการทางการเงิน แท้จริงแล้วเบื้องหลังของตัวเลขยอดสินเชื่อคงค้างหรือตัวเลขยอดขายเบี้ยประกันวินาศภัยที่เรานำเสนอคือ หลากหลายครอบครัวที่ตกอยู่ในสถานการณ์ทางการเงินที่มีความไม่แน่นอน ลูกค้าของเราส่วนมากเป็นกลุ่มที่ไม่มีความสามารถในการเข้าถึงผลิตภัณฑ์ทางการเงินของธนาคารทั่วไป พวกเขาอยู่ในพื้นที่ที่ห่างไกล ประกอบอาชีพรับจ้างอิสระ มีรายได้น้อยหรือไม่สม่ำเสมอ มีเงินออมน้อย และมีความรู้ทางการเงินในระดับที่ไม่สูงนัก บ่อยครั้งที่พวกเขาต้องดิ้นรนเพื่อหาเลี้ยงชีวิตแบบวันต่อวัน สัปดาห์ต่อสัปดาห์ หรือเดือนต่อเดือน เมื่อเรามองตัวเลขผลการดำเนินงานและภาวะอุตสาหกรรม เราต้องไม่ลืมว่าลูกค้าของเราเป็นหนึ่งในผู้มีรายได้ที่เปราะบางที่สุดในประเทศ และทำให้เรามีเป้าหมายในการมีส่วนร่วมในภารกิจที่มุ่งบรรเทาความลำบากของผู้คนเหล่านี้

ทีมงานเงินติดล้อของเราสร้างสรรค์ผลงานระดับแนวหน้าของอุตสาหกรรม โดยมุ่งเน้นการใช้ทรัพยากรตามลำดับความสำคัญต่อไปนี้: การยกระดับมาตรฐานการเข้าถึงบริการทางการเงิน (Financial Inclusion) การรักษาการเติบโตอย่างมีคุณภาพ การเพิ่มผลิตภาพ (Productivity) การเพิ่มประสบการณ์ที่ดีของลูกค้า การให้ความสำคัญกับการเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัล การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และการดูแลพนักงานในองค์กร เงินติดล้อได้ดำเนินการตามเป้าหมายเหล่านี้ไปพร้อมๆ กับการลงทุนในส่วนของช่องทางการให้บริการเพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์ของเราได้ ทั้งแบบออฟไลน์และออนไลน์ หากพิจารณามองในมุมด้านผลิตภัณฑ์และการสื่อสาร เราประสบความสำเร็จในการเปิดตัวผลิตภัณฑ์ทั้งในธุรกิจสินเชื่อและธุรกิจประกันภัยโดยได้มีการเปิดตัวแบรนด์ประกันติดล้อ และผลิตภัณฑ์บัตรติดล้อให้กับลูกค้าสินเชื่อทะเบียนรถยนต์และรถกระบะ

ตลอดการเดินทางในปีนี้ แม้ว่าเราพบกับเจออุปสรรคที่ไม่คาดคิดอยู่บ่อยครั้ง แต่เรายังคงรักษาระดับการเติบโตได้เป็นอย่างดี โดยเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิดเหล่านี้เกิดขึ้นตั้งแต่ไตรมาสแรกของปี เริ่มจากปัญหาทางธุรกิจของพันธมิตรธุรกิจประกันวินาศภัยที่สำคัญของเราสามราย ซึ่งต่อมาพันธมิตรทางธุรกิจดังกล่าวสองรายได้ประสบกับภาวะล้มละลาย ตามมาด้วยสงครามระหว่างรัสเซียและยูเครน ซึ่งจุดชนวนให้ราคาน้ำมันพุ่งสูงขึ้นอย่างมาก และส่งผลกระทบต่อเนื่องให้เกิดการหยุดชะงักของห่วงโซ่อุปทานทั่วโลกและการเร่งตัวของอัตราเงินเฟ้อ ต่อจากนั้น เราประสบกับภาวะการเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยที่สูงเกินกว่าที่คาดการณ์ เหตุการณ์เหล่านี้ส่งผลให้เกิดความผันผวนของอุปสงค์และอุปทานในธุรกิจรถจักรยานยนต์ รถยนต์ และรถบรรทุก รวมถึงส่งผลกระทบต่อความต้องการสินเชื่อทะเบียนรถและมูลค่าของสินทรัพย์ที่ใช้เป็นหลักประกันในการกู้ยืม นอกจากนี้ เหตุการณ์เหล่านี้ยังส่งผลต่อความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า การเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน การเพิ่มขึ้นของต้นทุนการกู้ยืม และการปรับตัวลดลงของราคาหุ้นในกลุ่มผู้ให้บริการสินเชื่อที่ไม่ใช่ธนาคาร การอธิบายถึงผลกระทบของปัจจัยมหภาคเชิงลบเหล่านี้เป็นสิ่งที่สำคัญ ไม่เพียงแต่จะส่งผลกระทบต่อเราเท่านั้น แต่ยังส่งผลให้บริษัทที่ประกอบธุรกิจสินเชื่อทะเบียนรถและธุรกิจที่คล้ายกันทุกรายต้องเผชิญกับความเสี่ยงและต้นทุนในการประกอบธุรกิจที่เพิ่มขึ้น เราคาดว่าสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่ผันผวนในลักษณะนี้จะส่งผลกระทบต่อบริษัทอย่างต่อเนื่องในปี 2566 และอาจยาวนานกว่านั้น

แม้ว่าสภาพแวดล้อมทางธุรกิจในระยะสั้นและระยะกลางอาจยังไม่สดใสเท่าใดนัก แต่เรามีความมั่นใจในแนวโน้มระยะยาวของบริษัท ด้วยการดำเนินงานอย่างมีวินัยและความรอบคอบในการบริหารความเสี่ยง เราเชื่อว่าท่านผู้ถือหุ้นจะได้เห็นว่าเราเป็นหนึ่งในองค์กรที่มีการเตรียมพร้อมเพื่อเผชิญหน้ากับความท้าทายเหล่านี้

ในจดหมายถึงผู้ถือหุ้นปีที่แล้วผมตั้งใจที่จะแนะนำบริษัทของเราแก่ทุกๆ ท่าน มาในปีนี้ผมตั้งใจที่จะอธิบายองค์ประกอบต่างๆ ของธุรกิจของเราให้มากขึ้น โดยจดหมายฉบับนี้จะกล่าวถึงหัวข้อต่างๆ ดังต่อไปนี้:

1. ข้อสังเกตถึงแนวโน้มของอุตสาหกรรมและผลกระทบต่ออุตสาหกรรมและธุรกิจ
2. ผลการดำเนินงานของธุรกิจสินเชื่อ
3. ผลการดำเนินงานของธุรกิจนายหน้าประกันภัย
4. มุมมองของเราเกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยง เทคโนโลยี และข้อมูลในสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว
5. มุมมองในอนาคต

ข้อสังเกตถึงแนวโน้มของอุตสาหกรรมและผลกระทบต่ออุตสาหกรรมและธุรกิจ

ยุคข้าวของราคาถูก เงินที่หาง่าย และอัตราเงินเฟ้อระดับต่ำ ดูเหมือนว่าจะจบสิ้นลงแล้ว

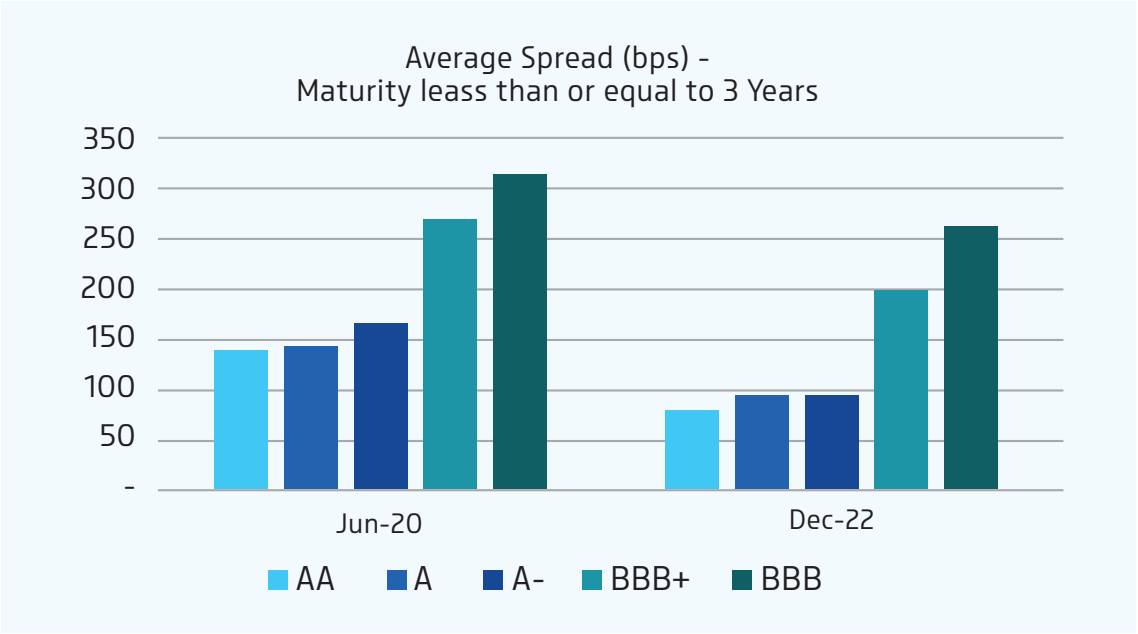
ทศวรรษที่ผ่านเป็นช่วงเวลาที่ดีของธุรกิจสินเชื่อผู้บริโภคทั่วโลก จากความง่ายต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนต่ำ ทำให้ผู้ให้บริการสินเชื่อที่ไม่ใช่ธนาคารมีบทบาทมากขึ้นในการให้สินเชื่อแก่ผู้บริโภคทั่วโลก

ประเทศไทยก็เช่นเดียวกัน ด้วยการตรวจสอบที่เข้มงวดต่ำกว่าจากหน่วยงานกำกับดูแล ระบบที่ไม่ซับซ้อน และการไม่มีภาพจำของสถาบันการเงินในวิกฤตต้มยำกุ้ง ในปี 2540 ซึ่งทิ้งรอยแผลลึกไว้ภายในธนาคารต่างๆ ในประเทศไทย ปัจจัยเหล่านี้เปิดทางให้ผู้ให้บริการสินเชื่อที่ไม่ใช่ธนาคารได้มีส่วนสำคัญในการผลักดันการเติบโตของสินเชื่อผู้บริโภคในประเทศ โดยสามารถเพิ่มอัตราส่วนการเข้าถึงประชากรจากร้อยละ 47 ในปี 2555 เป็นร้อยละ 62 ในปี 2565 ด้วยอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 16 ต่อปี

ตั้งแต่ปี 2557 ซึ่งเป็นช่วงที่เศรษฐกิจค่อนข้างมั่นคงและมีเงินทุนไหลเข้าสู่ตลาดทุนจำนวนมาก ผู้ประกอบการสินเชื่อจำนำทะเบียนรถได้เติบโตออกมาจากมุมมืดของระบบธนาคาร และเริ่มทยอยเข้ามาจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ส่งผลให้บริษัทเหล่านี้เริ่มเป็นที่รู้จักและมีเงินทุนที่แข็งแกร่งขึ้น อีกทั้งยังสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มากขึ้นผ่านตลาดตราสารหนี้ในประเทศไทย ในระยะเวลาไม่กี่ปีที่ผ่านมานั้น เจ้าหนี้ นักลงทุน และหน่วยงานกำกับดูแล ได้เห็นเฉพาะผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการสินเชื่อจำนำทะเบียนรถในภาวะที่เศรษฐกิจมีเสถียรภาพ ซึ่งทำให้เจ้าหนี้ไม่ได้เรียกร้องส่วนต่างอัตราดอกเบี้ยระหว่างผู้ประกอบการที่มีอันดับความน่าเชื่อถือทางเครดิตในกลุ่มระดับลงทุน (Investment Grade) กับผู้ประกอบการที่มีอันดับความน่าเชื่อถือทางเครดิตในกลุ่มต่ำกว่าระดับลงทุน (Non-Investment Grade หรือ Junk Bond) มากนัก

ด้วยภาวะต้นทุนทางการเงินในระดับที่ต่ำนี้ช่วยให้ผู้ประกอบการสินเชื่อจำนำทะเบียนรถทุกรายมีโอกาสสร้างผลกำไรที่ดีมาโดยตลอด เปรียบเทียบได้กับกระแสน้ำที่เพิ่มสูงขึ้นซึ่งช่วยยกเรือทุกลำให้สูงขึ้นไปพร้อมๆ กัน

อย่างไรก็ตาม จากแนวโน้มปัจจุบันที่ธนาคารกลางทั่วโลกทยอยปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยส่งผลให้นักลงทุนต่างเริ่มเรียกร้องอัตราผลตอบแทนจากความเสี่ยงที่สูงขึ้น โดยเฉพาะจากผู้ออกตราสารหนี้ที่มีอันดับความน่าเชื่อถือทางเครดิตอยู่ในระดับที่ต่ำ



ด้วยเหตุผลหลายประการ ในช่วงเวลาที่อัตราดอกเบี้ยตึงตัว สภาพคล่องในตลาดลดลง และเศรษฐกิจที่คาดว่าจะตกต่ำ บริษัทของท่านมีแนวโน้มในการเผชิญหน้ากับสภาวการณ์นี้ได้ดีกว่าผู้ประกอบการรายอื่นๆ:

1. นโยบายของเราคือการหลีกเลี่ยงการมีอายุของสินทรัพย์และหนี้สินที่แตกต่างกัน (Duration Mismatches) หลักการนี้หมายความว่าหากอายุสัญญาเงินกู้เฉลี่ยของเรากับผู้บริโภคมีระยะเวลา 24 เดือน เราจะออกหุ้นกู้ที่มีระยะเวลา 24 เดือน ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ตรงกับอายุการให้กู้ยืมของเรา ซึ่งจะช่วยให้เรา “ล็อก” ส่วนต่างของอัตราดอกเบี้ยสุทธิ (NIMs) ของสินเชื่อตลอดอายุตั้งแต่ ณ เวลาที่เริ่มทำสัญญาให้สินเชื่อ นโยบายของการทำ Duration Matching หรือการพยายามให้อายุของสินทรัพย์และหนี้สินเท่ากันนั้นอาจจะถูกมองว่าเกิดความเสียเปรียบในช่วงเวลาที่ตลาดทุนมีสภาพคล่องสูง แต่เป็นสิ่งที่ช่วยให้เงินติดล้อ สามารถลดความเสี่ยงจากสภาวการณ์ทางตลาด และเป็นสิ่งที่ถือปฏิบัติกันโดยสถาบันการเงินชั้นนำระดับโลก เราไม่ได้อยู่ในธุรกิจการเก็งกำไรจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย และไม่ได้หวังที่จะเก็งกำไรจากส่วนต่างของอายุสินทรัพย์และหนี้สิน ซึ่งวิธีการเก็งกำไรดังกล่าวเป็นหนึ่งในปัจจัยซึ่งส่งผลให้เกิดวิกฤตการณ์ทางการเงินทั้งในปี 2540 และปี 2550-2551

2. เราได้รับการจัดอันดับความน่าเชื่อถือทางเครดิตระดับ “A” จาก บริษัท ทริสเรทติ้ง จำกัด ซึ่งถือเป็นระดับที่สูงที่สุดในกลุ่มบริษัทที่ประกอบธุรกิจที่คล้ายคลึงกับเรา เงินติดล้อได้รับอันดับความน่าเชื่อถือทางเครดิต “เพิ่มขึ้น” หนึ่งขั้น จากการที่มีผู้ถือหุ้นที่แข็งแกร่ง ซึ่งได้แก่ธนาคาร กรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) และถึงแม้จะมองอันดับความน่าเชื่อถือทางเครดิตแบบไม่รวมปัจจัยบวกจากผู้ถือหุ้นที่แข็งแกร่ง เรายังคงได้รับอันดับความน่าเชื่อถือทางเครดิตที่ระดับ “A-” ซึ่งยังคงสูงที่สุดในบรรดากลุ่มบริษัทที่ประกอบธุรกิจที่คล้ายคลึงกัน อันดับความน่าเชื่อถือทางเครดิตที่ดีนี้เป็นผลมาจากทั้งนโยบายทางการบัญชี เงินทุน และการบริหารความเสี่ยงที่ดี ซึ่งผมจะอธิบายรายละเอียดในภายหลัง และด้วยอันดับความน่าเชื่อถือทางเครดิตที่สูง เราหวังว่าต้นทุนทางการเงินของเราจะเพิ่มขึ้นในอัตราที่ช้ากว่าบริษัทอื่นที่มีอันดับความน่าเชื่อถือทางเครดิตที่ต่ำกว่า

3. ณ สิ้นปี 2565 เรามีวงเงินสินเชื่อที่ยังไม่ได้เบิกใช้มากกว่า 20,000 ล้านบาทกับธนาคารทั้งในและต่างประเทศ สัดส่วนเงินกู้ยืมของเรามาจากการออกตราสารหนี้ร้อยละ 40 และส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 60 มาจากความสัมพันธ์กับธนาคารต่างๆ โดยเพียงครึ่งเดียวของเงินกู้ธนาคารมาจากธนาคาร กรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของเงินติดล้อ

ในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา อัตราเงินเฟ้อทั่วไปของไทยอยู่ในระดับต่ำกว่าร้อยละ 2 แต่ในช่วงครึ่งหลังของปี 2565 ได้พุ่งขึ้นเป็นเกือบร้อยละ 6 สภาวการณ์นี้กระทบต่อผู้กู้สินเชื่อทะเบียนรถซึ่งเป็นกลุ่มที่มีความเปราะบางทางการเงินมากที่สุด โดยประชากรกลุ่มนี้มีความสามารถในการชำระหนี้ที่ลดลง ส่งผลให้คุณภาพสินทรัพย์ในพอร์ตสินเชื่อจำนำทะเบียนรถด้อยคุณภาพลง

สภาวะการแข่งขันกำลังเปลี่ยนแปลงและเพิ่มขึ้นจากการเข้ามาของผู้เล่นในอุตสาหกรรมใกล้เคียง

ภาคธุรกิจสินเชื่อเพื่อผู้บริโภคในประเทศไทยค่อนข่างอิ่มตัวเมื่อเทียบกับประเทศส่วนใหญ่ในอาเซียน และเราเริ่มสังเกตเห็นการเปลี่ยนแปลงในหลายๆ

ด้านธนาคารต่างๆ เริ่มเข้ามาในธุรกิจสินเชื่อจำนำทะเบียนรถ โดยในช่วง 18 ถึง 24 เดือนที่ผ่านมา เราได้เห็นธนาคารเอกชนและธนาคารของรัฐประกาศแนวความคิดที่จะเข้ามาให้บริการสินเชื่อจำนำทะเบียนรถ ตั้งแต่การจัดตั้งกิจการร่วมค้า การจัดตั้งบริษัทย่อยเพื่อการเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มุ่งเน้นสินเชื่อจำนำทะเบียนรถ และการเข้าลงทุนในผู้ให้บริการสินเชื่อจำนำทะเบียนรถอื่นๆ ผมเชื่อว่าความสนใจของธนาคารต่างๆ ในธุรกิจนี้เป็นผลมาจากการเสนอขายหุ้นแก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก (IPO) ของเงินติดล้อที่ประสบความสำเร็จมากในเดือนพฤษภาคม 2564 ในระหว่างการเดินสายพบนักลงทุน เราได้เล่าถึงแนวทางการดำเนินงานของเราที่ขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยีในการปล่อยสินเชื่อให้กับผู้ที่มีข้อกำจัดในการเข้าถึงบริการทางการเงินของธนาคารพาณิชย์ และแสดงให้นักลงทุนเห็นว่ามีความเป็นไปได้ที่จะสร้างผลกำไรที่ดีและมีคุณภาพจากการให้บริการทางการเงินกับกลุ่มประชากรในพื้นที่ห่างไกลและผู้ประกอบอาชีพอิสระ ในจดหมายผู้ถือหุ้นปีที่แล้วผมได้เล่าถึงข้อเสียของการเปิดข้อมูลของบริษัทที่มากเกินไป รวมถึงความจำเป็นในการหาสมดุลระหว่างการเปิดเผยข้อมูลที่โปร่งใสเพื่อความเข้าใจของนักลงทุนและท่านผู้ถือหุ้นกับความจำเป็นในการรักษาความลับของการออกแบบผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ

การมีผู้เล่นรายใหม่เข้าสู่ตลาดไม่ใช่เรื่องใหม่สำหรับเรา สิ่งนี้เคยเกิดขึ้นมาหลายครั้งในอดีต แต่เรายังสามารถรักษาความเป็นผู้นำตลาดของเราไว้ได้มาโดยตลอด ผ่านความมุ่งมั่นอย่างต่อเนื่องในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการบริการให้กับลูกค้า การบริหารความเสี่ยงอย่างรอบคอบ และการคิดค้นนวัตกรรมใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง

เราเห็นผู้เล่นรายใหม่ๆ เติบโตได้อย่างรวดเร็วในระยะแรก เพราะผู้เล่นเหล่านี้ไม่ต้องเผชิญกับปัญหาต่างๆ เหมือนที่ผู้เล่นรายแรกๆ ต้องเจอ และได้ประโยชน์จากการที่ผู้บุกเบิกได้ปูทางเอาไว้จากการทำงานอย่างหนักเพื่อสร้างตลาดและให้ความรู้แก่นักลงทุน ผู้บริโภค และหน่วยงานกำกับดูแล อย่างไรก็ตาม เมื่อผ่านไปช่วงเวลาหนึ่งผู้ตามเหล่านี้ย่อมสูญเสียข้อได้เปรียบของ “ผู้มาทีหลัง” และจำเป็นต้องเปลี่ยนแปลงตัวเองเพื่อก้าวขึ้นมาเป็นผู้นำตลาดเพื่อหลีกเลี่ยงชะตากรรมของการเป็นเพียง “ผู้ตาม” เมื่อการเติบโตของตลาดเข้าสู่สภาวะที่ช้าลงและผู้เล่นเหล่านี้ไม่สามารถทำได้เพียงแค่ทำตามผู้เล่นรายก่อนหน้า

ในฐานะผู้ให้บริการสินเชื่อจำนำทะเบียนรถที่มีประสบการณ์มาอย่างยาวนานในอุตสาหกรรม เราเห็นผู้เล่นรายใหม่ๆ จำนวนนับไม่ถ้วนที่พยายามสร้างความแตกต่างเมื่อก้าวเข้าสู่ตลาด เราเรียนรู้ที่จะไม่ตื่นตระหนกมากเกินไปกับการประกาศข่าวใหญ่ๆ แต่ให้ความสำคัญกับการลงมือทำจริงของผู้เล่นแต่ละรายมากกว่า

เราคิดว่าผู้เล่นรายใหม่ที่จะแย่งส่วนแบ่งทางการตลาดจากผู้เล่นที่เป็นผู้นำตลาดได้นั้น จะต้องมีผลิตภัณฑ์และบริการที่เหนือกว่าสิ่งที่มีอยู่แล้วในตลาดอย่างมาก เสมือนกับสิ่งที่เกิดขึ้นในอุตสาหกรรมอื่นๆ เช่น Kindle ที่ Amazon เปิดตัวมาเพื่อขโมยส่วนแบ่งทางการตลาดจากผู้จัดพิมพ์หนังสือแบบดั้งเดิม iPhone ของ Apple เมื่อเทียบกับโทรศัพท์ฝาพับยอดนิยมในยุคนั้น หรือรถยนต์ไฟฟ้าของ Tesla ที่โดดเด่นเมื่อเทียบกับรถยนต์สันดาปแบบดั้งเดิม หากผู้เล่นรายใหม่ไม่มีกลยุทธ์ที่แตกต่าง ซึ่งเกิดจากความสามารถที่เหนือกว่า ทั้งจากโครงสร้างพื้นฐาน ข้อมูลเชิงลึก และ/หรือเงินทุน ผู้เล่นรายใหม่ส่วนใหญ่จะไม่สามารถสร้างจุดยืนที่โดดเด่นและมักลงเอยด้วยการเป็นเพียง “ผู้ตาม”

นอกจากธนาคารต่างๆ แล้ว ผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อต่างๆ ล้วนมีความสนใจในการเข้าสู่ตลาดลาดสินเชื่อจำนำทะเบียนรถด้วยเช่นกัน ปรากฏการณ์นี้เกิดจากการมีปฏิกิริยาต่อการกำหนดเพดานอัตราดอกเบี้ยของสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (สคบ.) ที่ประกาศใช้กับธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อซึ่งจะเริ่มมีผลบังคับใช้ในเดือนมกราคม 2566 ซึ่งเราจะติดตามเรื่องนี้อย่างใกล้ชิดต่อไป

เรามีความเห็นในเรื่องผลกระทบของเพดานอัตราดอกเบี้ยของสินเชื่อเช่าซื้อว่า ตัวแทนจำหน่ายรถมีแนวโน้มที่จะขึ้นราคารถยนต์เพื่อชดเชยกับค่านายหน้าที่อาจจะได้รับน้อยลงจากผู้ให้สินเชื่อเช่าซื้อ หรือผู้ให้สินเชื่อเช่าซื้อเองอาจจะเรียกเก็บเงินดาวน์ที่สูงขึ้นจากผู้กู้เพื่อลดต้นทุนของความเสี่ยงและรักษาผลกำไรที่หายไปจากอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำลง ไม่ว่าจะเป็นไปในทางใดหรือทั้งสองทางรวมกัน ก็จะส่งผลให้กำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง

เป็นที่น่าเสียดายที่คนไทยจำนวนมากจะเสียประโยชน์มากกว่าที่จะได้รับประโยชน์จากการประกาศนโยบายเพดานอัตราดอกเบี้ยที่มีเจตนาดี แต่เพราะโครงสร้างพื้นฐานการขนส่งสาธารณะของประเทศไทยนอกกรุงเทพฯ นั้นค่อนข้างไม่ดี ส่งผลให้ความต้องการซื้อรถจักรยานยนต์เพื่อใช้ในชีวิตประจำวันของประชากรจะไม่ลดลง และผู้บริโภคจำนวนมากจะไม่สามารถซื้อรถจักรยานยนต์ในราคาที่สูงขึ้นหรือวางเงินดาวน์ในจำนวนที่มากขึ้นได้ ทำให้พวกเขาต้องกลับไปพึ่งพาเงินกู้นอกระบบเช่นในอดีต

ผมอยากให้ท่านผู้ถือหุ้นสามารถวางใจได้ว่า ทีมผู้บริหารของท่านจะคอยติดตามการเปลี่ยนแปลงและการเข้ามาของผู้เล่นรายใหม่ๆ อย่างใกล้ชิด โดยในปัจจุบัน เรายังไม่เห็นผลิตภัณฑ์หรือบริการที่เป็นนวัตกรรมใหม่ของผู้เล่นรายใหม่รายใดที่จะสามารถพลิกโฉมตลาดสินเชื่อจำนำทะเบียนรถได้อย่างยั่งยืน

ผู้ให้บริการสินเชื่อจำนำทะเบียนรถกำลังเพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และผู้ให้บริการที่อ่อนแอทยอยออกจากธุรกิจ

เราใช้เวลาหลายปีในการสังเกตงบการเงินของผู้ให้บริการรายอื่นๆ และพบว่าผู้ให้บริการหลายรายมีการเพิ่มสัดส่วนผลิตภัณฑ์อื่นๆ นอกเหนือไปจากสินเชื่อทะเบียนรถ เช่น สินเชื่อที่ดิน และสินเชื่อที่ไม่มีหลักประกันในรูปแบบต่างๆ เช่น นาโนไฟแนนซ์ รวมไปถึงผลิตภัณฑ์ประเภท Buy-Now-Pay-Later (BNPL) ที่กำลังเป็นที่นิยม และการปรับตัวล่าสุดของผู้เล่นรายอื่นๆ คือการเริ่มจับธุรกิจที่อยู่ต้นน้ำมากขึ้น ซึ่งคือ ธุรกิจสินเชื่อเพื่อซื้อยานพาหนะ เปรียบเสมือนกับการที่ผู้เล่นต้นน้ำในธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อขยับตัวลงมาให้บริการสินเชื่อจำนำทะเบียนรถ ผู้เล่นปลายน้ำที่มีขนาดใหญ่มีฐานลูกค้าจำนวนมาก และมีความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนก็สามารถขยับขึ้นต้นน้ำเพื่อสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าที่อาจจะกลายเป็นลูกค้าสินเชื่อจำนำทะเบียนรถในอนาคต ซึ่งปัจจุบันคือกลุ่มลูกค้าที่กำลังจะซื้อรถจักรยานยนต์ รถยนต์ และรถบรรทุกทั้งใหม่และเก่า

อย่างไรก็ตาม ประสบการณ์สอนเราว่าด้วยเพียงแค่หลักการและเหตุผลเพียงอย่างเดียวอาจไม่ได้หมายถึงการดำเนินการที่ดี เราเชื่อว่าแต่ละอุตสาหกรรมมีลักษณะเฉพาะ กลไก และผลตอบแทนเฉพาะตัว ที่ผู้ให้บริการปัจจุบันนั้นมีความรู้ความเข้าใจดีกว่าผู้เล่นรายใหม่ที่เข้าสู่ธุรกิจนี้ด้วยภาพลักษณ์ภายนอกของผลตอบแทน

ในขณะที่เราแสวงหาเส้นทางการเติบโตที่น่าตื่นเต้นอยู่เสมอ เรายังคงมุ่งมั่นที่จะรักษาระเบียบวินัย ระมัดระวัง และประเมินความเป็นไปได้ของโอกาสใหม่ๆ เราไม่เพียงแต่แค่คำนวณตัวเลขผลตอบแทน แต่เราต้องมีความเชื่อมั่นว่าเราเข้าใจและมีความสามารถในการมองเห็น ตลอดจนความสามารถในการป้องกันหรือลดความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง เราต้องมั่นใจในความสามารถในการดำเนินการก่อนที่จะบุกตลาดใหม่ สำหรับเงินติดล้อ เราสร้างความมั่นใจและความเข้าใจเชิงลึกในธุรกิจใหม่ๆ โดยใช้เวลาในการเรียนรู้ผ่านการทดลองผลิตภัณฑ์ในโปรแกรมนำร่องและทดสอบผลิตภัณฑ์จนกว่าเราจะแน่ใจว่าสามารถรับมือกับความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นและได้รับผลตอบแทนที่เหมาะสมกับความเสี่ยงนั้น

เราอาจจะขยับตัวไม่เร็วเท่ากับผู้เล่นรายอื่นๆ ที่รับผิดชอบทั้งในฐานะของเจ้าของและคนบริหารงาน เราไม่ได้มีความตั้งใจที่จะเป็นผู้เล่นรายใหญ่ที่สุดในตลาด เราจึงไม่จำเป็นจะต้องเป็นผู้เล่นที่ขยับตัวเร็วที่สุด เป้าหมายของเราคือการทำให้เงินติดล้อ เป็นผู้ให้บริการทางการเงินที่ครอบคลุมและดีที่สุดในระยะยาว

ด้วยการทดลองและเรียนรู้อย่างมีระเบียบแบบแผน เรายังคงรักษาความสามารถในการสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ และเพิ่มความสามารถในการทำกำไรในธุรกิจหลัก โดยไม่ต้องแบกรับความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นจากการขยายธุรกิจไปสู่ธุรกิจต้นน้ำด้วยตนเอง ซึ่งไม่ใช่ธุรกิจที่เรามีความเชี่ยวชาญและมีความเสี่ยงสูง

เราชอบวิธีที่อาจจะน่าเบื่อแต่สม่ำเสมอ เริ่มต้นจากก้าวเล็กๆ ผ่านการทดลองและเรียนรู้ โดยเราเชื่อว่ากระบวนการทดลองที่มีการควบคุมหลายๆ ครั้ง จะช่วยให้เราค้นพบนวัตกรรมของผลิตภัณฑ์ถัดไป กระบวนการนี้ทำให้บริษัทของท่านสามารถส่งมอบประสบการณ์ที่แตกต่างให้กับลูกค้า ควบคู่ไปกับการพัฒนาวิธีการบริหารความเสี่ยง เทคโนโลยี และความเป็นเลิศในการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง เราอยากหลีกเลี่ยงการออกแบบผลิตภัณฑ์ “ที่ฉาบฉวย” ที่มักจะสร้างความตื่นเต้นให้กับนักลงทุนในระยะสั้น แต่เป็นผลิตภัณฑ์ที่ไม่ยั่งยืน

เราเชื่อว่าการพัฒนาความเป็นเลิศในการดำเนินงาน ข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับนวัตกรรมใหม่ๆ และความเชี่ยวชาญสำหรับธุรกิจใหม่ใดๆ ที่เราต้องการสร้างและรักษาความเป็นผู้นำนั้นต้องใช้เวลาและความอดทน และเรามุ่งมั่นที่จะพัฒนาฝีมือของเราให้เกิดความเชี่ยวชาญ

ในอีกมุมหนึ่ง เราเห็นผู้ให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถรายย่อยบางรายออกจากธุรกิจและปิดกิจการ พูดอย่างกว้างๆ เราสังเกตว่าผู้เล่นระดับภูมิภาคและระดับท้องถิ่นมีบทบาทน้อยลงเรื่อยๆ ในตลาดสินเชื่อทะเบียนรถ อาจเป็นเพราะว่าพวกเขาไม่สามารถปฏิบัติตามกฎระเบียบที่เข้มงวดขึ้น การแข่งขันจากสาขาที่เพิ่มมากขึ้นของผู้เล่นรายใหญ่ ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด การลงทุนด้านดิจิทัล และอัตรากำไรที่ลดลง เราเห็นการควบรวมธุรกิจของผู้เล่นรายใหญ่มีแนวโน้มที่จะดำเนินต่อไป ผู้ให้บริการที่อ่อนแอกว่าเหล่านี้มักมีขนาดเล็ก อยู่ในพื้นที่ห่างไกล และไม่สามารถที่จะปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ในการทำงานเมื่อเวลาผ่านไป

การออกจากธุรกิจและปิดกิจการซึ่งเป็นผลมาจากจากการแข่งขันที่เพิ่มขึ้นนี้จะคงเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากเราคาดว่าการควบรวมธุรกิจของผู้เล่นรายใหญ่จะยังคงดำเนินต่อไป

มาตรฐานอุตสาหกรรมสินเชื่อจำนำทะเบียนรถและวิธีการดำเนินธุรกิจยังคงแตกต่างกันอย่างมาก และจะยังคงพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อประโยชน์ของผู้บริโภค

ทุกวันนี้ เมื่อนักลงทุนและนักวิเคราะห์พิจารณางบการเงินของธนาคารต่างๆ พวกเขาสามารถเปรียบเทียบตัวชี้วัดประสิทธิภาพต่างๆ ได้อย่างง่ายดาย เช่น ยอดสินเชื่อคงค้าง เงินสำรองเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ อัตราส่วนเงินกู้ต่อเงินฝาก รวมถึงการประเมินความเสี่ยงและแนวโน้มการเติบโตได้ นั่นเป็นเพราะอุตสาหกรรมธนาคารในประเทศไทยนั้นเติบโตอย่างเต็มที่แล้ว ทุกคนมีความเข้าใจในโมเดลทางธุรกิจเป็นอย่างดี และอุตสาหกรรมธนาคารอยู่ภายใต้การกำกับดูแลอย่างเข้มงวด แต่การเปรียบเทียบตัวชี้วัดประสิทธิภาพต่างๆ ของอุตสาหกรรมสินเชื่อจำนำทะเบียนรถนั้นเป็นเรื่องที่ทำยากกว่า ส่วนหนึ่งเป็นเพราะสมาคมการค้าผู้ประกอบธุรกิจสินเชื่อทะเบียนรถ (VTLA) เพิ่งก่อตั้งขึ้นในปี 2561 และมีการออกใบอนุญาตสินเชื่อทะเบียนรถในปีถัดมาเท่านั้น

ท่านผู้ถือหุ้นควรภูมิใจที่บริษัทของท่านเป็นผู้ริเริ่มและเป็นสมาชิกผู้ร่วมก่อตั้งของ VTLA รวมถึงยังคงสนับสนุนการดำเนินงานของสมาคมนี้ด้วยการดำรงตำแหน่งประธานและเลขานุการของสมาคม ซึ่ง VTLA กลายเป็นช่องทางสำหรับการพูดคุยหารือระหว่างผู้เล่นในอุตสาหกรรมและหน่วยงานกำกับดูแลต่างๆ

นับตั้งแต่การก่อตั้งในปี 2561 สมาชิก VTLA ได้เติบโตขึ้นจากสมาชิกผู้ก่อตั้งเริ่มต้นเพียงสี่รายเพิ่มเป็นสิบสามรายในปีที่ผ่านมา

จนถึงปัจจุบัน VTLA ได้พยายามให้ข้อมูลอุตสาหกรรมแก่หน่วยงานกำกับดูแล จัดหาแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำสำหรับผู้ประกอบการในช่วงที่ตลาดทุนผันผวนจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 และสร้างมาตรฐานอุตสาหกรรมสำหรับการคืนทะเบียนรถของผู้กู้ภายใน 15 วันนับจากวันปิดบัญชี ช่วงก่อนหน้าการก่อตั้งสมาคม เป็นที่รู้กันดีว่าผู้ให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถมักพยายามเอาเปรียบลูกค้าโดยชะลอเวลาในการคืนทะเบียนรถเป็นหลายเดือนหรือหลายปี ทำให้ลูกค้าไม่สามารถเปลี่ยนไปใช้บริการกับผู้ให้บริการรายอื่นๆ ที่อาจมีผลิตภัณฑ์และการบริการที่ดีกว่าได้

ในมุมมองของเรา สิ่งที่ทำให้ผู้ให้บริการที่มุ่งเน้นให้ประชาชนสามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์ทางการเงินแตกต่างจากผู้ให้สินเชื่อที่ได้รับใบอนุญาตรายอื่นๆ คือเจตนา เราเชื่อว่าการมุ่งเน้นไปที่การช่วยให้ประชาชนสามารถเข้าถึงบริการทางการเงินไม่จำเป็นต้องหมายถึงการเลือกระหว่างการบรรลุวัตถุประสงค์ดังกล่าวหรือผลกำไร นอกจากนี้ เรายังเชื่อด้วยว่าความรับผิดชอบของเราขยายไปไกลกว่าความรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้น พนักงาน และลูกค้า แต่ยังรวมไปถึงการให้บริการแก่สาธารณะด้วย จุดมุ่งหมายของเราเป็นแรงกระตุ้นให้พนักงานเกิดความมุ่งมั่นและทำงานหนักขึ้นเพื่อค้นหาวิธีการที่จะสร้างผลกำไรไปพร้อมๆ กับการให้ความช่วยเหลือลูกค้าของเราแก้ปัญหาทางการเงินของพวกเขาอย่างยั่งยืน ความมุ่งมั่นและความตั้งใจในการช่วยเหลือลูกค้าของนี้เองที่นำเราไปสู่การค้นพบนวัตกรรมบัตรติดล้อและการคิดค้นการผ่อนชำระเบี้ยประกันภัย สองผลิตภัณฑ์นี้ส่งผลกระทบเชิงบวกอย่างมากต่อชีวิตทางการเงินของลูกค้า ผลการดำเนินงานของเรา และอนาคตของอุตสาหกรรมนี้

ในเดือนกันยายนปีที่ผ่านมา เงินติดล้อได้เปิดตัวโฆษณาทางทีวีที่แสดงให้เห็นถึงนโยบายการอนุมัติเงินกู้ให้กับลูกค้าที่มีประวัติการกู้ยืมที่ด่างพร้อย โดยแนะนำว่าการเลือกใช้บริการกับเงินติดล้อสามารถช่วยพวกเขาแก้ไขและสร้างประวัติทางการเงินขึ้นมาใหม่ได้ ผลลัพธ์คือ จำนวนการติดต่อจากลูกค้าผ่านทั้งทางโทรศัพท์และการเข้าชมเว็บไซต์เพิ่มขึ้นเป็นอย่างมาก ซึ่งเป็นเครื่องยืนยันว่าแคมเปญของเราประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี เราได้รับแรงบันดาลใจในการทำโฆษณาตัวนี้จากการสังเกตเห็นวิธีการดำเนินธุรกิจของผู้ให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถหลายรายที่รู้สึกว่าขัดแย้งกับภารกิจในการส่งเสริมการเข้าถึงบริการทางการเงินของเรา

เราได้เห็นผู้ให้บริการสินเชื่อจำนำทะเบียนรถและผู้ให้บริการสินเชื่อในรูปแบบ “Fintech” จำนวนมาก ออกโฆษณาเชิญชวนด้วยการบอกว่าสินเชื่อจะได้รับการอนุมัติอย่างรวดเร็วโดยไม่ต้องตรวจสอบประวัติเครดิต นี่เป็นเรื่องที่เราเป็นกังวล (และค่อนข้างผิดหวัง) ที่แม้แต่ผู้เล่นที่มีผู้ถือหุ้นเป็นธนาคารก็มีกลยุทธ์ในลักษณะนี้ แคมเปญการสื่อสารแบบนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อดึงดูดผู้กู้ที่มีความเข้าใจผิดและความกลัวว่ากระบวนการตรวจสอบข้อมูลจากเครดิตบูโร หรือ บริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด (“NCB”) จะทำให้เวลาในการอนุมัติสินเชื่อช้าลง และสิ่งที่เรียกว่า “แบล็กลิสต์” (Blacklist) นั้นจะทำให้ผู้กู้ที่มีประวัติเครดิตไม่ดีไม่สามารถขอสินเชื่อใหม่ได้อีกเลย

แม้ข้อความประเภทนี้จะเป็นกลยุทธ์ทางการตลาดที่มีประสิทธิภาพ แต่เราไม่เห็นด้วยว่านี่เป็นวิธีที่ดีในการทำธุรกิจสำหรับพันธกิจและค่านิยมที่ผมพูดถึงในจดหมายปีที่แล้วถึงผู้ถือหุ้นนั้น ป้องกันไม่ให้เราใช้วิธีง่ายๆ ในการแสวงหาประโยชน์จากความกลัวที่ไม่มีมูลความจริงของผู้กู้เพื่อผลประโยชน์ทางการค้า การทำเช่นนั้นแสดงถึงการไม่เคารพลูกค้า และอาจตีความได้ว่าเป็นการให้กู้ยืมเพื่อแสวงหาประโยชน์จากผู้อื่น

ความเป็นจริงคือ การตรวจสอบข้อมูลจากเครดิตบูโรไม่ได้ทำให้การอนุมัติสินเชื่อช้าลงและไม่มีผลใดๆ กับการพิจารณาอนุมัติ นอกจากนี้ยังไม่มีสิ่งที่เรียกว่า “แบล็กลิสต์ของเครดิตบูโร” อีกด้วย การอนุมัติสินเชื่อขึ้นอยู่กับผู้ให้บริการสินเชื่อว่าจะให้น้ำหนักกับผลการตรวจสอบข้อมูลจากเครดิตบูโรแค่ไหน ซึ่งน้ำหนักนั้นอาจเป็นศูนย์ก็ได้

ในความเป็นจริงแล้ว ขณะที่ผู้เล่นหลายรายอ้างว่าการไม่เข้าร่วมเป็นสมาชิกเครดิตบูโร เป็นเพราะไม่ต้องการลงทุนและลดค่าใช้จ่าย แต่จริงๆ แล้วผู้เล่นบางรายอาจพยายามหลีกเลี่ยงการให้ข้อมูลของผู้กู้แก่บุคคลอื่น เหตุผลข้อหลังมีผลให้ลูกค้าถูกจำกัดตัวเลือกผู้ให้บริการ และเสมือนเป็นการรับประกันว่าผู้ให้บริการสินเชื่อปัจจุบันเท่านั้นที่จะรู้ว่าพวกเขาเป็นผู้กู้ที่ดี ด้วยวิธีการนี้ผู้เล่นหลายรายสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายในระยะสั้น แต่หากเรามองภาพรวมในอนาคต สิ่งเหล่านี้จะส่งผลเสียต่อผู้กู้และสภาวะอุตสาหกรรมการเงินของประเทศไทย

หากมองในภาพใหญ่ เราเชื่อว่าฐานข้อมูลที่แข็งแกร่งและมีขนาดใหญ่ควรถือเสมือนเป็นโครงสร้างพื้นฐานระดับชาติที่สามารถถูกใช้โดยหน่วยงานกำกับดูแลและผู้เล่นในตลาดได้ เพื่อให้เกิดความสามารถในการวัดความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น เพิ่มความสามารถในการติดตามระดับหนี้ครัวเรือน ลดความยุ่งยากในการปล่อยสินเชื่อ ส่งเสริมการแข่งขัน และเพิ่มประสิทธิภาพในการกำหนดดอกเบี้ยบนพื้นฐานของความเสี่ยง ความเชื่อของเราในเรื่องนี้เกิดจากความเข้าใจว่าโดยพื้นฐานแล้ว ผู้ให้บริการสินเชื่อคือตัวกลางที่ใช้ข้อมูลและถือเป็นช่องทางในการเชื่อมโยงระหว่างผู้กู้กับผู้ออม ฐานข้อมูลประวัติการชำระหนี้ของผู้กู้ยืมที่ด้อยโอกาสที่สุดในประเทศเมื่อรวมกับเทคโนโลยีในปัจจุบันจะทำหน้าที่เป็นแกนหลักในการสนับสนุนการเข้าถึงบริการทางการเงินของประเทศไทยและการบรรลุเป้าหมายการเติบโตทางเศรษฐกิจ

พื้นฐานมุมมองของเราในเรื่องนี้เกิดจากการสังเกตว่าเครดิตบูโรในประเทศที่พัฒนาแล้ว ทำหน้าที่เป็นโครงสร้างพื้นฐานข้อมูลเพื่อส่งเสริมความรู้ทางการเงิน การมีข้อมูลเครดิตที่เพียงพอ ผู้ให้บริการสินเชื่อสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ออกแบบมาเพื่อช่วยคนหนุ่มสาวและผู้กู้ที่มีประวัติการกู้ยืมน้อยให้สามารถสร้างประวัติทางการเงิน และช่วยให้ผู้กู้ที่มีประวัติทางการเงินไม่ดีสามารถปรับปรุงประวัติที่เสียหายได้ และเมื่อเวลาผ่านไป ผู้คนจะเรียนรู้วิธีที่จะจัดการกับประวัติทางการเงินและมีชีวิตทางการเงินที่ดีขึ้นได้

เราเป็นผู้ประกอบการส่วนน้อยที่แสดงออกอย่างชัดเจนและเป็นแกนนำในความคิดว่า การให้ข้อมูลแก่เครดิตบูโรหรือฐานข้อมูลระดับชาติอื่นๆ ควรเป็นเกณฑ์พื้นฐานที่ผู้ประกอบการทุกรายควรปฏิบัติตาม ผู้ประกอบการสามารถมีทางเลือกในการบริหารความเสี่ยงได้ พวกเขาสามารถเลือกที่จะเพิกเฉยต่อพฤติกรรมของลูกค้าในอดีตได้หากต้องการ อย่างไรก็ตาม พวกเขาไม่ควรมีทางเลือกว่าจะช่วยหรือไม่ช่วยจัดทำฐานข้อมูลด้านความน่าเชื่อถือทางเครดิตของผู้บริโภคในประเทศไทย ซึ่งฐานข้อมูลดังกล่าวจะเป็นรากฐานสำหรับการส่งเสริมความเข้าใจทางการเงินของผู้บริโภค และลดต้นทุนในการอนุมัติสินเชื่อผ่านฐานข้อมูลในระยะยาว

เราอยากเห็นอนาคตที่คนไทยมีความรู้ทางการเงินมากขึ้น และหวังว่าการดำเนินธุรกิจในปัจจุบันจะเปลี่ยนไปในลักษณะที่การแบ่งปันข้อมูลผู้กู้กลายเป็นกฎที่ต้องปฏิบัติตามมากกว่าเป็นข้อยกเว้น

จากการค้นคว้าข้อมูล กฎระเบียบของไทยยังล้าหลังกว่ากฎระเบียบของประเทศอื่นในภูมิภาค เช่น ฟิลิปปินส์และกัมพูชา ซึ่งผู้ประกอบการที่ได้รับใบอนุญาตจะต้องส่งข้อมูลประวัติการชำระเงินของผู้กู้ไปยังเครดิตบูโรในประเทศ แม้ว่าสิ่งนี้ไม่ได้หมายความว่าการกำกับดูแล การปฏิบัติตาม หรือมาตรฐานการรายงานในประเทศเหล่านั้นจะสูงเหมือนกับเครดิตบูโรของประเทศไทย แต่หากเรื่องดังกล่าวไม่เป็นการบังคับใช้ ก็ไม่น่าเป็นไปได้ที่ผู้ให้บริการสินเชื่อทุกรายจะ “ทำสิ่งที่ถูกต้อง” ให้กับลูกค้าและสังคมโดยแลกกับค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นและผลกำไรที่ลดลง

การเปลี่ยนแปลงด้านกฎระเบียบและมาตรฐานการบัญชี ก่อน ระหว่าง และหลังโควิด-19 ส่งผลกระทบต่อการแข่งขันในอุตสาหกรรมและความโปร่งใสในผลการดำเนินงาน

ก่อนที่เราจะกลายเป็นบริษัทมหาชน เราไม่เคยตระหนักถึงความสำคัญของความแตกต่างระหว่างเงินติดล้อและผู้เล่นรายอื่นในอุตสาหกรรมสินเชื่อจำนำทะเบียนรถในโดยเฉพาะการตีความและการปฏิบัติตามกฎหมายกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องและมาตรฐานการบัญชี ความแตกต่างในการตัดสินใจเลือกใช้มาตรฐานต่างๆ ซึ่งอาจทำให้การเปรียบเทียบผลประกอบการของบริษัทต่างๆ ทำได้ยากลำบาก เพราะในขณะที่โดยทั่วไปแล้วทุกๆ บริษัทนั้นมีรูปแบบการรายงานแบบเดียวกัน แต่เบื้องหลังที่มาของตัวเลขการรายงานต่างๆ อาจแตกต่างกันอย่างมีสาระสำคัญ

สิ่งที่ผมจะอธิบายหลังจากนี้ในเรื่องการบริหารความเสี่ยง ผมจะเน้นย้ำถึงนโยบายหลักบางประการที่บริษัทของท่านได้วางเอาไว้และปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด รวมไปถึงการใช้เครื่องมือที่หน่วยงานกำกับดูแลมีให้ ซึ่งจะช่วยให้ท่านประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงานของเงินติดล้อได้ดียิ่งขึ้น

เรามั่นใจว่าวิธีการตีความและวิธีการปฏิบัติตามกฎหมายกฎเกณฑ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องของเราค่อนข้างอนุรักษ์นิยมและเป็นประโยชน์แก่ผู้ถือหุ้นในระยะยาว เราอยากให้ท่านผู้ถือหุ้นมีความเชื่อมั่นในบริษัท เหมือนกับผลสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าของเราที่มีความเชื่อมั่นในเงินติดล้อว่าเป็นแบรนด์ที่มีความแข็งแกร่ง และมีชื่อเสียงในด้านคุณภาพมาอย่างต่อเนื่อง

เรามีความเห็นว่ามาตรการบรรเทาหนี้ที่ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) นำมาใช้เพื่อรับมือกับการแพร่ระบาดของโควิด-19 ควรได้รับการยอมรับว่ามีประสิทธิผลในการช่วยให้ประเทศผ่านพ้นช่วงเวลาที่เศรษฐกิจมีความไม่แน่นอนและช่วยให้ประเทศหลีกเลี่ยงความเสียหายของระบบสถาบันการเงินได้เป็นอย่างดี ในขณะที่หน่วยงานกำกับดูแลมีการดำเนินการหลายขั้นตอนเพื่อสร้างเสถียรภาพทางเศรษฐกิจ เราจะขออธิบายเฉพาะนโยบายที่มีผลกระทบต่อเราและยังคงส่งผลกระทบอย่างต่อเนื่องเท่านั้น

ในปี 2563 ไม่นานหลังจากมีรายงานผู้ป่วยโควิด-19 รายแรกในประเทศไทย ธปท. ได้ประสานงานกับสถาบันการเงินอย่างรวดเร็วและออกประกาศมาตรการช่วยเหลือในเวลาต่อมา โดยขอความร่วมมือสถาบันการเงินต่างๆ ออกมาตรการให้ความช่วยเหลือแก่ลูกหนี้ เช่น การลดค่างวดที่ต้องชำระขั้นต่ำ การขยายระยะเวลาเงินกู้ การพักชำระค่างวดและการลดอัตราดอกเบี้ย

เพื่อให้มั่นใจว่าระบบการเงินยังสามารถทำงานได้ ธปท. ยังได้ช่วยจัดหาสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ (Soft Loan) เพื่อช่วยเสริมสภาพคล่องแก่ภาคการเงินและได้ประสานกับสภาวิชาชีพบัญชีไทยเพื่อให้สินเชื่อที่เข้าโครงการให้ความช่วยเหลือลูกหนี้ได้รับการจัดประเภทใหม่เป็น “Performing” หรือลูกหนี้ชั้นที่ไม่มีการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญของความเสี่ยงด้านเครดิต เพื่อไม่ให้ผลประกอบการของผู้ให้บริการสินเชื่อแย่ลงจนผิดเงื่อนไขการกู้ยืมเงินจากธนาคารและส่งผลกระทบต่อเงินทุน

นอกจากนี้ หน่วยงานกำกับดูแลยังทำงานร่วมกับ NCB โดยให้ลูกค้าที่เข้าร่วมโครงการให้ความช่วยเหลือลูกหนี้ไม่ถูกระบุว่าเป็นสินเชื่อที่ “ปรับโครงสร้างหนี้” ทั้งนี้เพื่อช่วยให้แน่ใจว่าผลกระทบของโควิด-19 จะไม่ส่งผลกระทบเพิ่มเติมต่อคนไทยกว่าสามล้านคนที่ได้รับผลกระทบด้านรายได้จากวิกฤตดังกล่าวและต้องการบรรเทาหนี้ชั่วคราว

มาตรการเหล่านี้ช่วยให้ผู้กู้สามารถอยู่บ้านเพื่อหลีกเลี่ยงการแพร่ระบาดของโควิด-19 ในขณะเดียวกันก็ช่วยให้มั่นใจว่าผู้ให้บริการสินเชื่อสามารถรับมือกับผลกระทบจากกระแสเงินสดที่ลดลงจากการหยุดชำระหนี้ชั่วคราวจากผู้กู้ได้

ในช่วงวิกฤตที่มีความไม่แน่นอนและมีความผันผวนอย่างมากนั้น มาตรการของ ธปท. มีประโยชน์ต่อทั้งผู้บริโภคและผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมการเงินการธนาคาร

แม้ตอนนี้จะดูเหมือนว่าวิกฤตโควิด-19 ได้ผ่านไปแล้ว แต่มาตรการหลายอย่างของโครงการให้ความช่วยเหลือลูกหนี้ยังคงอยู่และส่งผลกระทบต่อภาคเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง

การที่จะพูดถึงผลกระทบของมาตรการให้ความช่วยเหลือลูกหนี้ในด้านกฎเกณฑ์และระเบียบที่มีต่อธุรกิจและอุตสาหกรรมของเรานั้น จำเป็นต้องกล่าวถึงมาตรฐานการรายงานทางการเงินระหว่างประเทศ (IFRS) ที่บังคับใช้กับธุรกิจของเรา โดยเฉพาะมาตราฐาน IFRS9 หลักการของมาตรฐานการบัญชีนี้คือการส่งเสริมความโปร่งใส

โดยกำหนดให้เครื่องมือทางการเงินต้องถูกบันทึกด้วยมูลค่ายุติธรรม (Fair Value) การเปลี่ยนแปลงของมาตรฐานการบัญชีนี้นี้มีจุดประสงค์เพื่อแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นในมาตรฐานการบัญชีก่อนหน้า ที่เอื้อให้บริษัทบันทึกผลให้กำไรสูงเกินจริงในช่วงเวลาที่เศรษฐกิจดี แต่ในทางกลับกันก็เกิดผลขาดทุนอย่างมากในช่วงเศรษฐกิจที่ตกต่ำ มาตรฐานการบัญชีแบบเดิมอาจจะเป็นส่วนที่ทำให้เกิดวิกฤตการเงินโลกในปี 2550-2551

ในปี 2563 บริษัทจดทะเบียนในประเทศไทยเริ่มนำแบบจำลองการด้อยค่าเพื่อประมาณผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (ECL) มาใช้ภายใต้มาตรฐานการรายงานทางการเงินของไทย (TFRS) ผู้ให้บริการสินเชื่อมีหน้าที่ในการพัฒนาโมเดล ECL จากความเป็นไปได้ในการผิดนัดชำระในช่วง 12 เดือนข้างหน้าของสินเชื่ออนุมัติใหม่ และความเป็นไปได้ในการผิดนัดชำระตลอดอายุสัญญาของสินเชื่อสำหรับสินเชื่อที่มีความเสี่ยงเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญหรือถูกจัดประเภทเป็นหนี้ค้างชำระแล้ว ข้อมูลการผิดนัดชำระหนี้และการขาดทุนในอดีตเป็นข้อมูลหลักในโมเดล ECL โดยมีการกำหนดน้ำหนักให้กับปัจจัยภายนอกที่อาจส่งผลต่อการขาดทุนในอนาคต ปัจจัยภายนอกเหล่านี้เรียกว่าตัวชี้วัดคาดการณ์ล่วงหน้า (Forward Looking Indicator - FLI) รวมถึงอาศัยดุลยพินิจและข้อมูลทางเศรษฐกิจที่สมเหตุสมผล

ตามหลักแล้ว สินเชื่อที่ผู้กู้ชำระเงินตรงเวลานั้นจะถูกคาดการณ์ว่าส่งผลให้เกิดผลขาดทุนด้านเครดิตในระดับที่ค่อนข้างต่ำ ส่วนสินเชื่อที่ผู้กู้มีการชำระเงินไม่ตรงเวลาจะถูกคาดการณ์ว่าจะส่งผลให้เกิดผลขาดทุนด้านเครดิตในระดับที่สูงกว่า การคาดการณ์ผลขาดทุนด้านเครดิตนี้ขึ้นอยู่กับข้อมูลรูปแบบการชำระเงินและฐานข้อมูลประวัติการชำระเงิน โดยจะถูกใช้เพื่อกำหนดค่า ECL ให้กับบัญชีสินเชื่อคงค้างในแต่ละบัญชี

เมื่อเราพิจารณาว่ามูลค่า ECL จะเป็นเท่าใด เราจะตั้งสำรองที่หักล้างกับเงินต้นในงบดุลของเรา หรือที่เราเรียกว่าสำรองเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ (Loan Loss Reserve - LLR) โดยเงินสำรองเผื่อหนี้สงสัยจะสูญนี้ยังเป็นเงินที่ผู้กู้จะต้องชำระ แต่เราคาดว่าเราอาจจะไม่สามารถเรียกเก็บได้ การเปลี่ยนแปลงในการคาดการณ์ผลขาดทุนด้านเครดิตในอนาคตหรือการเปลี่ยนแปลงยอดสำรองเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ สามารถเห็นได้ในงบกำไรขาดทุนของบริษัทในบรรทัดของรายการค่าใช้จ่ายสำรองหนี้

โดยพื้นฐานแล้ว เนื่องจากเรากำลังใช้ข้อมูลในอดีตเพื่อกำหนดความน่าจะเป็นในการผิดนัดชำระของสินเชื่อที่อยู่ในพอร์ตสินเชื่อปัจจุบัน โมเดล ECL จึงมีจุดอ่อนที่สำคัญ เนื่องจากข้อมูลในอดีตเพียงอย่างเดียวไม่สามารถทำนายอนาคตได้อย่างแม่นยำ ยิ่งไปกว่านั้น เนื่องจากธุรกิจสินเชื่อจำนำทะเบียนรถจำนวนมากเพิ่งเติบโตและขยายขนาดในช่วงครึ่งทศวรรษที่ผ่านมา ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่เงินหาได้ง่ายและการเติบโตทางเศรษฐกิจค่อนข้างคงที่ ข้อมูลในโมเดล ECL จึงอาจไม่ครอบคลุมถึงช่วงที่มีความตึงตัวทางเศรษฐกิจอย่างแท้จริง

มาตรการต่างๆ จากโครงการให้ความช่วยเหลือลูกหนี้ในช่วงการแพร่ระบาดโควิด-19 นั้น ส่งผลกระทบกับตัวเลขทางการเงินที่เกี่ยวข้องกับโมเดล ECL เป็นอย่างมาก ทั้งนี้เนื่องจาก ธปท. และสภาวิชาชีพบัญชีได้อนุญาตให้ผู้ให้บริการสินเชื่อเปลี่ยนประเภทสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) และค้างชำระเดิม (ซึ่งคิดมูลค่า ECL สูงกว่า) ปรับชั้นเป็นสินเชื่อชั้นปกติ (ที่มีค่า ECL ต่ำกว่า) เป็นการชั่วคราวหากผู้กู้ขอผ่อนผันเข้าโครงการให้ความช่วยเหลือลูกหนี้ โดยโครงการดังกล่าวนี้ไม่มีการจำกัดจำนวนครั้งที่ผู้กู้สามารถเข้าร่วมโครงการได้ และไม่มีข้อจำกัดที่ชัดเจนว่าลูกค้าประเภทใดบ้างที่สามารถเข้าร่วมโครงการได้ ทำให้ตัวเลขจากโมเดล ECL ที่ออกมามีโอกาสถูกบิดเบือนสูง และแทบเป็นไปไม่ได้เลยที่นักลงทุนและนักวิเคราะห์จะสามารถประเมินผลการดำเนินงานของบริษัทตามงบการเงินที่รายงาน เว้นแต่จะมีความเข้าใจอย่างลึกซึ้งเกี่ยวกับนโยบายการให้ความช่วยเหลือลูกหนี้ การดำเนินธุรกิจ และสมมุติฐานเบื้องหลังตัวชี้วัดคาดการณ์ล่วงหน้า (FLI) ที่แต่ละบริษัทได้เลือกนำมาใช้

แม้กระทั่งก่อนเกิดโควิด-19 และโครงการให้ความช่วยเหลือลูกหนี้ มาตราฐาน IFRS9 ก็เป็นเรื่องยากสำหรับนักลงทุนที่จะเข้าใจ เนื่องจากความซับซ้อนของโมเดลและการเปิดโอกาสให้แต่ละบริษัทใช้ดุลยพินิจของตนเอง เราเชื่อว่าแต่ละบริษัทมีการตีความหรือการเลือกใช้ข้อมูลในการประมวลผลที่แตกต่างกัน ตัวอย่างเช่น ผู้ให้บริการสินเชื่อสามารถออกเงินกู้ใหม่ให้กับผู้กู้ที่ค้างชำระเพื่อจุดประสงค์ในการชำระคืนเงินกู้ที่มีอยู่ (มักเรียกว่าสินเชื่อ “Top-Up”) เพื่อให้ผู้ให้บริการสินเชื่อสามารถจัดประเภทผู้กู้ใหม่เป็นชั้น Performing และลดการตั้ง ECL ให้เหลือน้อยที่สุด หากใช้วิธีการนี้สม่ำเสมอเมื่อเวลาผ่านไป ผลกำไร ยอดพอร์ตสินเชื่อคงค้าง และดัชนีชี้วัดผลตอบแทนต่างๆ ของผู้ให้บริการสินเชื่อรายนี้จะสูงเกินจริง รวมถึงส่วนของผู้ถือหุ้นและสินทรัพย์ก็จะสูงเกินจริงเช่นกัน

การใช้ดุลยพินิจของฝ่ายบริหารในโมเดล ECL ขึ้นอยู่กับการเลือกตัวชี้วัดคาดการณ์ล่วงหน้า (FLI) นอกจากคุณภาพของข้อมูลทางเศรษฐกิจแล้ว FLI ยังขึ้นอยู่กับมุมมองไปยังอนาคตและการตัดสินใจของฝ่ายบริหาร ดังนั้น แม้ว่ารัฐบาลไทยจะเผยแพร่สถิติที่สำคัญด้านเศรษฐกิจเช่นเดียวกันกับในสหรัฐอเมริกา บริษัทต่างๆ ก็สามารถเลือกที่จะมีมุมมองที่เกี่ยวกับแนวโน้มของเศรษฐกิจ การว่างงาน และข้อมูลอื่นๆ ที่ดีเกินไป และสิ่งเหล่านี้มีอิทธิพลต่อผลลัพธ์ของโมเดล ECL และอาจทำให้ผู้ให้บริการสินเชื่อหลายรายตั้งสำรองเผื่อหนี้สงสัยจะสูญในระดับที่ต่ำเกินไปและมีผลประกอบการที่ดีเกินจริง

โดยทั่วไป แม้ว่าแนวคิดและหลักการพื้นฐานที่อยู่เบื้องหลัง IFRS9 จะสมเหตุสมผล แต่การนำไปใช้ก็มีความซับซ้อนสำหรับทีมผู้บริหารที่เป็นผู้ตัดสินใจทางธุรกิจ ซึ่งอาจส่งผลให้เกิดข้อผิดพลาด ความเข้าใจผิด ข้อมูลที่ผิด และอาจมีความโปร่งใสที่ลดลง

โดยสรุป จากสภาวะอัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน การแข่งขันที่สูงขึ้น กฎหมายและกฎระเบียบที่เข้มงวดมากขึ้น และสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ ภาคบริการทางการเงินของไทยซึ่งรวมถึงอุตสาหกรรมสินเชื่อจำนำทะเบียนรถอาจประสบกับช่วงที่มีความผันผวนสูงในระยะสั้นถึงระยะกลาง ซึ่งย่อมส่งผลต่อการเติบโตและผลตอบแทนอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ในช่วงระยะเวลานี้ เราเชื่อว่าวิธีที่ดีที่สุดในการเผชิญกับความไม่แน่นอนที่คาดว่าอาจจะเกิดขึ้น ซึ่งเป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบมากและมีความซับซ้อนสูง คือการสร้างความมั่นใจว่าเราสามารถรักษางบดุลที่แข็งแกร่งและมีทีมผู้บริหารที่มีความตระหนักรู้ถึงความเสี่ยงต่างๆ และมีความสามารถในการปรับตัวได้ดี

ผมขอยืมคำจาก Jamie Dimon ซีอีโอของ JP Morgan ซึ่งเป็นธนาคารที่รอดพ้นจากวิกฤตการเงินโลกในปี 2550-2551 ได้ดีที่สุดธนาคารหนึ่ง “เราต้องการให้งบดุลของเราเป็น “ป้อมปราการ” นอกจากการปกป้องส่วนของผู้ถือหุ้นในช่วงเวลาที่ผันผวนและไม่แน่นอนแล้ว งบดุลที่แข็งแกร่งในช่วงเวลาที่ตลาดผันผวนยังทำให้เราสามารถปรับใช้เงินทุนได้หากมีโอกาสในการลงทุนที่เหมาะสมปรากฏขึ้น”

ผลการดำเนินงานของธุรกิจสินเชื่อ

ช่องทางการบริการที่หลากหลายรูปแบบ Omnichannel และวิธีการดำเนินงานที่เน้นนวัตกรรมใหม่ๆ ทำให้เราสามารถสร้างคุณประโยชน์ของผลิตภัณฑ์และการบริการให้กับลูกค้า รวมถึงช่วยเพิ่มอัตราการเติบโต

ในปี 2565 ธุรกิจการให้สินเชื่อของเราเติบโตเป็นอย่างมาก โดยพอร์ตสินเชื่อคงค้างรวมเติบโตถึงร้อยละ 32 หรือเพิ่มขึ้นกว่า 20,000 ล้านบาท ทำให้พอร์ตสินเชื่อคงค้างของเรา ณ สิ้นปี 2566 มีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 81.3 พันล้านบาท ในปีที่ผ่านมาเราปล่อยสินเชื่อใหม่ได้มากกว่าปี 2564 ถึงร้อยละ 28 และมีลูกค้ารายใหม่เพิ่มขึ้นกว่า 286,500 ราย ณ สิ้นปี 2565 เรามีจำนวนลูกค้าที่มีสถานะบัญชีที่มีการใช้งาน (Active) อยู่ทั้งสิ้น 882,000 ราย

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย เราขยายช่องทางการให้บริการทุกช่องทางอย่างต่อเนื่อง ปีที่ผ่านมาเราเปิดสาขาใหม่ถึง 342 สาขา และ ณ สิ้นปีนี้ เรามีจำนวนสาขาที่ให้บริการเต็มรูปแบบถึง 1,628 สาขา และมียอดสินเชื่อคงค้างเฉลี่ยสูงถึง 50 ล้านบาทต่อสาขา นับว่าเป็นตัวเลขที่สูงที่สุดในอุตสาหกรรมและห่างจากผู้เล่นอื่นๆ อย่างมีนัยสำคัญ

เครือข่ายสาขาของเราเพิ่มขึ้นเกือบเท่าตัวในช่วงสี่ปีที่ผ่านมา ในช่วงครึ่งปีหลังของปีที่แล้ว เราเริ่มสังเกตเห็นสัญญาณของความตึงตัวในหมู่พนักงานระดับกลางของสาขา อัตราการลาออกเริ่มสูงขึ้น จำนวนปีที่พนักงานอยู่กับเราเริ่มลดลง และความสัมพันธ์ระหว่างสำนักงานใหญ่และพนักงานสาขาค่อนข้างลดลง นี่เป็นสัญญาณบอกให้เราเริ่มชะลอการขยายจำนวนสาขาลงชั่วคราว

แม้ว่าเครือข่ายจำนวนสาขาของเราจะเติบโตอย่างต่อเนื่องและยังคงเป็นช่องทางหลักของเราในการหาลูกค้าและให้บริการแก่ลูกค้า แต่การเติบโตของช่องทางอื่นๆ ที่ไม่ใช่สาขานั้นรวดเร็วยิ่งขึ้น นี่เป็นผลโดยตรงจากการลงทุนในช่องทางต่างๆ ที่มากขึ้น เช่น ช่องทางดิจิทัล การขายทางโทรศัพท์ และพันธมิตรตัวแทน รวมถึงพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป เรายังมองว่าแนวทางการดำเนินงานผ่านช่องทางการให้บริการหลายๆ ช่องทางและนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยเพิ่มขีดความสามารถยังช่วยให้เราสามารถรักษาความเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมเอาไว้ได้

ในด้านผลิตภัณฑ์ จำนวนการเปิดใช้งานบัตรติดล้อเพิ่มขึ้นเกือบสองเท่าจาก 285,000 ใบในปี 2564 เป็น 498,000 ใบในปี 2565 เราเห็นการใช้งานบัตรที่เพิ่มมากขึ้นในกลุ่มลูกค้าสินเชื่อรถจักรยานยนต์ และได้รับเสียงตอบรับที่ดีจากการเปิดตัวบัตรติดล้อซึ่งเป็นบัตรสินเชื่อวงเงินหมุนเวียนแก่ลูกค้ารถยนต์และรถกระบะในช่วงปลายไตรมาสแรกของปี ผลิตภัณฑ์นี้มอบความสะดวกสบายในการทำธุรกรรมขนาดเล็กและเอื้อประโยชน์ให้แก่ลูกค้าในการเข้าถึงเงินสินเชื่อได้ตลอด 24 ชั่วโมง ในไตรมาสสุดท้ายของปี 2565 มีธุรกรรมกว่าหลายแสนรายการที่ลูกค้าถอนเงินขั้นต่ำ 500 บาท ในช่วงเวลานอกเวลาทำการของสาขา

ตามที่เราคาดการณ์ไว้ ภายในระยะเวลาไม่ถึงสองปีของการเปิดตัวสินเชื่อบัตรติดล้อ ผลิตภัณฑ์นี้ได้ถูกลอกเลียนแบบโดยผู้เล่นรายใหม่ในตลาดสินเชื่อจำนำทะเบียนรถ หากย้อนไปในแต่ละช่วงเวลา ท่านผู้ถือหุ้นจะเห็นได้ว่า การถูกลอกเลียนแบบไม่ใช่เรื่องใหม่ ทั้งในแง่ของการสร้างแบรนด์ ผลิตภัณฑ์ และการออกแบบโมเดลธุรกิจ เราถือว่าการถูกลอกเลียนเป็นเสมือนคำชมเชยและถือว่าผลิตภัณฑ์และบริการของเรามีความโดดเด่นและประสบความสำเร็จ เราคุ้นเคยกับเหตุการณ์เหล่านี้และถือว่ามันเป็นเครื่องเตือนใจและแรงจูงใจในการพยายามที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์และการให้บริการของเราอย่างไม่หยุดยั้ง เพื่อให้เราเป็นผู้นำในการสนับสนุนให้ประชาชนสามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์ทางการเงินและช่วยพัฒนาชีวิตความเป็นอยู่ของลูกค้าของเรา

เราสามารถดำเนินการตามแนวทางนี้ได้เพราะเราจัดสรรทรัพยากรที่จำเป็นในการทดลองเทคโนโลยีและมีโครงการทดสอบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่เราเชื่อว่าจะสามารถช่วยปรับปรุงบริการของเราที่มีให้กับกลุ่มประชากรที่ไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินจากธนาคารได้

ในอดีต การทดลองปรับเกณฑ์การพิจารณาสินเชื่ออย่างสม่ำเสมอช่วยให้เราพบนวัตกรรมทางผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายและกระบวนการดังกล่าวยังคงเป็นไปตามระเบียบแบบแผนอย่างสม่ำเสมอเพื่อเพิ่มโอกาสในการค้นพบผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เหมาะสมกับลูกค้า ณ สิ้นปี 2565 กว่าร้อยละ 10 ของพอร์ตสินเชื่อ เป็นผลิตภัณฑ์สินเชื่อใหม่ที่อยู่ภายใต้โครงการทดสอบ โดยเรามีการติดตามผลอย่างใกล้ชิดสำหรับผลิตภัณฑ์สินเชื่อเหล่านี้ รวมไปถึงผลิตภัณฑ์สินเชื่อในกลุ่มที่ไม่ใช่สินเชื่อจำนำทะเบียนรถด้วย

ปัจจัยภายนอกต่างๆ มีผลให้คุณภาพของพอร์ตสินเชื่อของบริษัทแย่ลงกว่าที่เราคาดการณ์ไว้เช่นเดียวกับผู้เล่นรายอื่นๆ ในอุตสาหกรรม แต่เราจะยังคงมีระเบียบวินัยในกระบวนการการปล่อยสินเชื่อและการตั้งสำรองเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ

ดังที่ได้กล่าวไป สถานการณ์เศรษฐกิจโลกในช่วงปลายปี 2565 แย่ลงกว่าในช่วงต้นปี เป็นผลให้ตัวเลขหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ หรือ NPLs เพิ่มขึ้นร้อยละ 33 จากร้อยละ 1.19 ณ สิ้นปี 2564 เป็นร้อยละ 1.58 ณ สิ้นปี 2565 แม้ว่าตัวเลข NPLs จะเพิ่มขึ้นนี้ แต่บริษัทของท่านยังคงมีระดับ NPLs ที่ต่ำที่สุดในบรรดาผู้ให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถและต่ำกว่าตัวเลข NPLs ของภาคธนาคาร ซึ่งเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 2.9

เราเคยประมาณการตัวเลขค่าใช้จ่ายด้านเครดิตที่เกิดจากการค้างชำระของลูกค้า หรือ “ต้นทุนทางเครดิต” (คำนวณจากสินเชื่อที่ถูกตัดรายการหนี้สูญ ลบด้วยสินเชื่อที่ถูกตัดรายการหนี้สูญแล้วแต่เรียกเก็บได้ บวกกับการเปลี่ยนแปลงของยอดสำรองเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ) ในระดับต่ำกว่าร้อยละ 1.5 ของยอดสินเชื่อเฉลี่ยของเรา แต่สุดท้ายแล้วต้นทุนทางเครดิตในปี 2565 อยู่ที่ร้อยละ 2.2

หากมองเป็นตัวเงิน ต้นทุนทางเครดิตเพิ่มขึ้นจากที่เราคาดการณ์ไปประมาณ 540 ล้านบาท โดยปัจจัยที่ส่งผลกระทบให้ต้นทุนทางเครดิตมีความแตกต่างจากแผนที่ตั้งไว้มากที่สุดคือสำรองส่วนเพิ่มที่เราตั้งขึ้นเพื่อรองรับกับการตัดรายการหนี้สูญในอนาคต ตัวเลขสำรองเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ณ สิ้นปี 2565 อยู่ที่ 3.2 พันล้านบาท เทียบกับ 2.6 พันล้านบาทเมื่อต้นปี

ต้นทุนทางเครดิตที่เพิ่มขึ้นมากกว่าประมาณการมีสาเหตุมาจากหลายปัจจัย รวมถึงปัจจัยต่อไปนี้:

1. คุณภาพสินทรัพย์ของพอร์ตสินเชื่อหลักที่ด้อยค่าทำให้เราต้องกันเงินสำรองมากกว่าที่เราคาดไว้เป็นจำนวนประมาณ 330 ล้านบาท

2. การจัดเก็บหนี้สูญรับคืนจากรายการที่ถูกตัดรายการหนี้สูญทำได้ต่ำกว่าเป้าหมายเกือบ 80 ล้านบาท โดยเฉพาะในช่วงครึ่งปีหลังที่อัตราการจัดเก็บหนี้สูญรับคืนลดลงอย่างชัดเจน

3. การขาดทุนจากการขายรถยึดที่มากขึ้น ที่ผ่านมาอัตราการขาดทุนของการขายรถยึดจะอยู่ระหว่างร้อยละ 24-38 แต่ในปีที่ผ่านมา อัตราการขาดทุนจากการขายรถยึดเพิ่มสูงขึ้นเป็นร้อยละ 40 ในบางเดือน โดยมีสาเหตุมาจากความผันผวนของอุปสงค์และอุปทานในตลาดรถยนต์มือสอง

4. การเติบโตของพอร์ตสินเชื่อที่เร็วกว่าคาด ตลอดทั้งปีเราได้ปรับเพิ่มประมาณการการเติบโตของพอร์ตสินเชื่อ และได้จัดสรรเงินสำรองเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเพิ่มเติมประมาณ 130 ล้านบาท เพื่อรองรับกับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต

เมื่อมองย้อนกลับไป ทีมผู้บริหารของท่านน่าจะบริหารจัดการยอดสำรองเผื่อหนี้สงสัยจะสูญได้ดีกว่านี้โดยไม่ลดเงินสำรองเผื่อหนี้สงสัยจะสูญลงในไตรมาสแรกของปี แม้ว่าจำนวนเงินสำรองเผื่อหนี้สงสัยจะสูญที่เราลดนั้นเป็นจำนวนที่ไม่มีนัยสำคัญ แต่เราอาจถูกมองว่าส่งสัญญาณที่ผิดเกี่ยวกับภาวะเศรษฐกิจและคุณภาพของพอร์ตสินเชื่อโดยที่เราไม่ได้ตั้งใจ เหตุผลในการลดสำรองเผื่อหนี้สงสัยจะสูญนั้นเกิดจากผลลัพธ์ของโมเดล ECL ซึ่งที่ผมได้อธิบายก่อนหน้าว่าเป็นผลจากการประมวลข้อมูลในอดีตที่อาจมีความไม่แม่นยำเมื่อนำมาใช้ประมาณการสภาวการณ์ในอนาคต บางทีเราอาจจะไม่ควรลดเงินสำรองเผื่อหนี้สงสัยจะสูญลงเมื่อเราทราบข่าวสงครามยูเครนรัสเซีย หรือควรพิจารณาตัวเลขสำรองเผื่อหนี้สงสัยจะสูญด้วยความระมัดระวังมากขึ้นในขณะนั้น

ในตอนนั้น เราพอทราบแล้วว่าโครงการให้ความช่วยเหลือลูกหนี้ที่มีขึ้นในปี 2563 และ 2564 ทำให้ข้อมูลที่เราใช้วิเคราะห์ต่างๆ ไม่ใช่ข้อมูลพื้นฐานที่ดีในการประมาณการต้นทุนทางเครดิตในอนาคต เนื่องจากต้นทุนทางเครดิตที่เกิดขึ้นในช่วงเวลาภายใต้โครงการให้ความช่วยเหลือลูกหนี้นั้นต่ำเกินจริง และมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วเมื่อโครงการช่วยเหลือลูกหนี้จบลงและสภาพเศรษฐกิจกลับสู่สภาวะปกติ เราเชื่อว่าหากการทยอยเลิกโครงการให้ความช่วยเหลือลูกหนี้เป็นเพียงเหตุการณ์เดียวที่เกิดขึ้น การคาดการณ์ของเราจะมีความแม่นยำมากขึ้น

ผมอยากเรียนให้ท่านผู้ถือหุ้นทราบว่า เรามีความยืดมั่นและต่อต้านแรงกดดันจากนักวิเคราะห์และนักลงทุนบางรายที่อยากให้เราลดเงินสำรอง “ส่วนเกิน” เพื่อเพิ่มผลกำไรระยะสั้น ซึ่งสิ่งนี้ช่วยให้เราสามารถมีอัตราการเติบโตของกำไรสุทธิที่อัตราตัวเลขสองหลักในปีที่แล้ว ในขณะยังสามารถลดความผันผวนในกำไรของเราให้เหลือน้อยที่สุด

ณ สิ้นปีที่แล้ว ยอดสำรองเผื่อหนี้สงสัยจะสูญของเราอยู่ที่ร้อยละ 3.94 ของ ยอดสินเชื่อคงค้าง ลดลงจากร้อยละ 4.25 ที่บันทึกไว้ในปีก่อนหน้า แต่ยังคงเป็นตัวเลขที่สูงที่สุดในอุตสาหกรรม โดยรวมแล้ว ยอดสำรองเผื่อหนี้สงสัยจะสูญของเราเพิ่มขึ้นร้อยละ 23 จาก 2.6 พันล้านบาท เป็น 3.2 พันล้านบาท ซึ่งช้ากว่าอัตราการเติบโตของพอร์ตสินเชื่อของเราที่ร้อยละ 32

อย่างไรก็ตาม ถึงแม้เราจะดำเนินงานด้วยความระมัดระวังแล้ว แต่เราก็ยังไม่สามารถหลีกเลี่ยงผลกระทบจากภาวะสงครามในยูเครน ภาวะเงินเฟ้อที่รุนแรง และการขึ้นอัตราดอกเบี้ยของธนาคารกลางที่สูงที่สุดนับตั้งแต่ปี 2523

ในช่วงที่มีความไม่แน่นอนสูงเช่นในขณะนี้ ท่านผู้ถือหุ้นอาจจะได้เห็นถึงความผันผวนในผลการดำเนินงานของเรา โดยเฉพาะอย่างยิ่งในตัวเลขทางการเงินที่เกี่ยวข้องกับต้นทุนทางเครดิตและความเสี่ยง เราเชื่อว่าแนวทางที่เราปฏิบัติด้วยความรอบคอบในช่วงเวลานี้คือรับมือกับความเสี่ยง ผ่านการเพิ่มระดับเงินสำรองเผื่อหนี้สงสัยจะสูญให้สูงขึ้นแทนที่การลดระดับเงินสำรองเผื่อหนี้สงสัยจะสูญลง

ผลการดำเนินงานของธุรกิจนายหน้าประกันภัย

ธุรกิจนายหน้าประกันภัยมีความสำคัญกับผลการดำเนินงานรวมของเรามากขึ้นเรื่อยๆ และช่วยกระจายความเสี่ยงของผลกำไร

รายได้จากธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยของเราคิดเป็นประมาณร้อยละ 10 ของรายได้ทั้งหมด และเรามีส่วนแบ่งทางการตลาดเป็นอันดับ 2 โดยค่านายหน้าที่ได้รับจากการขายประกันวินาศภัยที่เราจำหน่ายยังคงเป็นแหล่งรายได้ค่าธรรมเนียมที่สำคัญสำหรับธุรกิจของเรา สิ่งที่สำคัญคือรายได้จากการขายประกันภัยนั้นไม่มีความเสี่ยงที่ตามมา ซึ่งร้อยละ 90 ของลูกค้าประกันของเราไม่ใช่ลูกค้าสินเชื่อ ธุรกิจนี้ช่วยลดความเสี่ยงจากผลการดำเนินงานที่อาจจะแย่ลงของบริษัทเนื่องจากปัจจัยภายนอกที่กระทบกับธุรกิจสินเชื่อในระยะเวลาอันใกล้นี้

ในปี 2565 เรายังคงทำลายสถิติและทำสถิติสูงสุดใหม่ในส่วนธุรกิจนายหน้าประกันภัย โดยเราขายเบี้ยประกันภัยได้เกือบ 7,000 ล้านบาท นับเป็นจำนวนกรมธรรม์มากกว่าหนึ่งล้านรายการ ซึ่งนับเป็นตัวเลขที่สูงกว่าจำนวนผู้กู้ในธุรกิจสินเชื่อของเรา อีกทั้งยังพิสูจน์ให้เห็นว่าเราเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมโดยมีอัตราการเติบโตของเบี้ยประกันภัยถึงร้อยละ 33 เติบโตสูงกว่าตลาดประกันภัยที่มีอัตราการเติบโตของเบี้ยประกันภัยเฉลี่ยเพียงร้อยละ 4

เราเชื่อว่าผลการดำเนินงานที่ดีของบริษัทของท่าน เกิดจากพันธกิจของเงินติดล้อที่มุ่งเน้นให้ประชาชนสามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์ทางการเงิน ซึ่งรูปแบบการดำเนินธุรกิจของเราได้รับการออกแบบมาเพื่อให้เกิดความโปร่งใส การเข้าถึงได้ การมีตัวเลือก และราคาที่เหมาะสมสำหรับกลุ่มลูกค้าที่ไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินจากธนาคารได้ แผนการผ่อนชำระเบี้ยประกันโดยไม่มีดอกเบี้ยของเราเป็นวิธีเดียวที่ทำให้ลูกค้าของเราสามารถซื้อประกันภัยชั้น 1 สำหรับรถของพวกเขา ซึ่งเป็นเครื่องมือในการประกอบอาชีพ

สำหรับชาวเงินติดล้อ พวกเรามองว่าธุรกิจนายหน้าประกันภัยของเราที่เติบโตอย่างรวดเร็วเป็นแหล่งรวมของนวัตกรรมและการประยุกต์ใช้เทคโนโลยี คล้ายๆ กับบริษัท Start-Up ที่สามารถพัฒนามาเข้าสู่ช่วงเวลาที่ธุรกิจทำการขยายขนาดและกำลังเติบโตอย่างต่อเนื่อง

ในปีที่ผ่านมาเราจึงได้ผลักดันธุรกิจนี้ไปอีกขั้นโดยการแยกแบรนด์นายหน้าประกันภัยและสินเชื่อจำนำทะเบียนรถออกจากกันอย่างชัดเจน พร้อมเพิ่มตราสัญลักษณ์ “ประกันติดล้อ” เพื่อสร้างการจดจำในแบรนด์ในฐานะนายหน้าประกันภัยได้ดียิ่งขึ้น เราหวังว่าก้าวเดินที่สำคัญนี้จะช่วยเพิ่มการมองเห็นของลูกค้าและสามารถขยายฐานลูกค้าออกไปนอกกลุ่มลูกค้าสินเชื่อหลักของเรา จากนี้ไป เราหวังให้ตราสัญลักษณ์ “ประกันติดล้อ” จะมีภาพลักษณ์ที่เชื่อมโยงกับการเป็นนายหน้าประกันภัยชั้นนำของประเทศไทย ที่ใช้เทคโนโลยีดิจิทัลและนวัตกรรมในการนำเสนอขายผลิตภัณฑ์พร้อมๆ กับการเป็นที่รู้จักในด้านการให้บริการระดับมืออาชีพ ราคาย่อมเยา สามารถเข้าถึงได้ง่าย และมีความโปร่งใส

เราจะสร้างความโดดเด่นในฐานะนายหน้าประกันภัยด้วยการยกระดับมาตรฐานการดำเนินงานในขณะที่ช่วยเหลือลูกค้าในการลดความเสี่ยง

เพื่อทำให้แบรนด์ “ประกันติดล้อ” มีความเชื่อมโยงกับอุตสาหกรรมประกันภัยที่มีผู้เล่นรายย่อยเป็นจำนวนมากและยังคงอยู่ในช่วงเริ่มต้นนั้น ต้องใช้การลงมือทำ ไม่ใช่การโฆษณา ซึ่งผมจะขออธิบายจากตัวอย่างดังนี้

เมื่อต้นปีที่ผ่านมา บริษัทประกันภัยในประเทศไทยบางแห่งต้องประสบปัญหาในการจ่ายค่าสินไหมทดแทนให้กับลูกค้าของตนตามข้อผูกพัน และในที่สุดบริษัทเหล่านั้นก็ถูกฟ้องล้มละลายอันเป็นผลให้ลูกค้าของเราต้องเผชิญกับความเสี่ยงจากการไม่ได้รับความคุ้มครองจากการประกันภัยที่ลูกค้าได้ซื้อไว้โดยไม่ใช่ความผิดของตัวลูกค้าเอง ในช่วงเวลาที่เกิดความสับสนดังกล่าว นายหน้าประกันภัยรายอื่นเลือกที่จะเฝ้าดูสถานการณ์ที่เกิดขึ้นโดยไม่ได้มีการดำเนินการใดๆ เพื่อช่วยปกป้องความสูญเสียของลูกค้า จนสถานการณ์ดังกล่าวนำไปสู่ความเสียหาย แต่ผู้บริหารส่วนธุรกิจนายหน้าประกันภัยของเงินติดล้อ ริเริ่มความคิดในการเข้าช่วยเหลือลูกค้าและทำงานอย่างเต็มที่เพื่อหาทางออกให้กับลูกค้าที่ซื้อกรมธรรม์ประกันภัยกับบริษัทประกันภัยที่ประสบปัญหาทางการเงินเหล่านั้นผ่านช่องทางของเงินติดล้อเอง

จากเหตุการณ์ดังกล่าว ในที่สุดเราก็พบว่ามีพันธมิตรประกันภัยที่ยินดีร่วมงานกับเราเพื่อรับโอนกรมธรรม์ของลูกค้าที่ยังมีผลบังคับใช้อยู่ โดยไม่ได้มีการเรียกเก็บค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมทั้งจากเงินติดล้อหรือจากลูกค้าของเรา และท้ายที่สุดเราก็ประสบความสำเร็จในการโอนย้ายลูกค้าหนึ่งในสามจากลูกค้าทั้งหมด มากกว่า 50,000 รายที่กรมธรรม์ยังมีผลบังคับใช้อยู่กับบริษัทประกันที่ประสบปัญหาเหล่านั้น และสำหรับลูกค้าส่วนที่เหลือเป็นลูกค้าที่สมัครใจที่จะอยู่กับผู้รับประกันภัยรายเดิม เหตุการณ์นี้เป็นตัวอย่างที่แสดงถึงความมุ่งมั่นที่เรามีต่อลูกค้าประกันภัยของเรา โดยการทำงานของเราไม่ได้จบลงเมื่อการขายประกันภัยเสร็จสิ้นและเราได้รับค่านายหน้าแล้ว แต่เรายังคงมีพันธะต่อลูกค้าจนกว่ากรมธรรม์ของลูกค้าจะสิ้นผลบังคับไป โดยไม่มีข้อเรียกร้องใดๆ ติดค้างอยู่ แรงบันดาลใจของเราในการทำสิ่งต่างๆ เหล่านี้นั้นเรียบง่าย มันมาจากความรู้สึกของเราที่อยากรับผิดชอบให้ลูกค้ามีความเป็นอยู่ทางการเงินที่ดี

สิ่งที่ทำให้ผมภาคภูมิใจในความสำเร็จของทีมประกันภัยของเราไม่ใช่เพียงการเติบโตของจำนวนเบี้ยประกันภัยเท่านั้น แต่ยังรวมถึงการที่ทีมสามารถสร้างธุรกิจจากจุดเริ่มต้นไปสู่การเป็นนายหน้าประกันภัยชั้นนำ ซึ่งเป็นความภาคภูมิใจอย่างยิ่ง! นอกจากนั้น เราวัดความสำเร็จของเราจากผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นจากการที่เราสามารถแก้ปัญหาให้แก่ลูกค้าได้ ในความคิดเห็นของผมแล้ว วิธีการที่บริษัทของท่านสามารถจัดการกับเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นได้นี้แสดงให้เห็นถึงความเป็นมืออาชีพของการเป็นนายหน้าประกันภัยจากผลงานที่ยอดเยี่ยมและควรยึดถือเป็นมาตรฐานในอุตสาหกรรมนี้ทุกวันนี้ เราเป็นนายหน้าประกันภัยที่แตกต่างออกไปด้วยแนวทางการดำเนินการที่ให้ลูกค้าเป็นศูนย์กลาง และเราหวังว่าวันหนึ่งหลักการทางธุรกิจของเราจะกลายเป็นมาตรฐานของอุตสาหกรรมต่อไป

เราต้องการให้ความร่วมมือระหว่างเรากับบริษัทประกันภัยประสบความสำเร็จและยั่งยืน

ในฐานะนายหน้าประกันภัยที่มีเป้าหมายให้ลูกค้าของเราสามารถเข้าถึงกรมธรรม์ที่ดีที่สุดตามความต้องการของลูกค้าได้อย่างง่ายดาย เราได้ทำงานร่วมกับบริษัทประกันภัยหลายแห่ง จากสปิริตของการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ เป้าหมายของเราคือการแสวงหาโอกาสที่ทั้งลูกค้า พันธมิตร รวมถึงบริษัทของเราได้รับคุณประโยชน์จากการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ ซึ่งตรงกันข้ามกับนายหน้าประกันภัยแบบดั้งเดิมที่มักจะพยายามเรียกร้องค่าเบี้ยประกันที่ต่ำที่สุดและค่านายหน้าที่สูงสุดเท่าที่จะเป็นไปได้ โดยใช้วิธีการกดดันให้บริษัทประกันละทิ้งระเบียบวิธีการในการบริหารความเสี่ยงเพื่อแลกกับการได้ยอดเบี้ยประกันภัยที่มากขึ้น แม้ว่าแนวทางนี้ดูจะเป็นประโยชน์ต่อลูกค้าและนายหน้าประกันภัยในระยะสั้น แต่ท้ายที่สุดแล้ว ความสัมพันธ์กับพันธมิตรประกันภัยจะแย่ลงตามไป หากบริษัทประกันภัยต้องจ่ายเงินมากเกินกว่าจำนวนที่สามารถหาได้ บริษัทประกันภัยจะมองหาวิธีเพื่อการลดค่าใช้จ่าย โดยอาจปฏิเสธข้อเรียกร้องของลูกค้า และในกรณีที่รุนแรง การประเมินความเสี่ยงและการกำหนดราคาที่ไม่สอดคล้องกันอย่างมากสามารถจะนำไปสู่การล้มละลายในที่สุด

ตัวอย่างหนึ่งที่เห็นได้ชัดเจนมาจากการที่เราดำเนินการตามหลักการคือการตรวจสอบเบี้ยประกันที่ขาย ค่านายหน้าที่จ่าย และค่าสินไหมทดแทนที่จ่ายโดยพันธมิตรประกันของเรา เราช่วยบริษัทประกันในการให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์หากมีแคมเปญใดที่เราคิดว่าการตั้งราคาเพื่อการส่งเสริมการขายนั้นต่ำเกินไป และอาจทำให้บริษัทเหล่านั้นต้องเผชิญกับความสูญเสียมูลค่าสูง และจากการที่ “ประกันติดล้อ” ถูกออกแบบให้เป็นนายหน้าประกันภัยในรูปแบบของโครงสร้างแบบเปิด (Open Architecture) การมีบริษัทประกันภัยที่มีคุณภาพสูงหลายรายเป็นตัวเลือกให้ลูกค้าจะยิ่งเป็นการส่งเสริมความยั่งยืนให้แก่รูปแบบการดำเนินธุรกิจของเรา

มุมมองของเราเกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยงด้านเทคโนโลยี และข้อมูลในสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

การรายงานทางการเงินและการบริหารความเสี่ยง

เป้าหมายหลักของเรานั้นตรงไปตรงมา เราต้องการให้ท่านได้รับข้อมูลที่ถูกต้องเกี่ยวกับทรัพย์สินที่ท่านเป็นเจ้าของผ่านการถือหุ้น TIDLOR แม้ว่าโดยหลักการแล้ว มาตรฐานทางบัญชีได้ถูกออกแบบมาเพื่อให้มั่นใจได้ว่างบการเงินมีความถูกต้อง แต่ยังคงมีรายการบางรายการที่ยังต้องอาศัยการตัดสินใจ ผมจะพยายามให้ความชัดเจนเกี่ยวกับวิธีการที่ทีมผู้บริหารต้องใช้วิจารณญาณในการบริหารความเสี่ยง ดังนี้

1. เงินติดล้อมีนโยบายการตัดรายการหนี้สูญที่เคร่งครัด โดยจะตัดรายการบัญชีลูกหนี้ที่มีสถานะเกินกำหนดชำระไปแล้ว 180 วันโดยอัตโนมัติ นโยบายนี้ทำให้มั่นใจได้ว่ายอดลูกหนี้สุทธิ (ยอดหนี้คงค้างหักด้วยยอดตั้งสำรองเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ) สะท้อนมูลค่าสินทรัพย์สุทธิที่ถูกต้อง และในบางกรณีเราอาจอนุญาตให้มีการตัดรายการหนี้สูญก่อนกำหนดสำหรับหนี้ที่มีสถานะเกินกำหนดชำระไปแล้วแต่ไม่เกิน 180 วัน หากมีเหตุผลเพียงพอที่จะเชื่อได้ว่าจะไม่สามารถเรียกเก็บหนี้เงินกู้จำนวนนั้นได้อีกต่อไป แต่ไม่ว่าในกรณีใดๆ จะไม่มีการคงหนี้บัญชีลูกหนี้ที่เกินกำหนดชำระไปแล้ว 180 วันไว้ในงบดุลของเรา อย่างไรก็ดี ในกรณีที่มีการตัดรายการหนี้สูญออกจากงบดุลแล้ว แต่หากเราสามารถเรียกเก็บเงินใดๆ จากบัญชีเหล่านั้นได้ เงินดังกล่าวจะถูกบันทึกเป็นรายได้หนี้สูญรับคืนจากมูลหนี้ที่ถูกตัดจำหน่ายแล้ว และจากจุดยืนของการบริหารความเสี่ยงและการรายงานทางการเงิน นโยบายการตัดรายการหนี้สูญของเราเป็นไปตามแนวทางที่ระมัดระวัง และจากการที่เราตัดรายการหนี้สูญค่อนข้างเร็วจึงเป็นผลให้อัตราเงินสำรองต่อหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL Coverage Ratio) (เงินสำรองเผื่อหนี้สงสัยจะสูญหารด้วยยอดหนี้คงค้างจากหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้) ของเราสูงกว่าบริษัทอื่นที่ตัดรายการหนี้สูญของบัญชีเงินกู้ยืมที่มีสถานะเกินกำหนดชำระไปแล้ว 360 วัน

2. เรามีนโยบายที่จะไม่นำเสนอสินเชื่อ Top-Up แก่ลูกค้าที่บัญชีมีสถานะเกินกำหนดชำระไปแล้ว 60 วัน การใช้นโยบายนี้ทำให้มั่นใจได้ว่าบริษัทไม่ได้มีการปิดบังยอดหนี้ค้างชำระ และแสดงหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) ต่ำกว่าความเป็นจริงโดยการปรับอายุสินเชื่อในบัญชีของลูกค้าที่มีปัญหาผ่านการเสนอสินเชื่อก้อนใหม่ให้ลูกค้าเหล่านั้น ซึ่งการดำเนินการเช่นนั้นจะทำให้เกิดกำไรเกินจริงในระยะสั้นจากการที่บริษัทมีรายได้จากหนี้ซึ่งไม่สามารถเรียกเก็บได้ รวมถึงการลดลงผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (ECL) และลดค่าใช้จ่ายในการตั้งสำรองหนี้ ซึ่งจะทำให้มูลค่าทางบัญชีของส่วนของผู้ถือหุ้นและผลตอบแทนสูงเกินจริงในระยะยาว

3. เราไม่มีการกำหนดเกณฑ์ขั้นต่ำสำหรับสถานะของลูกค้าที่มีหนี้ค้างชำระ (เกณฑ์ขั้นต่ำเท่ากับศูนย์) ในขณะที่บางบริษัทมีการกำหนดเกณฑ์ขั้นต่ำของจำนวนหนี้ค้างชำระของลูกค้าก่อนการปรับสถานะ เช่น ลูกค้าจะต้องมีหนี้ค้างชำระเท่ากับหรือเกินกว่า 500 บาท จึงจะถูกจัดประเภทไว้ในสถานะมีหนี้ค้างชำระ

4. สำหรับลูกค้าที่มีหนี้ค้างชำระและเข้าโครงการช่วยเหลือลูกหนี้ แม้ว่าบัญชีของลูกค้าดังกล่าวจะถูกจัดเป็นสินเชื่อใหม่ภายหลังเข้าร่วมโครงการ แต่เรายังคงบันทึกบัญชีผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (ECL) สำหรับลูกค้าเหล่านั้นซึ่งทำให้เงินสำรองหนี้สูญ (Loan Loss Reserve) และอัตราเงินสำรองต่อหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL Coverage Ratio) ยังคงอยู่ในระดับสูง

5. ตามธรรมเนียมปฏิบัติในอุตสาหกรรม พนักงานสาขาจะมีอำนาจในการอนุมัติสินเชื่อ แต่เรามีการตรวจสอบคุณภาพของการอนุมัติสินเชื่อของพนักงานผู้มีอำนาจอนุมัติเป็นรายบุคคล และกำหนดวงเงินอนุมัติโดยอ้างอิงตามผลงานของแต่ละคน นอกจากนั้น ค่าตอบแทนของพนักงานสาขายังเชื่อมโยงกับคุณภาพของพอร์ตสินเชื่อของพนักงานอีกด้วย

6. เรามีการตั้งค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (ECL) ที่สูงขึ้นกว่าปกติกับผลิตภัณฑ์สินเชื่อในโครงการทดสอบ โดยอาศัยการตัดสินใจของเรา และมีวัตถุประสงค์เพื่อชดเชยความไม่เพียงพอของข้อมูลที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่จะต้องนำไปใช้ในการประเมิน ECL ของพอร์ตสินเชื่อเหล่านี้ ผู้ถือหุ้นจึงจะไม่เห็นถึงการเติบโตอย่างมีนัยสำคัญของพอร์ตสินเชื่อที่เกิดจากผลิตภัณฑ์ที่ยังไม่ผ่านการทดสอบโดยปราศจากการเพิ่มขึ้นของเงินสำรองเผื่อหนี้สงสัยจะสูญที่มารองรับการสินเชื่อดังกล่าว

นโยบายข้างต้นนี้เป็นการบริหารจัดการความเสี่ยงด้วยแนวทางที่ค่อนข้างระมัดระวัง ซึ่งออกแบบมาเพื่อดำรงให้งบดุลของเราแข็งแกร่งและโปร่งใส และที่สำคัญนโยบายเหล่านี้ทำให้เราสามารถจัดหาเงินทุนได้อย่างเพียงพอและเพิ่มโอกาสในการเติบโตไปพร้อมกัน

เราจะยังลงทุนในเทคโนโลยีต่อไป เพราะนอกจากจะเป็นประโยชน์ในด้านการดำเนินงานแล้ว เทคโนโลยียังช่วยป้องกันการถูก Disrupt และช่วยให้เราสามารถคงความเป็นผู้นำไว้ได้อีกด้วย

ผมมักได้รับคำถามจากท่านผู้ถือหุ้น กรรมการ และนักลงทุน ว่า “เงินติดล้อลงทุนด้านเทคโนโลยีไปเป็นจำนวนมากแล้ว และเห็นได้ชัดว่านำหน้าคู่แข่งไปมาก คุณจะหยุดลงทุนเมื่อไหร่”

ก่อนที่ผมจะตอบคำถามนี้ ผมขออธิบายถึงสิ่งที่ผมคิดเกี่ยวกับการใช้จ่ายด้านเทคโนโลยี ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับไอทีของเราส่วนใหญ่มาจากค่าใบอนุญาตในการใช้ซอฟต์แวร์ ฮาร์ดแวร์ และค่าใช้จ่ายด้านวิศวกรซอฟต์แวร์ นอกเหนือจากรายการค่าใช้จ่ายที่คุ้นเคยเหล่านี้ก็คือค่าใช้จ่ายของเจ้าหน้าที่ด้านเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้อง รวมถึงผู้จัดการโครงการ ทีมวิเคราะห์ธุรกิจและระบบ ทีมออกแบบ และทีมโครงสร้างพื้นฐาน รวมถึงค่าใช้จ่ายด้านความปลอดภัยด้านไอที

เราควรให้ความสำคัญกับนักพัฒนา เพราะพวกเขาสามารถสร้างผลลัพธ์หรือรูปแบบใหม่ๆ ที่จับต้องได้มากที่สุดจากต้นทุนต่างๆ ที่เกี่ยวข้องเกิดจากสิ่งที่เราพัฒนาและวิธีการที่ใช้ในการพัฒนา โดยปกติแล้ว นักพัฒนาซอฟต์แวร์ของเราจะเขียนโปรแกรมประมาณ 65,000 - 80,000 บรรทัด (Lines of Code) ต่อเดือน ผมแบ่งการเขียนโปรแกรมต่างๆ ออกเป็นสามประเภท ดังนี้

1. สินทรัพย์ด้านไอที เราให้ความสำคัญมากที่สุดกับโค้ดที่มีคุณสมบัติเป็น “สินทรัพย์ด้านไอที” ซึ่งเป็นซอฟต์แวร์ที่มีคุณประโยชน์สูงต่อธุรกิจของเรา โดยทั่วไปแล้วซอฟต์แวร์จะได้รับการออกแบบเป็นระบบย่อยต่างๆ ที่สามารถปรับเปลี่ยนได้ (Modular) และสามารถนำไปใช้หรือนำกลับมาใช้ใหม่ได้กับส่วนธุรกิจที่ต่างกันไป รวมถึงยังช่วยลดต้นทุนและ/หรือสร้างรายได้ได้อีกด้วย และที่สำคัญคือ โค้ดในลักษณะนี้จะช่วยลดจำนวนงานที่ต้องอาศัยการทำงานของบุคลากร (Manual) และลดจำนวนพนักงานลงได้อย่างถาวร ถึงแม้ว่าค่าใช้จ่ายเหล่านี้จะถูกรับรู้ในงบกำไรขาดทุนของเราเป็นค่าใช้จ่ายตามมาตรฐานการบัญชี แต่อาจจะเป็นการถูกต้องมากกว่าที่จะมองว่าการใช้จ่ายไปกับบุคลากรที่เขียนโค้ดเหล่านี้เป็นการลงทุน

2. ระบบอัตโนมัติ ซึ่งไม่ได้ถูกจัดเป็นสินทรัพย์ด้านไอที เป็นสิ่งที่ผมมองว่าเป็นโค้ดเพื่อ “ทำให้งานสำเร็จได้” ทุกวันนี้เราใช้วิธีนี้เพื่อการแก้ปัญหาชั่วคราวที่เกิดขึ้นครั้งเดียว และเนื่องจากโค้ดที่ใช้แบบครั้งเดียวมักจะไม่สามารถนำกลับมาใช้อีก เราจึงไม่ถือว่าโค้ดเหล่านี้มีคุณสมบัติเป็นสินทรัพย์ที่มีค่า โดยเวลาและทรัพยากรที่ใช้ไปกับการเขียนโค้ดประเภทนี้จะถูกจัดให้เป็นค่าใช้จ่ายอย่างเหมาะสม ตัวอย่างเช่น การพัฒนาโค้ดประเภทนี้จะเกิดขึ้นเมื่องานที่ต้องทำให้เสร็จนั้นไม่สามารถหรือไม่ควรจะใช้บุคลากรเป็นคนทำเนื่องด้วยเหตุผลในด้านต้นทุน เวลา หรือความแม่นยำในการทำงาน

3. สุดท้ายคือการเขียนโค้ดเพื่อการรักษา ปรับแต่ง หรืออัปเกรดซอฟต์แวร์ที่มีอยู่ซึ่งอาจเสื่อมประโยชน์ไป เช่น เมื่อเราต้องการเพิ่มกำลังในการรองรับจำนวนธุรกรรมให้กับรูปแบบบางอย่างที่คาดว่าจะมีจำนวนธุรกรรมเพิ่มมากกว่าเมื่อตอนเขียนโค้ดขึ้นครั้งแรก หากไม่มีปรับการทำงานเหล่านี้ อาจจะทำให้เกิดปัญหาขัดข้องของระบบและข้อผิดพลาดของระบบได้

ตามหลักการแล้ว เราจะให้นักพัฒนาสร้างสินทรัพย์ด้านไอทีที่สามารถนำระบบอัตโนมัติมาแทนที่กระบวนการที่ต้องอาศัยการทำงานของบุคลากร (Manual) เพราะในการดำเนินธุรกิจนั้นมีความจำเป็นที่ต้องพึ่งพาระบบ และในขณะเดียวกันก็ต้องเผชิญแรงกดดันจากการแข่งขันหรือแรงกดดันในการสร้างการเติบโตให้กับรายได้ ดังนั้น การเขียนโค้ดเพื่อ “ทำให้งานสำเร็จได้” นั้นเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ และเป็นสิ่งที่ต้องทำในปัจจุบันเพื่อแลกมาซึ่งความสามารถในการปรับตัวในอนาคต

เราอาจจะต้องยอมรับว่า ในอดีตที่ผ่านมาเรายังขาดประสบการณ์และอาจให้ความสำคัญกับทรัพยากรไอทีของเราน้อยไป โดยในจดหมายที่ส่งถึงท่านในปีที่แล้ว ผมได้กล่าวว่าเรามีสิ่งที่ต้องสะสางจำนวนมาก ซึ่งเป็นผลมาจากความผิดพลาดในอดีตจากการแยกความแตกต่างระหว่างโค้ดซอฟต์แวร์สองรูปแบบแรกที่กล่าวไว้ข้างต้นไม่ได้ จึงส่งผลให้ธุรกิจของเราเผชิญกับปัญหาการขาดความยืดหยุ่นและเชื่องช้า ซึ่งทั้งหมดนี้เกิดจากการออกแบบและการจัดสรรทรัพยากรที่ไม่เหมาะสม โดยที่ผ่านมาเราได้ปรับตัวออกจากสิ่งที่ศัพท์ทางไอทีเรียกว่าแนวทางการพัฒนาซอฟท์แวร์แบบ “Monolithic” ซึ่งเป็นระบบที่มีขนาดใหญ่ ซับซ้อนและมีส่วนประกอบมากมาย ซึ่งแต่ละส่วนของระบบถูกสร้างขึ้นโดยคำนึงถึงจุดประสงค์การใช้งานรูปแบบเดียว เราจึงได้จัดสรรทรัพยากรจำนวนมากเพื่อสร้างระบบของเราขึ้นใหม่ให้มีพลังขับเคลื่อนและมีความยืดหยุ่นมากขึ้น โดยหลักแล้ว เราจะจัดสรรทรัพยากรของเราส่วนใหญ่ไปทำงานแปลงสินทรัพย์ที่ไม่ใช่สินทรัพย์ด้านไอทีให้เป็นสินทรัพย์ด้านไอที ซึ่งจะช่วยส่งเสริมให้เกิดความคล่องตัวและช่วยให้เราสามารถใช้ประโยชน์จากการดำเนินงานได้

ด้วยจำนวนลูกค้า บัญชี ช่องทาง ผลิตภัณฑ์ และธุรกรรมแบบบริการตนเองที่เพิ่มมากขึ้นนั้น ช่วยส่งเสริมการเติบโตและส่งมอบประสบการณ์ที่เหนือกว่าให้แก่ลูกค้า ทำให้โอกาสที่ธุรกิจของเราจะหยุดชะงักเนื่องจากข้อผิดพลาดของระบบ การหยุดทำงานของเครือข่ายและคู่สัญญา รวมถึงการละเมิดความปลอดภัยทางไซเบอร์ก็เพิ่มขึ้นเช่นกัน เราไม่เชื่อว่าการใช้จ่ายด้านไอทีที่น้อยลงจะเป็นสิ่งที่ถูกต้องหากเราคาดการณ์ว่าการเติบโตและแนวโน้มของผู้บริโภคที่ตอบรับต่อรูปแบบดิจิทัลจะยังคงดำเนินต่อไป สิ่งที่ท่านผู้ถือหุ้นควรตั้งเป้าตามความเป็นจริงคือการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องของสัดส่วนทรัพยากรนักพัฒนาของเรา ทั้งนี้เพื่อการสร้างสินทรัพย์ด้านไอทีที่สามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้และสามารถปรับเปลี่ยนได้ (Modular) แทนการสร้างสินทรัพย์ด้านไอทีที่ใช้ได้เพียงครั้งเดียวหรือเพื่อซ่อมแซมโครงสร้างระบบ การเปลี่ยนแปลงแนวทางการดำเนินงานด้านนี้รวมถึงการจัดสรรทรัพยากรนักพัฒนาให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพจะยังคงดำเนินต่อไป

จากที่ได้กล่าวมา คำตอบสำหรับคำถามข้างต้นคือ “ไม่ใช่เร็วๆ นี้ และอาจไม่มีวันนั้นด้วย” เมื่อเวลาผ่านไปการยอมรับในเทคโนโลยีจะเพิ่มมากขึ้น ดังนั้น ผู้ประกอบธุรกิจที่ปฏิเสธเทคโนโลยีมักจะรู้สึกเสียใจกับการตัดสินใจลงทุนในเทคโนโลยีที่น้อยเกินไปและไม่สนใจต่อความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี เราคงไม่สามารถจินตนาการภาพในอนาคตที่ผู้คนมีส่วนร่วมทางดิจิทัลน้อยลงแทนที่การมีส่วนร่วมที่มากขึ้นออกได้

การลงทุนด้านไอทีที่ประสบความสำเร็จจะเปลี่ยนต้นทุนผันแปรเป็นต้นทุนคงที่

แม้ว่าต้องอาศัยการเรียนรู้อย่างสูงและการใช้เงินทุนจำนวนมาก แต่เราก็เชื่อว่าหากทำได้อย่างถูกต้อง ผลตอบแทนที่ได้รับย่อมจะคุ้มค่า หากมองในมุมการเงิน เทคโนโลยีจะเปลี่ยนต้นทุนผันแปรที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการลูกค้า เช่น ต้นทุนสาขา และต้นทุนด้านบุคลากรให้เป็นต้นทุนด้านไอทีที่เป็นต้นทุนคงที่ ซึ่งจะช่วยลดค่าใช้จ่ายส่วนเพิ่มได้อย่างมาก นอกจากนั้น การนำกระบวนการดิจิทัลไปใช้อย่างถูกต้องยังช่วยลดข้อผิดพลาดและช่วยสร้างเสริมประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า

ยกตัวอย่างเช่น ในอดีตการให้สินเชื่อ Top-Up จะมีค่าใช้จ่ายประมาณ 470 บาทต่อธุรกรรม เพื่อให้เราสามารถให้บริการกับลูกค้าได้ เราจึงกำหนดให้การให้สินเชื่อ Top-Up จะต้องมีจำนวนขั้นต่ำอย่างน้อย 2,000 บาท มิฉะนั้นต้นทุนที่เกิดขึ้นจะไม่คุ้มค่ากับค่าใช้จ่ายในการให้บริการของเรา แต่ปัจจุบันลูกค้าสามารถถอนเงินสดที่เป็นสินเชื่อผ่านบัตรติดล้อ ซึ่งการทำธุรกรรมในรูปแบบดังกล่าวมีค่าใช้จ่ายที่น้อยมากสำหรับเรา และลูกค้าสามารถทำธุรกรรมขั้นต่ำเพียง 500 บาท ผ่านการกดถอนเงินสดผ่านบัตรติดล้อ โดยการกดถอนเงินจำนวนเล็กน้อยนั้นเกิดขึ้นตลอดเวลาทั้งกลางวันและกลางคืนผ่านตู้ ATM กว่า 50,000 เครื่องทั่วประเทศ ซึ่งแสดงให้เห็นว่า เมื่อใดที่ลูกค้าของเราต้องการสินเชื่อลูกค้าก็สามารถที่จะถอนเงินได้เท่าที่ต้องการ ผลิตภัณฑ์บัตรกดเงินสดนี้ถือเป็นพัฒนาการขั้นต่อของสินเชื่อทะเบียนรถ และยังช่วยให้ลูกค้าที่มีวินัยทางการเงินสามารถควบคุมกระแสเงินสดของตนเองได้ดีขึ้นและสามารถลดภาระดอกเบี้ยได้ด้วย รวมถึงยังช่วยให้เราลดความเสี่ยงจากการให้เงินกู้ในจำนวนที่มากเกินไปกับลูกค้า

การที่ลูกค้าทำธุรกรรมในแบบบริการตนเองยังช่วยให้เราสามารถจัดสรรจำนวนพนักงานให้มีประสิทธิภาพและได้ประโยชน์จากการที่พนักงานมีเวลาทำงานได้หลายหน้าที่ ในระหว่างปี 2562 ถึงปี 2565 จำนวนพนักงานทั้งหมดของเรา เมื่อหารด้วยจำนวนสาขาลดลงเกือบร้อยละ 20 ซึ่งแสดงให้เห็นถึงประโยชน์จากรูปแบบธุรกิจที่ปรับเปลี่ยนขนาดได้โดยมีสำนักงานใหญ่เป็นศูนย์กลาง นอกจากนี้ ยังเป็นผลมาจากการลงทุนในระบบอัตโนมัติ ผลทางตรงที่เกิดขึ้นกับเครือข่ายสาขาของเราจากการใช้เทคโนโลยีนั้นเห็นได้ชัดเจนมาก โดยในปี 2562 เรากำหนดให้มีพนักงานอย่างน้อยสามคนในการดำเนินการต่อสาขา ปัจจุบันจำนวนพนักงานขั้นต่ำต่อสาขาได้ปรับลดลงหนึ่งในสามเหลือเป็นสองคน

นอกเหนือจากจำนวนพนักงานต่อสาขาแล้ว อีกหนึ่งสิ่งที่สำคัญก็คือ สาขาของเงินติดล้อเปิดให้บริการเต็มรูปแบบและนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการที่มากกว่าสาขาของผู้ให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถรายอื่นๆ ผ่านการใช้เทคโนโลยีที่เราออกแบบเองภายในองค์กรเกือบทั้งหมดเพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิผลในการทำงานของพนักงานสาขา

ข้อได้เปรียบที่เราได้รับจากการใช้เทคโนโลยีช่วยให้ลูกค้าได้รับประสบการณ์ที่เหนือกว่า แม้ว่าการใช้เทคโนโลยีจะไม่ได้ทำให้เกิดการประหยัดต่อต้นทุนโดยตรง แต่คุณประโยชน์ที่ลูกค้าได้รับนั้นสามารถมองเห็นได้อย่างชัดเจน

บางครั้งเทคโนโลยีเข้ามาเปลี่ยนแปลงหรือรบกวน (Disrupt) กระบวนการทำงานที่มีอยู่ เราจะมองแต่ประโยชน์และการเพิ่มประสิทธิผลเท่านั้น แต่สิ่งที่สำคัญกว่าคือเราต้องให้ความสำคัญกับการลงทุนเพิ่มขึ้นเพื่อมอบประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า และขอกล่าวอีกครั้งว่า บัตรติดล้อถือเป็นตัวอย่างที่ดีที่แสดงให้เห็นถึงประสบการณ์เหล่านี้ ความสามารถของลูกค้าในการเข้าถึงวงเงินสินเชื่อได้ตลอด 24 ชั่วโมงผ่านตู้ ATM ทำให้เกิดผลประโยชน์ที่ชัดเจนและเราสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการให้บริการลูกค้าได้ถึงแม้เราต้องเพิ่มจำนวนพนักงานและโครงสร้างพื้นฐานเพื่อรองรับการให้บริการลูกค้าตลอด 24 ชั่วโมง เพิ่มจำนวนทีมออกบัตร และการจัดการเรื่องรหัสประจำตัวบัตร (PIN) แม้จะมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น แต่ด้วยผลิตภัณฑ์ที่มีความเหนือกว่า และผลตอบแทนทางเศรษฐกิจเมื่อเทียบกับประสิทธิภาพการทำงานของเราก็เป็นไปในเชิงบวกอย่างปฏิเสธไม่ได้

เพราะฉะนั้น การหยุดลงทุนในเทคโนโลยี ก็เปรียบเสมือนกับการวิ่งระยะทางไกลมาตลอดชีวิตและเริ่มวิ่งช้าลงเมื่อคุณวิ่งนำมาแล้ว 10 ปี การกระทำเช่นนั้นอาจเป็นผลเสียทั้งต่อลูกค้าและท่านผู้ถือหุ้น

ความเป็นผู้นำของเราในการใช้เทคโนโลยีที่สามารถเพิ่มคุณประโยชน์ให้กับผู้ที่ไม่สามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์ทางการเงินของธนาคารกำลังขับเคลื่อนให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในอุตสาหกรรมสินเชื่อทะเบียนรถ

เราเชื่อว่า เราเป็นตัวเร่งให้เกิดการเปลี่ยนแปลงและยกระดับอุตสาหกรรมสินเชื่อทะเบียนรถในเรื่องการใช้เทคโนโลยีเพียงแค่ย้อนดูสื่อต่างๆ และการให้สัมภาษณ์ของคู่แข่งเรา ท่านจะสังเกตได้ว่าข้อความที่พวกเขาสื่อสารนั้นเปลี่ยนไปเมื่อเวลาผ่านไป ผู้ให้บริการหลายรายได้เคยกล่าวไว้ว่า คนไทยกลุ่มฐานรากส่วนใหญ่ที่ต้องการจะกู้เงินคุ้นชินกับประสบการณ์การให้บริการแบบพบเจอที่สาขา (Face-to-Face) และต้องการรับเงินเป็นเงินสด แต่ตอนนี้คำพูดเหล่านั้นกำลังเปลี่ยนไป โดยผู้ให้บริการทุกคนกำลังหันไปพูดถึงความสามารถในการใช้คะแนนเครดิต (Credit Scoring Capabilities) แอปพลิเคชัน และการอัปเกรดเทคโนโลยี

ในมุมหนึ่ง สิ่งที่จะเป็นอุปสรรคต่อความสำเร็จในอนาคตของเราไม่ใช่ขนาดของธุรกิจ แต่คือการที่มีผู้ให้บริการรายอื่นที่สามารถให้บริการกับลูกค้าได้ดีกว่าและมีความสามารถที่เหนือกว่า หากเราใช้มุมมองนี้ในการวิเคราะห์การแข่งขันในอุตสาหกรรม เราคิดว่ามีโอกาสมากในการรักษาตำแหน่งผู้นำของเราไว้ เราเชื่อว่าระดับการให้บริการของเราอยู่ในระดับสูงสุดของกลุ่มอุตสาหกรรม และเราก็ยังคงตั้งใจที่จะยกระดับการให้บริการต่อไป อย่างไรก็ตาม เราตระหนักดีว่าช่องว่างทางเทคโนโลยีระหว่างเงินติดล้อและผู้เล่นรายใหม่บางราย อาจน้อยกว่าเงินติดล้อและผู้ให้บริการแบบดั้งเดิม

แม้ว่าจะเราสามารถเปลี่ยนประเภทของต้นทุนต่อหน่วยได้ แต่การมองว่าการลงทุนด้านเทคโนโลยีเพื่อเปลี่ยนต้นทุนแปรผันเป็นต้นทุนคงที่นั้น อาจเป็นมุมมองที่แคบไป ในมุมมองของเรา การลงทุนในเทคโนโลยีควรถือเป็นการป้องกันการถูก Disrupt และทำให้เราคงความเป็นผู้นำในตลาดไว้ได้ต่อไป

หากเราต้องการให้บริการลูกค้าได้อย่างเต็มรูปแบบ เราต้องเสริมสร้างประสบการณ์ของลูกค้าทั้งทางออนไลน์และออฟไลน์

แม้ว่าการใช้เทคโนโลยี การใช้การเรียนรู้ของโปรแกรมด้วยตนเอง (Machine Learning) การใช้ปัญญาประดิษฐ์ (Artificial Intelligence) และการประมวลผลโดยตรง (Straight-Through Processing) จะเป็นเรื่องที่น่าตื่นเต้นและชวนให้เรานึกไปถึงกระบวนการที่ราบรื่น ไร้ข้อผิดพลาด และไม่จำเป็นต้องใช้คน แต่ในความเป็นจริงระดับความรู้ทางด้านดิจิทัล ความคล่องแคล่ว และการนำไปใช้นั้นมีความแตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับกลุ่มลูกค้า ในโลกปัจจุบัน อาจเป็นการยากที่จะจินตนาการถึงคนที่อยู่ในช่วงวัย 40 ปีที่ไม่ได้ใช้สมาร์ทโฟน แต่หากลองนึกถึงคนที่มีอายุมากขึ้นและไม่ได้มีการใช้อุปกรณ์ดิจิทัลบ่อยมากนัก เราก็อาจจะยังพอเห็นภาพกลุ่มคนที่ยังไม่กล้าทำธุรกรรมใดๆ ผ่านอุปกรณ์เหล่านั้น

พูดให้ง่ายขึ้นก็คือ ระดับของการนำดิจิทัลไปใช้นั้นสัมพันธ์กับอายุของลูกค้า ข้อเท็จจริงนี้เป็นเหตุผลว่าทำไมรูปแบบธุรกิจที่เป็นดิจิทัลล้วนจึงประสบปัญหาในการปรับขนาดธุรกิจ และเป็นเหตุว่าทำไมบริษัทที่ใช้เทคโนโลยีดิจิทัลอย่างเช่นเงินติดล้อ จึงไม่สามารถกำจัดกระบวนการทำงานแบบใช้กระดาษและสาขาที่มีหน้าร้านได้อย่างสมบูรณ์ อย่างไรก็ดี ฝ่ายบริหารของท่านมีมุมมองว่า เพื่อรักษาความเป็นผู้นำในตลาด เราต้องลงทุนเพื่อสร้างความสามารถในการให้บริการทุกภาคส่วน ทั้งการให้บริการแบบเห็นหน้ากันผ่านช่องทางสาขา (Face-to-Face) และการบริการผ่านดิจิทัลที่มีคุณภาพในระดับสูง

ผลกระทบที่แท้จริงของการเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัลนั้นเกิดขึ้นที่ส่วนงานหลักของเรา และอาจไม่สามารถเห็นได้ชัดเจนโดยผู้สังเกตการณ์ทั่วไป

ในขณะที่ความคาดหวังของเราสำหรับการเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัลคือการมีบทบาทสำคัญในการมอบประสบการณ์ที่เหนือกว่าให้กับลูกค้าและช่วยลดต้นทุนการดำเนินงานบางรายการ โดยเม็ดเงินที่เราสามารถประหยัดไปได้จากกิจกรรมที่เป็นระบบอัตโนมัติเหล่านี้จะถูกนำไปใช้ลงทุนใหม่เพื่อดำเนินการให้เกิดการเปลี่ยนแปลงต่อไป

เราได้เห็นกระบวนการทางธุรกิจที่สำคัญถูกแทนที่ด้วยโค้ดที่นักพัฒนาของเราเขียนขึ้นเอง และแผนกต่างๆ ทั่วทั้งองค์กรสามารถนำการเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัลมาปรับใช้ในกระบวนการทางธุรกิจได้อย่างมีนัยสำคัญ ผลลัพธ์จากการเปลี่ยนแปลงเหล่านี้ส่วนใหญ่อาจไม่สามารถเห็นได้ชัดเจนหรือไม่เป็นที่ปรากฏแก่บุคคลภายนอก แต่เราสามารถเชื่อมโยงผลลัพธ์เหล่านี้เข้ากับการเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัลได้โดยตรง ต่อไปนี้คือตัวอย่างบางส่วนของวิธีที่เราปรับใช้เทคโนโลยีเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ร่วมกันในการยกระดับมาตรฐานการบริการและสามารถลดต้นทุนไปได้พร้อมกัน

1. ความมุ่งมั่นในปัจจุบันของเราคือการตอบคำถามของลูกค้าผ่านช่องทางออนไลน์ให้ได้ภายใน 15 นาที โดยตัวแทนฝ่ายบริการลูกค้าของเราจำนวน 23 ราย ต้องจัดการกับข้อซักถามมากกว่า 100,000 ข้อต่อเดือน ในปี 2561 ตัวเลขของข้อซักถามอยู่ที่ 5,000 ข้อต่อเดือน ซึ่งถูกจัดการโดยตัวแทนฝ่ายบริการลูกค้าจำนวน 8 ราย เรามีการประเมินว่าการนำแชทบอทมาใช้เพื่อช่วยในการจัดการข้อซักถามทางออนไลน์จะทำให้เราสามารถลดการจ้างพนักงานไปได้ 27 ราย (ข้อมูล ณ เดือนธันวาคม 2565)

2. ตามที่ได้กล่าวไว้ข้างต้นว่าเรามีการเปิดสาขาจำนวน 342 สาขาในปีที่แล้ว โดยจำนวนพนักงานในทีมบริหารสาขาของเราอยู่ที่ 2.9 คนต่อสาขา เทียบกับจำนวนพนักงานในทีมบริหารสาขาที่ 3.8 คนต่อสาขาในปี 2561 ทั้งนี้เป็นผลมาจากใช้บัตรติดล้อ แทนที่การขอสินเชื่อ Top-Up ที่สาขา นอกจากนั้น จากการที่เราได้ร่วมมือกับธนาคารและเปิดตัวการชำระเงินออนไลน์ผ่านธนาคารในเดือนมีนาคม 2563 ลูกค้าของเราจึงเปลี่ยนพฤติกรรมการชำระเงิน โดยสัดส่วนของลูกค้าที่เปลี่ยนมาชำระเงินผ่านช่องทางออนไลน์เนื่องจากชื่นชอบในความสะดวกสบายที่เพิ่มขึ้นอย่างมากจากร้อยละ 5 เป็นร้อยละ 62 ภายในเวลาเพียงสองปี โดยมีการทำธุรกรรมผ่านช่องทางบริการตนเองมากกว่า 600,000 รายการต่อเดือน การเปลี่ยนกระบวนการเหล่านี้โดยให้ลูกค้าสามารถดำเนินการผ่านช่องทางบริการตนเองได้นั้นไม่เพียงแต่ช่วยยกระดับประสบการณ์ของลูกค้า แต่ยังช่วยลดต้นทุนต่อการทำธุรกรรมอีกด้วย รวมถึงการชำระเงินผ่านช่องทางออนไลน์ยังช่วยลดภาระงานของพนักงานสาขาและจำนวน

พนักงานต่อสาขา ด้วยเหตุนี้ ผู้ถือหุ้นสามารถคาดหวังได้ว่าเราจะสามารถลดจำนวนพนักงานเฉลี่ยและต้นทุนต่อหน่วยลงได้จากสาขาอีก 1,000 แห่งที่จะเปิดต่อไปในอนาคต ถึงแม้ว่าเราจะใช้จำนวนพนักงานต่อสาขาลดลง แต่เราไม่มีนโยบายการเลิกจ้างพนักงาน เราจัดสรรพนักงานเหล่านี้ไปยังสาขาใหม่และจัดสรรเวลาการทำงานของพนักงานเหล่านี้ไปที่กิจกรรมการขายเพื่อผลักดันให้เกิดประสิทธิผลจากการทำงานเพิ่มเติม

3. เราน่าจะเป็นนายหน้าประกันภัยอันดับ 1 สำหรับการขายประกันภัยรถจักรยานยนต์ภาคบังคับ (พ.ร.บ.) ผ่านการใช้ระบบการขายโดยตรง (Straight-Through Processing) บนแอปพลิเคชันเงินติดล้อ โดยภายหลังการเปิดตัวในปี 2561 เราสามารถดำเนินการขายได้มากกว่า 15,000 รายการ โดยไม่ต้องผ่านพนักงาน ซึ่งการขาย พ.ร.บ. โดยพนักงาน เป็นกระบวนการที่ไม่คุ้มค่าในแง่ของผลกำไร

4. ในปี 2565 เราเชื่อมต่อแพลตฟอร์มการขายผ่านทางโทรศัพท์เข้ากับโมดูลหลังบ้านที่รองรับการถอนเงินผ่านวงเงินในบัตรติดล้อ พนักงานขายผ่านทางโทรศัพท์สามารถโอนเงินสดเข้าบัญชีธนาคารของลูกค้าได้ ซึ่งช่วยประหยัดเวลาให้ลูกค้าไม่ต้องเดินทางไปที่สาขา และทำให้พนักงานสาขาของเรามีเวลาเหลือเพื่อไปทำงานอื่นที่มีประสิทธิผลมากขึ้น ซึ่งการดำเนินการนี้เริ่มต้นในเดือนกรกฎาคม 2565 และหลังจากเริ่มดำเนินการ เราสามารถลดจำนวนธุรกรรมที่สาขาไปได้ 16,000 รายการ

สิ่งที่สำคัญคือ เราแยกความแตกต่างในสิ่งที่ลูกค้าคาดหวังจากผู้ให้กู้ยืมเงินทั่วไป (Moneylender) กับสิ่งที่ลูกค้าต้องการจากผู้ให้บริการทางการเงิน (Financial Service Provider) ออกจากกัน ซึ่งเรามุ่งมั่นที่จะยกระดับการให้บริการที่เหนือกว่าคู่แข่งขัน เราใช้เทคโนโลยีเพื่อลดต้นทุนในการทำธุรกรรม และเพิ่มคุณภาพของการให้บริการให้สูงขึ้น

ความสามารถของเราในการเก็บรวบรวมข้อมูล การวิเคราะห์ และดำเนินการตามผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกจะช่วยรักษาการเติบโตและเร่งการเปลี่ยนแปลงธุรกิจของเรา

ข้อมูลคือรากฐานที่ช่วยให้แนวคิดเชิงระเบียบวิธี (Methodical Approach) สามารถเปลี่ยนไปสู่นวัตกรรมได้ ในบรรดาผู้ให้บริการสินเชื่อจำนำทะเบียนรถ บริษัทของท่านมีการลงทุนมากกว่าผู้ให้บริการรายอื่นๆ สำหรับการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานที่ใช้ในการรวบรวมและคัดเลือกข้อมูลที่จำเป็นของผู้กู้เพื่อพัฒนาการให้คะแนนการพิจารณาสินเชื่อ (Credit Scoring) และการให้คะแนนเชิงพฤติกรรมในการตรวจสอบพอร์ตสินเชื่อ (Behavior Scoring) บริษัทของท่านเน้นแนวทางที่ใช้ข้อมูลเป็นศูนย์กลาง ดังนั้น การลงทุนด้านเทคโนโลยีของเราจึงถือเป็นส่วนต่อขยายสำหรับการดำเนินการดังกล่าว เป็นไปไม่ได้เลยว่าเราจะมีศักยภาพอย่างที่เราเป็นอยู่ในทุกวันนี้ได้โดยไม่มีโครงสร้างพื้นฐานด้านเทคโนโลยีคอยสนับสนุน เราว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญที่ทำงานเกี่ยวกับข้อมูลจำนวนกว่า 50 ราย เพื่อทำงานในแผนกบริหารระบบสารสนเทศ (MIS) แผนกวิเคราะห์และพัฒนา แผนกบริหารจัดการความเสี่ยง และแผนกที่ทำหน้าที่หลักอื่นๆ ภายในองค์กร โดยแนวทางในการพัฒนาอย่างต่อเนื่องที่ขับเคลื่อนด้วยข้อมูลนี้ เป็นสิ่งที่ทำให้เรามั่นใจว่าเราจะมีความเข้าใจอย่างลึกซึ้ง ในขณะที่สามารถรักษาและปรับสมดุลของความเสี่ยงและทรัพยากรไปพร้อมกับการเติบโตของเรา

เนื่องจากการบริหารจัดการความเสี่ยงเป็นเรื่องหลักที่เราให้ความสำคัญในสภาวะเศรษฐกิจปัจจุบัน ผมจึงอยากให้ข้อมูลเพิ่มเติมเล็กน้อยเกี่ยวกับวิธีที่เราใช้ข้อมูลสนับสนุนแนวทางในการบริหารจัดการความเสี่ยงของเรา

ความสามารถของเราในการใช้ข้อมูลเพื่อสนับสนุนการเติบโตธุรกิจช่วยให้เรามีหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) อยู่ในระดับที่ค่อนข้างต่ำ แม้ว่าสินเชื่อที่เราให้แก่ผู้กู้จะมีมูลค่าเกินกว่ามูลค่าของรถที่เป็นหลักประกันก็ตาม แต่ในความเป็นจริงแล้ว เราดำเนินการตรวจสอบมากกว่ามุมมองด้านต้นทุนเครดิตเพียงอย่างเดียว โดยกระบวนการตรวจสอบของเราสามารถประเมินไปได้ถึงผลกำไรส่วนเพิ่มจากผลิตภัณฑ์ใหม่อีกด้วย

เมื่อหลายปีก่อน เรามองกันว่าสินเชื่อจำนำทะเบียนรถ คือการให้กู้ยืมโดยมีทรัพย์สินวางเป็นหลักประกัน แต่ในความเป็นจริง คำว่า “สินเชื่อทะเบียนรถ” เมื่อแปลแบบตรงไปตรงมาก็คือคำว่า “สินเชื่อจำนำทะเบียนรถ” ซึ่งแสดงให้เห็นถึงลักษณะของโรงรับจำนำแบบดั้งเดิมที่ไม่ได้มีการบริหารจัดการความเสี่ยงใด ๆ นอกเหนือไปจากความเสี่ยงในแง่หลักประกัน เนื่องจากโรงรับจำนำนั้นจะให้กู้ในจำนวนที่ต่ำกว่ามูลค่าของหลักประกัน และจะยึดครองทรัพย์สินที่เป็นหลักประกันไว้เลย ดังนั้น โรงรับจำนำจึงไม่มีความจำเป็นที่จะต้องลงทุนในด้านข้อมูล การบริหารความเสี่ยงหรือโครงสร้างพื้นฐานเพื่อนำมาใช้ในการเรียกเก็บเงิน ซึ่งเป็นสิ่งที่ผู้ให้กู้ที่มีผลิตภัณฑ์ที่ซับซ้อนมากกว่าจำเป็นต้องมี ดังนั้น ผู้ให้บริการสินเชื่อจำนำทะเบียนรถที่ใช้แนวคิดแบบโรงรับจำนำก็จะยังคงให้เงินกู้ในจำนวนที่ต่ำ ไม่สนใจกับกระบวนการจัดเก็บข้อมูล และจำกัดวงเงินที่สามารถปล่อยกู้ด้วยมูลค่าของหลักประกัน

ในขณะที่เมื่อหลายปีก่อน บริษัทของท่านตระหนักว่า แม้หลักประกันจะเป็นเครื่องมือที่มีประโยชน์ในการลดความเสี่ยงและเพิ่มวงเงินกู้ให้สูงสุด แต่ทรัพย์สินที่นำมาจำนำนั้นไม่สามารถบอกอะไรเราเกี่ยวกับอาชีพของผู้กู้ ความสามารถในการชำระหนี้ของผู้กู้ และความเต็มใจในการชำระคืนเงินกู้ ซึ่งสิ่งเหล่านี้ล้วนเป็นปัจจัยที่มักจะบ่งชี้ถึงโอกาสในการผิดนัดชำระหนี้ที่ชัดเจนกว่าข้อมูลจากทรัพย์สินที่ผู้กู้เป็นเจ้าของเพียงอย่างเดียว

ข้อมูลที่มีอยู่นั้นจะต้องถูกนำมารวมเข้ากับความสงสัยอยากรู้ ดังนั้นเพื่อให้สามารถเข้าใจพฤติกรรมของลูกค้า และปรับปรุงผลิตภัณฑ์และบริการ ทีมวิเคราะห์และพัฒนาของเราจึงทำการวิเคราะห์เชิงลึกเกี่ยวกับรูปแบบพฤติกรรมที่ดูเหมือนเป็นพฤติกรรมทั่วๆ ไปที่เราสังเกตเห็นได้และผ่านข้อมูลที่เรามี กระบวนการนี้ทำให้เราคาดการณ์ได้ถึงความต้องการในการใช้บัตรติดล้อและการผ่อนชำระค่าเบี้ยประกัน ซึ่งเงินติดล้อเป็นผู้ริเริ่มในการนำผลิตภัณฑ์ทั้งสองผลิตภัณฑ์เข้าสู่ตลาด โดยผลิตภัณฑ์ทั้งสองนี้เกิดจากจากความสงสัยใคร่รู้เล็กๆ น้อยๆ แต่สามารถพลิกโฉมอุตสาหกรรมได้

ในขณะที่เรามีข้อมูลมากมายที่ใช้วิเคราะห์ธุรกิจในเชิงลึก ทั้งในส่วนของธุรกิจสินเชื่อและธุรกิจนายหน้าประกันภัย แต่สิ่งที่น่าตื่นเต้นสำหรับเราคือการมองหาโอกาสที่จะทำให้ธุรกิจทั้งสองสามารถผสานกันได้ ตัวอย่างเช่น เรานึกถึงสถานการณ์ที่เราสามารถปรับปรุงวิธีการกำหนดราคาค่าเบี้ยประกันตามรูปแบบการชำระคืนเงินกู้ และในทางกลับกัน สิ่งนี้ยังคงเป็นอนาคตที่ยังค่อนข้างห่างไกล อย่างไรก็ดี ผมเชื่อว่าบริษัทของท่านมีกลไกทางธุรกิจ โครงสร้างพื้นฐานข้อมูล ความสามารถในการวิเคราะห์ ความสงสัยใคร่รู้ และความเต็มใจที่จะลองสิ่งใหม่ๆ เพื่อทำให้วิสัยทัศน์เหล่านั้นเกิดขึ้นจริงได้ในที่สุด

องค์กรของเราเปลี่ยนไปอย่างไม่น่าเชื่อด้วยการปรับระบบการทำงานเป็นแบบดิจิทัล การขับเคลื่อนด้วยข้อมูลเชิงลึก และนวัตกรรมที่ดี

เราไม่เคยเห็นความชัดเจนที่มากขนาดนี้ในคุณประโยชน์ของเทคโนโลยีที่มีต่อธุรกิจของเรา ทั้งในแง่ของระบบอัตโนมัติ การลดต้นทุน การสร้างข้อมูลเชิงลึก และความพึงพอใจของลูกค้า นอกจากนี้ สินทรัพย์ด้านไอทีก็ถูกสร้างเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ และออกมาให้ใช้มากขึ้นทุกวัน

เราได้ข้อสรุปภายในว่า ความสำเร็จของการเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัลไม่ได้ขึ้นอยู่กับเงินทุนสักเท่าใดนัก (แม้จะต้องยอมรับว่าการเปลี่ยนแปลงนี้มีค่าใช้จ่ายที่สูงก็ตาม) แต่ขึ้นอยู่กับคนเป็นหลัก ช่วงเวลาดีๆ ในทศวรรษที่ผ่านมาเราอยู่ในการเดินทางที่เปลี่ยนองค์กรแบบดั้งเดิมให้สามารถสื่อสารด้วยภาษาทางเทคโนโลยีได้ เรียนรู้คำย่อใหม่ๆ และเข้าใจบทบาทของการออกแบบและความสำคัญของระบบงานแบบ Modularity (หรือระบบงานที่แบ่งออกเป็นส่วนๆ สามารถใช้งานได้ง่าย) ในการลดปัญหาจากการทำงาน ค้นหาวิธีการดำเนินงานที่เหมาะสม วางกรอบการทำงานที่ถูกต้อง และเสาะหาบุคลากรที่เหมาะสม อย่างไรก็ตาม เราก็ยังคงมีข้อผิดพลาด และยังเรียนรู้และหาวิธีปรับเปลี่ยนเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

โดยเนื้อแท้แล้ว สิ่งที่กล่าวมาทั้งหมดได้เปลี่ยนแปลง DNA องค์กรของเรา และเปลี่ยนแปลงวัฒนธรรมของเราไปอย่างช้าๆ ประโยชน์ที่เราเริ่มเห็นได้จากการที่เราใช้เทคโนโลยีเป็นเครื่องมือในการแก้ไขปัญหาความเหลื่อมล้ำของสังคมอย่างสม่ำเสมอก็คือ เงินติดล้อค่อนข้างมีความสามารถในการดึงดูดทรัพยากรบุคลากรด้านเทคโนโลยี ดิจิทัล และข้อมูล เราเป็นที่รู้จักในฐานะบริษัทที่มีสภาพแวดล้อมการทำงานที่ดี รวมถึงมีระดับความรู้ทางเทคโนโลยีที่ค่อนข้างสูง ชื่อเสียงลักษณะนี้เป็นสิ่งที่หาซื้อไม่ได้ แต่เกิดจากการสร้างขึ้นและได้รับการยอมรับเมื่อเวลาผ่านไป โดยหากเราสามารถรักษาไว้ซึ่งองค์ประกอบที่จับต้องไม่ได้เหล่านี้ เราจะมองเห็นอนาคตที่ความรู้ด้านเทคโนโลยีระดับสูงแทรกซึมอยู่ในทุกระดับการทำงานภายในองค์กรของเรา

เรามองตัวเองว่า แม้ว่าเราจะเดินทางมาอย่างยาวไกลกว่าคนส่วนใหญ่บนเส้นทางของการเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัล แต่ยังมีหนทางอีกไกลที่เรายังคงต้องเดินต่อไป เราเห็นความก้าวหน้าอย่างมากพอที่จะมั่นใจได้ว่าเรามาถูกทางแล้ว รวมถึงเชื่อว่าเทคโนโลยีและพฤติกรรมของผู้บริโภคมีความเชื่อมโยงกันและมีการเปลี่ยนแปลงไปไม่สิ้นสุด และบริษัทของท่านมีโอกาสที่ดีที่จะได้รับประโยชน์จากแนวโน้มเหล่านี้

มุมมองต่ออนาคต

เราเผชิญกับอนาคตด้วยการมองโลกในแง่ดีบนพื้นฐานที่แข็งแกร่งของเรา

ผมรู้สึกตื่นเต้นกับโอกาสในระยะยาวของบริษัทของท่าน เราเชื่อมั่นอย่างแท้จริงว่าเงินติดล้อมีพื้นฐานจากธุรกิจหลักที่แข็งแกร่ง ซึ่งจะช่วยรักษาตำแหน่งผู้นำของเราในธุรกิจปัจจุบันในขณะที่เราพยายามหาโอกาสในการเติบโตสำหรับธุรกิจใหม่ๆ

การดำเนินงานบนพื้นฐานของความระมัดระวังที่ผ่านมาช่วยให้เรามีความสามารถที่จะลงทุนอย่างต่อเนื่องในอนาคต และทำให้ธุรกิจของเราเติบโตในทางที่ถูกต้อง เรามีทุนสำรองที่สูงขึ้น ต้นทุนการกู้ยืมที่ค่อนข้างนิ่ง มีวงเงินสินเชื่อที่เพียงพอ มีความสามารถในการกู้ยืม มีแพลตฟอร์มการดำเนินงานที่ขยายตัวใหญ่ขึ้นในแต่ละวันบนระบบการทำงานที่มีความเป็นอัตโนมัติ มีพนักงานที่มีทักษะสูงที่สุดในผู้เล่นในกลุ่มธุรกิจเดียวกัน เป็นหนึ่งในแบรนด์สินเชื่อเพื่อผู้บริโภคที่แข็งแกร่งและลูกค้าเชื่อใจมากที่สุด และมีทีมผู้บริหารมืออาชีพที่ทุ่มเทเพื่อที่จะเติบโต ปรับตัว และเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง

ถึงแม้สถานการณ์การแพร่ระบาดโควิด-19 จะคลี่คลาย แต่จะยังคงส่งผลกระทบต่อกำไรของบริษัทของท่านในปี 2565 และปีต่อๆ ไป

ถึงแม้ว่าสถานการณ์โควิด-19 จะเริ่มคลี่คลายตั้งแต่ปี 2565 แต่ผมยังมีความกังวลเมื่อมองถึงสถานการณ์ในปีที่จะมาถึง ในเรื่องของอัตราส่วนต่างดอกเบี้ยสุทธิ อัตราเงินเฟ้อ และต้นทุนทางเครดิต สิ่งเหล่านี้เป็นอุปสรรคสำคัญที่จะส่งผลกระทบต่อกำไรของเรา

นอกเหนือจากปัจจัยภายนอกที่ผมได้เล่าถึงอย่างละเอียดแล้ว โครงการช่วยเหลือลูกหนี้กำลังหมดอายุลงเป็นช่วงๆ และมีแนวโน้มที่จะส่งผลกระทบทางลบต่อความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า การตัดรายการหนี้สูญจากพอร์ตสินเชื่อที่เข้าโครงการดังกล่าวของเราอยู่ที่ประมาณ 300 ล้านบาท ในปี 2565 และเราคาดว่าจะเห็นจำนวนการตัดรายการหนี้สูญที่เพิ่มขึ้นในปี 2566 ก่อนที่จะลดลงในปี 2567

การกลับมาของนักท่องเที่ยวจากจีนดูเหมือนจะเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยให้เรามองอนาคตของประเทศไทยในแง่ดี และอาจส่งผลดีต่อบริษัทของท่าน

เราจะต้องพึ่งพาจุดแข็งและทรัพยากรทั้งหมดในขณะที่พิจารณาถึงปัจจัยต่างๆ ที่จะมีผลกระทบต่อการดำเนินงานของเรา ขณะที่เรามองว่าเราจะได้รับผลกระทบจากการเคลื่อนไหวของอัตราดอกเบี้ย อัตราเงินเฟ้อ ความสามารถในการใช้จ่ายของลูกค้า กฎระเบียบ ราคาสินทรัพย์ และการแข่งขันในธุรกิจ เราตระหนักดีในข้อบกพร่องของความสามารถในการคาดการณ์ของเรา ดังนั้นเราจึงพยายามสร้างงบดุลให้แข็งแกร่งเพื่อเตรียมพร้อมสำหรับสิ่งที่เราอาจไม่ได้คาดคิด สิ่งที่เราแน่ใจคือ ในปี 2566 จะยังคงมีหลายตัวแปรที่ผันผวนและเรายังไม่สามารถคาดการณ์ได้ดี

โดยพื้นฐานแล้ว ตัวเลขประมาณการและแผนการดำเนินงานภายในจะขึ้นอยู่กับการคาดคะเนปัจจัยต่างๆ หลายๆ อย่าง รวมถึงการแข่งขัน กฎระเบียบ และเศรษฐกิจ ปีที่แล้ว การคาดการณ์ส่วนใหญ่ของเราโดยเฉพาะการเติบโตของสินเชื่อ อัตราดอกเบี้ย และต้นทุนทางการเงินมีทิศทางที่ถูกต้อง แต่มีความไม่แน่ชัดในแง่ของของขนาดของผลกระทบ สำหรับปี 2566 เราคาดว่าความผันผวนจะเกิดขึ้นต่อไป และเราจะต้องมีการปรับสมมติฐานและตัวเลขประมาณการบ่อยครั้งขึ้น

แทนที่จะให้ความสำคัญกับการคาดการณ์หรือทำให้ตัวเลขประมาณการถูกต้องแม่นยำ เราเชื่อว่าสิ่งที่สำคัญกว่าคือวิธีที่เรารวบรวมและประมวลผลข้อมูล และมีวิจารณญาณที่ดีเมื่อสิ่งต่างๆ ไม่เป็นไปตามแผน ที่เงินติดล้อ นี่คือแนวคิดเรื่องความไว้วางใจของเรา เราเชื่อว่าคนที่เราไว้ใจได้ไม่ใช่คนที่จะไม่ทำผิดพลาด แต่เป็นคนที่บอกถึงปัญหา เรียนรู้และแก้ไขปัญหาอย่างเหมาะสมเมื่อเกิดข้อผิดพลาด (ที่เกิดอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้)

ผมหวังว่าตลอดการอ่านจดหมายฉบับนี้ ท่านจะชอบวิธีคิดของทีมบริหารที่เรื่องที่เกี่ยวกับองค์ประกอบที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจของเรา และวิธีที่เราจะเตรียมรับมือกับความท้าทายทางเศรษฐกิจ เราหวังว่าท่านจะคิดว่าเราคู่ควรกับความไว้วางใจของท่าน

ธุรกิจหลักของเราทั้งธุรกิจสินเชื่อและธุรกิจนายหน้าประกันภัยยังคงจะเติบโตอย่างมีประสิทธิผลมากขึ้น

ท่านผู้ถือหุ้นสามารถคาดหวังให้ธุรกิจของเราเติบโตอย่างมีคุณภาพเสมือนที่เคยเป็นมาในอดีต

เรายังมีความตั้งใจที่จะขยายเครือข่ายสาขาอย่างรวดเร็ว ถึงแม้ว่าอาจจะช้ากว่าที่เป็นในปี 2565 ก็ตาม ทั้งนี้เพื่อให้เรามีความมั่นใจในคุณภาพของพอร์ตสินเชื่อ เราจะเริ่มเดินหน้าขยายสาขาอีกครั้งในช่วงครึ่งหลังของปี 2566 หลังจากที่เราให้เวลาผู้จัดการพื้นที่ของเราในการปรับตัวเพื่อรองรับเครือข่ายสาขาที่ใหญ่ขึ้น ปัจจุบัน เราได้ระบุสถานที่ตั้งของสาขาใหม่หลายร้อยแห่งที่เราเชื่อว่าจะเติบโตได้ ตราบเท่าที่เราสามารถวางแผนการเติบโตโดยมีการกำกับดูแลที่เหมาะสม เครือข่ายสาขาของเราจะยังคงเติบโตอย่างมีประสิทธิผล

เนื่องจากเรามีวิธีการทดสอบรูปแบบของผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อย่างเป็นแบบแผน เราจะยังคงนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการปรับปรุงใหม่อย่างสม่ำเสมอ และบางช่วงเวลาเราอาจจะมีรูปแบบของผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่ควรค่าแก่การทำแคมเปญโฆษณาทางโทรทัศน์

ขณะที่เราขยายช่องทางการให้บริการทั้งออฟไลน์และออนไลน์ และเพิ่มผลิตภัณฑ์ในสาขาและบนแอปพลิเคชันมือถือ เราจะยังได้รับประโยชน์จากการลงทุนในเทคโนโลยีของเราอย่างต่อเนื่อง

ที่น่าสนใจคือหากเราแยกธุรกิจสินเชื่อหลักออกจากธุรกิจนายหน้าประกันภัย และแยกการลงทุนที่เราจัดสรรไว้เพื่อลงทุนในธุรกิจใหม่ๆ เราเชื่อว่าค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานต่อรายได้ จะมีแนวโน้มลดลงและค่อนข้างใกล้เคียงกับผู้ให้บริการรายอื่นๆ ในธุรกิจเดียวกัน ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานต่อรายได้ของเราเมื่อคิดเป็นอัตราส่วนร้อยละมีแนวโน้มลดลงในอัตราที่ดีทั้งสำหรับธุรกิจสินเชื่อและธุรกิจนายหน้าประกันภัย เราคาดว่าอัตราค่าใช้จ่ายต่อรายได้จะลดลงต่อไปแต่ในอัตราที่ช้าลงเนื่องจากแรงกดดันด้านเงินเฟ้อ

บริษัทของท่านยังคงเดินหน้าลงทุนและจะแสวงหาโอกาสในการเติบโตในรูปแบบใหม่ๆ ต่อไป

ธุรกิจหลักที่เป็นแหล่งรายได้สำคัญทั้งสองธุรกิจที่มีความแข็งแรง ผสานรวมกับระหว่างขีดความสามารถในการดำเนินงาน การจัดการเครือข่ายสาขา เทคโนโลยี และการบริหารจัดการความเสี่ยง สิ่งเหล่านี้ทำให้เราสร้างสรรค์ความคิดริเริ่มใหม่ๆ ที่น่าตื่นเต้น ผมขอกล่าวถึงความคิดริเริ่มที่สำคัญของเราสามอย่างที่เราได้เปิดเผยแล้ว ดังนี้

1. อารีเกเตอร์ การให้บริการระบบซอฟต์แวร์ (Software-as-a-Service หรือ SaaS) ที่ทำให้นายหน้าประกันภัยรายย่อยแบบดั้งเดิมสามารถใช้ประโยชน์จากแพลตฟอร์มประกันภัยหลักที่เราพัฒนาขึ้นเองสำหรับใช้ที่สาขาเบี้ยประกันภัยที่ชำระผ่านอารีเกเตอร์ในปีที่แล้วนั้นอยู่ในอันดับที่สี่จากการจัดอันดับนายหน้าประกันภัยรายย่อย ซึ่งธุรกิจนี้ถูกสร้างขึ้นเพื่อช่วยเหลือธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) ให้สามารถลดต้นทุนในการดำเนินงาน สามารถสร้างกำไรได้เพิ่มขึ้น และทำให้การรับประกันภัยโปร่งใสขึ้น มีราคาที่จับต้องได้ และเข้าถึงได้มากยิ่งขึ้น

2. ในเดือนตุลาคมที่ผ่านมา เราได้ประกาศถึงโครงการนำร่องของเราร่วมกับบริษัทสมใจ ซึ่งเป็นบริษัทเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ท้องถิ่นในจังหวัดร้อยเอ็ด ภายใต้ความร่วมมือในครั้งนี้ เงินติดล้อจะให้ความช่วยเหลือสมใจในด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยสมใจจะสามารถเข้าใช้ระบบสินเชื่อหลักของเราและจะคิดค่าธรรมเนียมในการให้บริการดังกล่าว แม้ว่าโครงการนี้มีผลต่อรายได้ของเราเพียงเล็กน้อย แต่เรามองว่าเป็นก้าวที่สำคัญในการเดินทางของเราในการสร้างรายได้จากเทคโนโลยีของเราเอง

3. ตามที่กล่าวไว้ในช่วงที่เราเสนอขายหุ้นต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) ทีมผู้บริหารของท่านได้ดำเนินการจัดสรรทรัพยากรเพื่อเสริมสร้างการเติบโตจากภายนอก (Inorganic Growth) แม้เราได้มีการคัดกรองมองหาโอกาสทั้งในประเทศและต่างประเทศแล้ว แต่เราก็ยังไม่ได้เข้าทำธุรกรรมที่มีขนาดเหมาะสมภายใต้เกณฑ์การลงทุนของเรา

ณ ตอนนี้ ความพยายามเหล่านี้ถือเป็นส่วนเสริมรายได้หลักของเรา อย่างไรก็ตาม ในอนาคตความพยายามเหล่านี้ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วนอาจจะมีความสำคัญมากขึ้น และกลายเป็นรายได้หลักแกนที่สามของเรา คุณค่าของความพยายามเหล่านี้ไม่ได้จำกัดอยู่เพียงการเป็นส่วนหนึ่งของรายได้และกำไร แต่ที่สำคัญไปกว่านั้นคือการบ่มเพาะไอเดียทางธุรกิจที่ช่วยให้เราสามารถพัฒนาทักษะและขีดความสามารถซึ่งจะย้อนกลับไปสร้างความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจหลักของเราในที่สุด

เราอาจจะไม่ได้พบโอกาสเหล่านี้เหมือนที่เราได้รับในวันนี้ ถ้าในช่วงหลายปีที่ผ่านมาเราไม่ได้สร้างธุรกิจหลักของเราให้มีคุณภาพระดับสูง

ทีมผู้บริหารของคุณ

ในบรรดาผู้ให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถ เงินติดล้อเป็นผู้ให้บริการรายเดียวที่มีทีมผู้บริหารมืออาชีพเต็มรูปแบบ เราประสบความสำเร็จในการนำบริษัทของท่านก้าวผ่านเหตุการณ์ที่สำคัญและก้าวไปสู่ความสำเร็จขององค์กรดังต่อไปนี้

1. เปลี่ยนธุรกิจครอบครัวเป็นธุรกิจที่มีการบริหารจัดการอย่างมืออาชีพตามมาตรฐานสากล

2. ปรับเปลี่ยนแนวคิดจากผู้ให้กู้ที่มุ่งเน้นแต่ผลกำไร มาเป็นผู้ให้บริการทางการเงินครบวงจรที่ขับเคลื่อนด้วยเจตนารมณ์และเป้าหมาย

3. ยกระดับการดำเนินธุรกิจจากอุตสาหกรรมที่ไม่เคยต้องได้รับใบอนุญาตและอยู่ภายใต้เงาของสถาบันการเงินมาเป็นธุรกิจที่ต้องได้รับใบอนุญาต เป็นที่สนใจ และมีความโดดเด่น

4. พัฒนาจากการให้บริการผ่านสาขา มาเป็นผู้นำทางการเงินที่ให้บริการครบทุกช่องทาง (Omnichannel)

5. เปลี่ยนจากองค์กรที่นำเสนอผลิตภัณฑ์แบบเดียว มาสร้างธุรกิจเพิ่มเพื่อสร้างรายได้หลักเพิ่มเติมอีกทาง

6. เติบโตจากการเป็นบริษัทย่อยที่ถือหุ้นทั้งหมดโดยธนาคาร มาเป็นบริษัทในเครือที่มีการบริการจัดการที่เป็นอิสระไม่พึ่งพิงบริษัทใหญ่

7. แปรสภาพจากการเป็นบริษัทเอกชน มาเป็นบริษัทมหาชนที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ และอยู่ในดัชนี SET 50

ในการเปลี่ยนแปลงแต่ละครั้ง ทำให้เราต้องเผชิญกับความท้าทายใหม่ๆ ที่ทำให้เราต้องขยายมุมมองและเพิ่มขีดความสามารถตามไปด้วยเพื่อที่จะทำให้บริษัทของท่านเติบโตต่อไป

ในฐานะผู้ดูแลเงินลงทุนของผู้ถือหุ้นหลายหมื่นราย เราให้ความสำคัญกับความมั่นคงและการรักษาเงินทุนมากกว่าการเติบโต เราบริหารจัดการองค์กรด้วยทัศนคติที่เน้นความเป็นผู้นำและความยั่งยืนในระยะยาว นอกจากนี้ แม้ในช่วงเวลาที่เราไม่สามารถมองอนาคตได้อย่างชัดเจนหรือช่วงเวลาที่ธุรกิจปั่นป่วน เราเตรียมตัวเองให้พร้อมสำหรับการขยายธุรกิจโดยการลงทุนและยอมรับในความเสี่ยงที่ผ่านการคิดวิเคราะห์ เมื่อเราเห็นโอกาสที่เหมาะสม

ผมยังคงรู้สึกเป็นเกียรติและมีความยินดีที่ได้ทำงานร่วมกับเพื่อนร่วมงานที่มีมโนธรรม ความมุ่งมั่น และมีประสบการณ์ และได้เป็นส่วนหนึ่งของทีมผู้บริหารของท่าน เราทราบดีว่าท่านมีทางเลือกมากมายในการเลือกผู้ที่ท่านจะสามารถไว้ใจสำหรับเงินลงทุนที่หามาได้ไม่ง่าย และเราจึงรู้สึกเป็นเกียรติที่ท่านไว้วางใจเรา

สุดท้ายนี้ เราหวังว่าแนวทางของเราในการทำให้บริษัทและเงินลงทุนของท่านเติบโตจะสอดคล้องกับค่านิยมและเป้าหมายของท่าน และท่านจะภูมิใจเหมือนกับเราภูมิใจที่ได้รับการขนานนามว่าเป็นชาวเงินติดล้อ



นายปิยะศักดิ์ อุกฤษฎ์นุกูล
กรรมการผู้จัดการใหญ่



สารจากคณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบ บริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน) ประกอบด้วยกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน ซึ่งเป็นผู้ทรงคุณวุฒิในหลายด้าน มีความรู้และประสบการณ์เพียงพอที่จะทำหน้าที่สอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงิน ได้แก่ (1) นางเกศรา มัญชุศรี เป็นประธานกรรมการตรวจสอบ (2) นายศุภวัตร ลิขิตธนวงศ์ และ (3) นายภัทร ยงวณิชย์ เป็นกรรมการตรวจสอบ โดยมีนายรัตนศักดิ์ ศรีชุ่มสิน หัวหน้าฝ่ายตรวจสอบภายใน ทำหน้าที่เลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบทุกท่านได้ปฏิบัติหน้าที่อย่างเป็นอิสระตามขอบเขตความรับผิดชอบที่ระบุไว้ในกฎบัตรของคณะกรรมการตรวจสอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท ในปี 2565 มีการประชุมรวมทั้งสิ้น 4 ครั้ง ซึ่งสรุปสาระสำคัญของการดำเนินการได้ดังนี้

1. สอบทานการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และกฎหมายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ คณะกรรมการตรวจสอบได้สอบทานให้บริษัทฯ มีการปฏิบัติตามกฎหมายและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้อง ซึ่งคณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่าไม่พบประเด็นที่เป็นสาระสำคัญในเรื่องการไม่ปฏิบัติตามกฎหมายและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และหน่วยงานกำกับดูแลที่เกี่ยวข้อง

2. สอบทานการกำกับดูแลงานตรวจสอบภายใน คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาความเป็นอิสระในการปฏิบัติงานตรวจสอบภายใน อนุมัติการทบทวนกฎบัตรและนโยบายการตรวจสอบภายใน สอบทานและอนุมัติแผนการตรวจสอบประจำปี อีกทั้งยังติดตามการปฏิบัติงานตามแผนและผลการตรวจสอบของฝ่ายตรวจสอบภายในเป็นรายไตรมาส ตลอดจนให้ข้อแนะนำและติดตามการดำเนินการแก้ไขในประเด็นที่มีนัยสำคัญ นอกจากนี้ คณะกรรมการตรวจสอบยังได้ให้ข้อเสนอแนะในการพัฒนาและฝึกอบรม รวมทั้งการสรรหาบุคลากรในกลุ่มงานตรวจสอบ เพื่อยกระดับการตรวจสอบภายในทั้งในด้านบุคลากรและกระบวนการ รวมถึงเครื่องมือและเทคโนโลยีที่ใช้ในการปฏิบัติงาน การพิจารณาความดีความชอบประจำปีของผู้บริหารฝ่ายตรวจสอบภายใน

3. สอบทานงบการเงินประจำปี พ.ศ. 2565 คณะกรรมการตรวจสอบได้สอบทานรายงานทางการเงินของบริษัทฯ รวมทั้งงบการเงินรวมตลาดหลักทรัพย์ โดยคณะกรรมการตรวจสอบได้ประชุมร่วมกับผู้สอบบัญชีและผู้บริหารระดับสูงฝ่ายการเงินและบัญชีอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งในการประชุมได้มีการสอบทานประเด็นที่เป็นสาระสำคัญ เช่น ความถูกต้องครบถ้วนของรายงานทางการเงิน การปรับปรุงรายการบัญชีที่สำคัญ การประมาณการทางบัญชี ความเหมาะสมของนโยบายการบัญชีและขอบเขตการตรวจสอบ ซึ่งรวมถึงเรื่องสำคัญในการตรวจสอบ (Key Audit Matters) ที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ การเปิดเผยข้อมูลอย่างถูกต้องครบถ้วนเพียงพอและความมีอิสระ

ของผู้สอบบัญชี โดยคณะกรรมการตรวจสอบได้รับคำชี้แจงจากผู้สอบบัญชีและผู้บริหารระดับสูงฝ่ายการเงินและบัญชี เพื่อให้มั่นใจว่ารายงานทางการเงินของบริษัทฯ สะท้อนธุรกรรมทางการเงินและเหตุการณ์ต่างๆ ที่มีนัยสำคัญต่อรายงานทางการเงินของบริษัทฯ และเป็นไปตามข้อกำหนดของกฎหมายและมาตรฐานการรายงานทางการเงินของไทย มีความเชื่อถือได้และทันเวลา รวมทั้งมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอและเป็นประโยชน์กับผู้ใช้รายงานทางการเงินได้ รวมทั้งประชุมร่วมกับผู้สอบบัญชีเป็นการเฉพาะ 1 ครั้ง โดยไม่มีฝ่ายจัดการเพื่อปรึกษาหารือเกี่ยวกับความเป็นอิสระในการปฏิบัติหน้าที่ การได้รับข้อมูล การตรวจสอบ โดยเฉพาะเรื่องที่มีสาระสำคัญในการจัดทำรายงานทางการเงินและประเด็นเรื่องการควบคุมและบริหารความเสี่ยง ผู้สอบบัญชีไม่มีข้อสังเกตที่เป็นสาระสำคัญในเรื่องดังกล่าว

4. สอบทานและให้ความเห็นต่อรายการที่เกี่ยวโยงกันและรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ รวมถึงการเปิดเผยข้อมูลดังกล่าว คณะกรรมการตรวจสอบได้สอบทาน กำกับดูแลและให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่เกี่ยวโยงกันที่มีสาระสำคัญ โดยเฉพาะอย่างยิ่งรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ตามกฎเกณฑ์ทางการ เพื่อให้มั่นใจว่าธุรกรรมนั้นมีความโปร่งใส สมเหตุสมผล และปกป้องผลประโยชน์ของบริษัทฯ

5. สอบทานประสิทธิผลของระบบการควบคุมภายใน คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาติดตามการประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายใน โดยพิจารณาตามกรอบแนวทางปฏิบัติของ The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) ซึ่งครอบคลุมรายละเอียดทั้ง 5 ด้าน ได้แก่ (1) การควบคุมภายในองค์กร (2) การประเมินความเสี่ยง (3) การควบคุมการปฏิบัติงาน (4) ระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล และ (5) ระบบการติดตาม นอกจากนี้คณะกรรมการตรวจสอบยังได้ให้ความสำคัญกับการปฏิบัติตามกฎหมาย รวมถึงกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องและการบริหารจัดการตามแนวคิดโมเดลสามด่าน (Three Lines Model) เพื่อให้สามารถจัดการความเสี่ยงได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ขณะเดียวกันคณะกรรมการตรวจสอบได้สอบทานประสิทธิภาพและความเหมาะสมของกระบวนการบริหารความเสี่ยง รวมถึงนโยบายบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ และได้รับทราบแผนงานและแนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยงที่ส่งผลกระทบที่มีนัยสำคัญต่อการดำเนินงาน และติดตามประเด็นที่อาจมีความเสี่ยงและให้ข้อเสนอแนะเพื่อการพัฒนาปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้น อีกทั้งยังได้มีการสอบทานการดำเนินงานตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน รวมถึงสอบทานกระบวนการประเมินผลตนเองเกี่ยวกับการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน และลงนามรับรองโดยประธานคณะกรรมการตรวจสอบ ตลอดจนกำกับดูแลการให้บริการลูกค้าอย่างเป็นธรรม เพื่อให้มั่นใจว่าลูกค้าจะได้รับการบริการอย่างมีคุณภาพและไม่ถูกเอาเปรียบ รวมทั้งปฏิบัติตามพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (PDPA) และการป้องกันปราบปรามการฟอกเงินและการต่อต้านการสนับสนุนทางการเงินแก่การก่อการร้าย (Anti-Money Laundering/Combating the Financing of Terrorism: AML/CFT) อย่างเคร่งครัด

6. พิจารณาคัดเลือกและเสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชีประจำปี 2565 คณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้พิจารณาเสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและค่าสอบบัญชีเป็นประจำทุกปี โดยคณะกรรมการบริษัทพิจารณาเห็นชอบกับความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบและนำเสนอในที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นปี 2565 โดยผู้ถือหุ้นมีมติแต่งตั้งบริษัท ดีลอยท์ ทู้ช โธมัทสุ ไชยยศ สอบบัญชี จำกัด เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ การเสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชีนั้นได้พิจารณาทั้งจากคุณสมบัติของผู้สอบบัญชี ความรู้ ความสามารถ ประสบการณ์ในการตรวจสอบธุรกิจของบริษัทฯ แนวการตรวจสอบ ความเป็นอิสระของผู้สอบบัญชีตามจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชีที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพบัญชี และตามข้อกำหนดของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และคุณภาพงานสอบบัญชีในรอบปีบัญชีที่ผ่านมา รวมถึงค่าสอบบัญชีที่เหมาะสม

โดยสรุป คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่า บริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายใน ระบบการบริหารความเสี่ยง และการตรวจสอบภายในที่เหมาะสม มีการกำกับดูแล สอบทานมาตรการต่อต้านการคอร์รัปชัน และมีการปฏิบัติตามกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องอย่างครบถ้วน

นางเกศรา มัญชุศรี
ประธานกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการ

นายชานดาเชการ์ สุบรามาเนี่ยน คิสชูมันการัม

- ประธานกรรมการ
- กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม
- ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง

นางเทศรา มัญชุศรี

- กรรมการอิสระ
- ประธานกรรมการตรวจสอบ
- กรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหา

นายปิยะศักดิ์ อุกฤษฏ์นุกูล

- กรรมการผู้จัดการใหญ่
- กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม
- กรรมการการลงทุน













นายแอลสิทธิ์ เวอร์การา

- กรรมการ
- กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม
- กรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหา
- กรรมการบริหารความเสี่ยง
- กรรมการการลงทุน

นายชวน หวัง

- กรรมการ
- กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม

นายณัฐพล ลือพร้อมชัย

- กรรมการ
- กรรมการการลงทุน

นายมินกิ ไบรอัน ฮง

- กรรมการ
- ประธานกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหา

นายพงษ์อนันต์ ธณัติไตร

- กรรมการ
- กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม
- กรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหา

นายวศิน อุดมรัชตวนิชย์

- กรรมการ
- กรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหา













นายศุภวัตร ลิขิตธนวงศ์

- กรรมการอิสระ
- กรรมการตรวจสอบ
- กรรมการการลงทุน

นายภัทร ยงวณิชย์

- กรรมการอิสระ
- กรรมการตรวจสอบ
- ประธานกรรมการการลงทุน

นายสันติธาร เสถียรไทย

- กรรมการอิสระ

คณะผู้บริหารระดับสูง



1 นายปิยะศักดิ์ อุกฤษฏ์นุกูล

กรรมการผู้จัดการใหญ่
ประธานคณะผู้บริหารระดับสูง

2 นายวีรภัทร์ วิริยะโกวิทยา

ผู้บริหารระดับสูง
ฝ่ายบัญชีและการเงิน

3 นางสาวนิภา วนิชวัฒน์

ผู้บริหารระดับสูง
ฝ่ายสนับสนุนธุรกิจ
และบริการกลาง

4 นางสาวเปียโน วัชราพลเมฆ

ผู้บริหารระดับสูง
ฝ่ายปฏิบัติการ
และบริหารความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ



5 นางอาทิตยา พูนวัตถุ

ผู้บริหารระดับสูง
ฝ่ายทรัพยากรบุคคล
และฝ่ายนายหน้าประกันภัย

7 นายซิว ปอง โช

ผู้บริหารระดับสูง
ฝ่ายการตลาดและพัฒนาธุรกิจ
และฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ

6 นายธัญญะ กิจชัยนุกูล

ผู้บริหารระดับสูง
ฝ่ายอำนวยสินเชื่อ

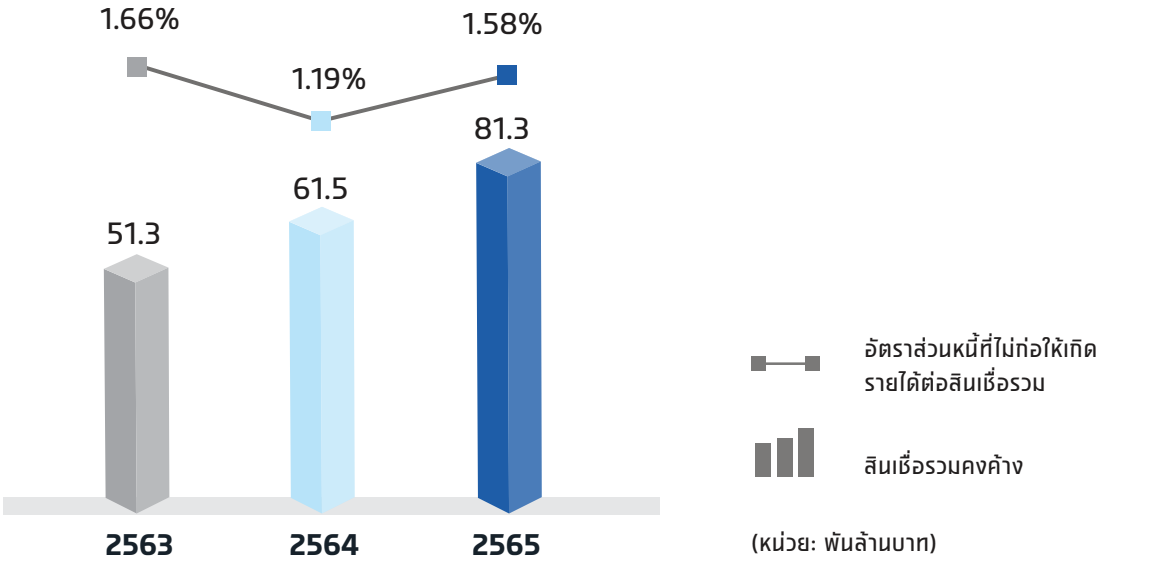
8 นางสาวฉวีมาศ แย้มยิ้ม

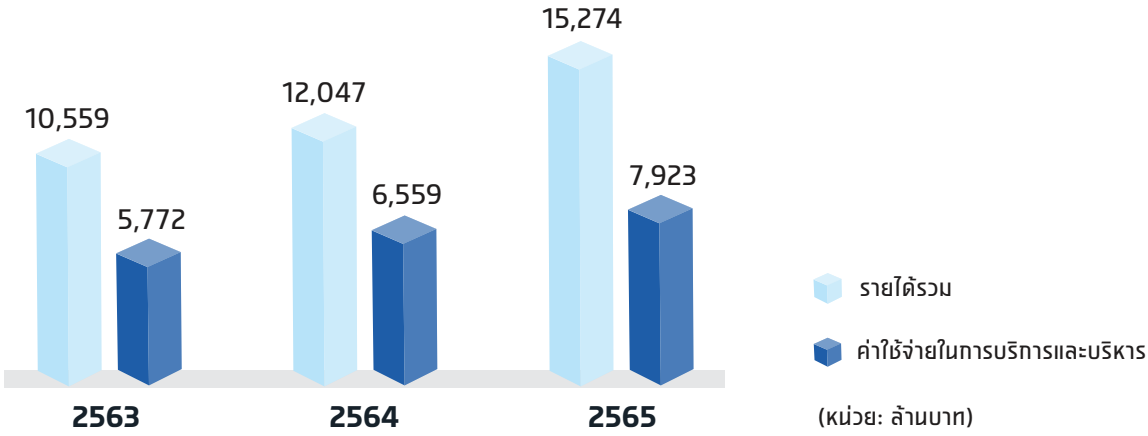
ผู้บริหารระดับสูง
ฝ่ายพัฒนาและบริหารงานขายสาขา
และฝ่ายพัฒนาคุณภาพสินเชื่อ

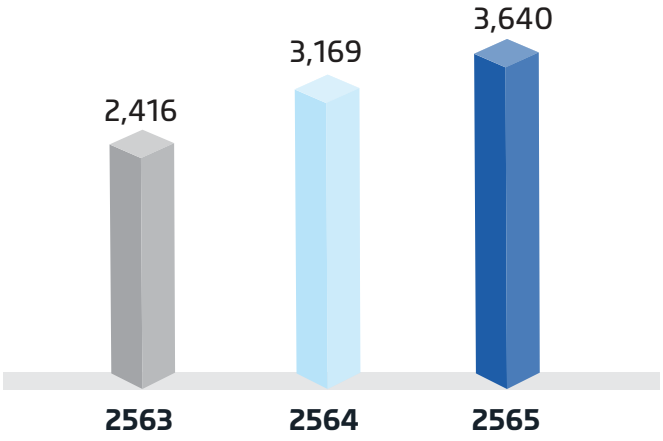
9 นางดวงพร อุทัยพัฒน์

ผู้บริหารระดับสูง
ฝ่ายทำกับธุรกรรม

ข้อมูลสำคัญทางการเงิน

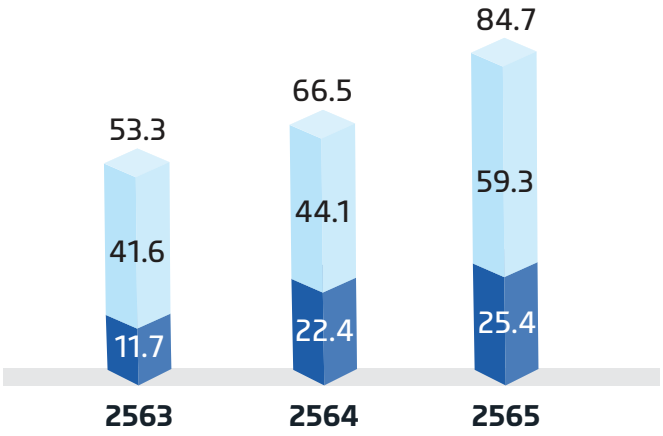






กำไรสุทธิ

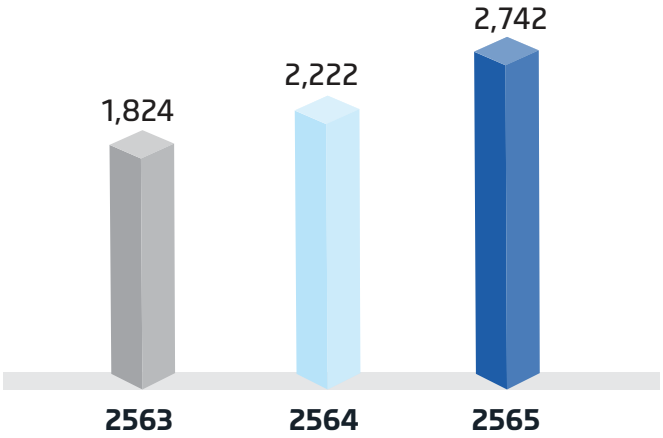
(หน่วย: ล้านบาท)



หนี้สินรวม

ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม

(หน่วย: พันล้านบาท)



รายได้ที่ไม่ใช่ดอกเบี้ย

(หน่วย: ล้านบาท)

กิจกรรมสำคัญ ปี 2565



1 มีนาคม 2565

เปิดตัวหนังโฆษณา **"สินเชื่อทะเบียนรถยนต์สำหรับรถเก๋งและรถกระบะ พร้อมบัตรติดล้อ"** ลดดอกเบี้ยพิเศษเหลือ 0.79% ต่อเดือน นำเสนอ **"บัตรติดล้อ"** บัตรกดเงินสดหมุนเวียน ที่จะช่วยให้ผู้ขอสินเชื่อทะเบียนรถสามารถกดเงินสดตามวงเงินสินเชื่อได้ ผ่านตู้ ATM ของธนาคารพาณิชย์ชั้นนำทั่วประเทศ

1 มิถุนายน 2565

เปิดตัวแบรนด์ **"ประกันติดล้อ"** แบรนด์นายหน้าประกันภัยอย่างเป็นทางการ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างการจดจำในแบรนด์ **"ประกันติดล้อ"** ในฐานะนายหน้าประกันภัยได้ดียิ่งขึ้น และเป็นการแยกแบรนด์นายหน้าประกันภัยและสินเชื่อทะเบียนรถออกจากกันอย่างชัดเจน





6 มิถุนายน 2565

มอบชุดยาและเวชภัณฑ์จำเป็น จำนวน **500 ชุด** รวมมูลค่า **252,787 บาท** ให้แก่ โครงการป้องกันโรคติดต่อให้กับชาวไทยมุสลิมที่เดินทางไปประกอบพิธีฮัจย์ ณ ราชอาณาจักรซาอุดีอาระเบีย ปี 2565 เพื่อช่วยป้องกันโรคและบรรเทาอาการเจ็บป่วยให้กับประชาชนระหว่างเดินทางแสวงบุญ



21 มิถุนายน 2565

จัดทำภาพยนตร์โฆษณาชุด **"ประกันติดล้อ ชั้น 1 เบี้ยหาร 10"** เพื่อสื่อสารจุดเด่นและตราสัญลักษณ์สร้างการจดจำแบรนด์ **"ประกันติดล้อ"** แบรนด์นายหน้าประกันภัยที่มุ่งเน้นลูกค้ารายย่อย และถือเป็นแบรนด์ผู้นำบริการด้านการแบ่งจ่ายค่าเบี้ยประกันภัยด้วยเงินสด ไม่ใช้บัตรเครดิต

15 กรกฎาคม 2565

มอบวัคซีนโมเดอร์นา จำนวน **405 โดส** รวมมูลค่า **688,917 บาท** ให้แก่ ศูนย์วัคซีนและตรวจสุขภาพบางรัก สนับสนุนภารกิจบริการฉีดวัคซีนโควิด-19 เข็มกระตุ้น สร้างภูมิคุ้มกันให้กับประชาชนทั่วไปทุกสัญชาติในประเทศไทย เพื่อรองรับการแพร่ระบาดของโควิด-19





2 สิงหาคม 2565

ฉลองเปิดสาขาให้บริการจำนวน **1,500 แห่ง** ทั่วประเทศ เพื่อให้ลูกค้าสามารถรับบริการได้ผ่านช่องทางที่หลากหลายมากขึ้น อาทิ สาขาภายในพื้นที่สถานีบริการน้ำมันชั้นนำ และสาขาภายในห้างสรรพสินค้า-คอมมูนิตี้มอลล์ ซึ่งตอบสนองไลฟ์สไตล์ลูกค้ายุคปัจจุบันที่ต้องการความสะดวกสบาย



25 สิงหาคม 2565

มอบเงินจำนวน **1,000,000 บาท** ให้แก่ มูลนิธิ ทีช ฟอร์ ไทยแลนด์ ต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 เพื่อสนับสนุนและสร้างความเท่าเทียมทางการศึกษา ซึ่งถือเป็นพื้นฐานสำคัญในการลดความเหลื่อมล้ำ และยังเป็นการส่งเสริมให้ผู้คนในสังคมมีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นอย่างยั่งยืน

26 กันยายน 2565

จัดทำแคมเปญ **"กู้ง่าย ไม่ค้ำ"** เพื่อเชิญชวนผู้ใช้สินเชื่อที่เคยสะดุดให้หันกลับมาซ่อมและสร้างประวัติทางการเงินเพื่อเริ่มต้นชีวิตใหม่ ผ่านการสร้างความรู้ ความเข้าใจประโยชน์ของเครดิตบูโร และสื่อสารการ **"ซ่อมเครดิตเสีย สร้างเครดิตดี"** ด้วยการสร้างประวัติการผ่อนชำระหนี้ที่ดี และยังเป็นการได้รับประโยชน์สูงสุด จากการใช้บริการสินเชื่อกับเงินติดล้อซึ่งเป็นสถาบันการเงินที่เป็นสมาชิกเครดิตบูโร



27 ตุลาคม 2565

เปิดตัวบริการด้านแพลตฟอร์มสำหรับผู้ประกอบธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ เพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงานให้ดียิ่งขึ้น นับเป็นก้าวแรกของเงินติดล้อสู่การเป็นบริษัทเทคโนโลยี (Tech Company) และเปิดทางสู่การจับมือเป็นพันธมิตรด้านเทคโนโลยีในรูปแบบอื่นๆ กับพันธมิตรในธุรกิจด้านสินเชื่อและนายหน้าประกันภัย



23 พฤศจิกายน 2565

ได้รับยกย่องเป็นกรณีศึกษาด้านการดำเนินธุรกิจด้วยความเข้าใจและการสร้างความยั่งยืนทางสังคม ภายใต้แนวคิด **SDGs: Sustainable Development Goals** ด้วยการมุ่งเน้นสร้างโอกาสทางความรู้ทางการเงินและส่งเสริมด้านการศึกษาอย่างต่อเนื่อง จากองค์กรระดับเอเชีย CIIP – Center for Impact Investing and Practice ก่อตั้งขึ้นโดย Temasek Trust

25 พฤศจิกายน 2565

ร่วมสร้างฝายต้นน้ำลำธาร เพื่อกักเก็บความอุดมสมบูรณ์ให้แก่พื้นที่ธรรมชาติ พร้อมมอบเงินสนับสนุนมูลค่า **500,000 บาท** ให้กับ "มูลนิธิแม่ฟ้าหลวง ในพระบรมราชูปถัมภ์" เพื่อส่งเสริมความรู้ด้านการศึกษาและด้านการประกอบอาชีพให้กับผู้คนในสังคมอย่างยั่งยืน





6 ธันวาคม 2565

จัดกิจกรรม **"นำความรู้สู่ชุมชน เพื่อชีวิตหมุนต่อได้"** ในพื้นที่ชุมชนบ้านไทรงาม จ.ปราจีนบุรี โดยได้รับเกียรติจากคณะผู้บริหารและทีมงานฝ่ายส่งเสริมความรู้ทางการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) เข้าร่วมสังเกตการณ์อย่างใกล้ชิด เพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้และนำไปปรับใช้ในหลักสูตรการเรียนการสอนด้านการเงินให้แก่ประชาชนต่อไป

โอกาสที่เราส่งต่อ เพื่อลูกค้าและสังคม



15 ปีแล้วที่เรา

ช่วยสร้างประวัติทางการเงินให้กับลูกค้า
ผ่านการส่งข้อมูลการผ่อนชำระ
ให้กับเครดิตบูโรทั้งหมด

607,703 คน

(ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2565)



9 ปีแล้วที่เรา

จัดกิจกรรมให้ความรู้ทางการเงิน
ทั้งหมด

201 ครั้ง

และมีผู้เข้าร่วมทั้งสิ้น

5,501 คน

(ข้อมูลตั้งแต่ปีพ.ศ. 2556-2565)



7 ปีแล้วที่เรา

มอบฟรี! ประกันอุบัติเหตุ
ให้กับลูกค้าสินเชื่อรถจักรยานยนต์

1,650,964 คน

รวมมูลค่าชดเชย

212,688,791 บาท

(ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2565)







5 ปีแล้วที่เรา

เปิดบ้านต้อนรับหน่วยงานภายนอก
เข้ามาเยี่ยมชมและเรียนรู้การสร้าง
วัฒนธรรมองค์กรผ่าน

TIDLOR Culture Wow

ทั้งหมด

135 หน่วยงาน

และมีผู้เข้าร่วมทั้งสิ้น

1,539 คน

(ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2565)

ผลิตภัณฑ์เด่นปีนี้

เปิดให้บริการ

1,628 สาขา

ใน 74 จังหวัด

ทั่วประเทศไทย

พร้อมขยายรูปแบบการให้บริการสาขาในห้างสรรพสินค้า
และสถานีบริการน้ำมัน เพื่อเพิ่มการเข้าถึงลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น



"บัตรติดล้อ"

บัตรกดเงินสดหมุนเวียนได้ขยายบริการให้กับ
ลูกค้าสินเชื่อรถยนต์และรถกระบะ
เพื่อสามารถกดเงินสดตามวงเงินสินเชื่อ
ของตัวเอง ตลอด 24 ชั่วโมงผ่านทางตู้ ATM
ของธนาคารพาณิชย์คู่ค้าทั่วประเทศ
กว่า 50,000 ตู้





AUTO RENEW

ต่ออายุประกันรถยนต์ บนแอปเงินติดล้อได้แล้ววันนี้!

พัฒนาแอปพลิเคชันเงินติดล้อสู่ขั้นกว่า เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าที่มากขึ้น โดยเงินติดล้อเป็นบริษัทแรกในอุตสาหกรรมที่ทำฟีเจอร์นี้ เพื่อให้ลูกค้าสามารถต่ออายุประกันรถยนต์บนแอปเงินติดล้อได้ด้วยตัวเอง**ตั้งแต่ต้นจนจบ (Straight-Through Processing)** ทำให้ลูกค้าได้รับประสบการณ์ที่ดี ง่าย และสะดวกสบายยิ่งขึ้น





รางวัลแห่งความภาคภูมิใจ

1. Best Employer Brand Award 2022
   จาก World HRD Congress

2. The Finance Company
   of the Year-Thailand 2022
   จาก The Asian Banking & Finance

3. Insurance Product Innovation
   of the Year-Thailand 2022
   จาก The Asian Banking & Finance

4. Thailand's Most Admired Brand 2022
   จาก BrandAge

5. Thailand Technology Excellence
   Award for API - Financial Services 2022
   จาก Asian Technology Excellence Awards

6. Excellence in Innovation - Insurance
   Broker Thailand 2022
   จาก Global Banking and Finance Review 2022



7. **Best Brand Performance Social Media**
   จาก Thailand's Zocial Award

8. **Product Innovation Awards 2022**
   จาก นิตยสาร Business Plus

9. **Best Insurance Broker of the year 2022**
   จาก International Finance Awards

10. **Best Customer Centric Business Model - B2B2C 2022**
    จาก Global Retail Banking Innovation by The Digital Banker

11. **HR Asia Best Companies To Work For In Asia Award 2022**
    จาก HR Asia



การประกอบธุรกิจ และผลการดำเนินงาน

1





เราต้องการเงินด่วนมากเลย ที่จะต้องให้ล้อหมุน
เพื่อให้กิจการเราไปต่อ เงินติดล้อทำเรื่องให้วันเดียว
เงินก็เข้า โล่งเลยตอนนั้น คือประทับใจ
มันทันเหตุการณ์ แก้ปัญหาให้เราได้

คุณเรืองศักดิ์ โรจน์เรืองศักดิ์

ลูกค้าเงินติดล้อ สาขา บึง (ศรีราชา)



การประกอบธุรกิจและผลการดำเนินงาน



โครงสร้างและการดำเนินงานของบริษัทฯ

ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน) (TIDLOR) (**"บริษัทฯ"**) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 24 ตุลาคม 2549 เดิมชื่อ บริษัท ซีเอฟจี เซอร์วิส จำกัด ต่อมาได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เงินติดล้อ จำกัด เมื่อวันที่ 30 กันยายน 2558 และได้จดทะเบียนเปลี่ยนสถานะเป็น บริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 17 พฤศจิกายน 2563 เป็นที่รู้จักในนาม "เงินติดล้อ" ให้บริการทางการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์ ประกอบธุรกิจการให้บริการสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกันครบวงจร ครอบคลุมรถจักรยานยนต์ รถยนต์ รถบรรทุก รถแทรกเตอร์ สินเชื่อเช่าซื้อรถบรรทุกมือสอง และบริการนายหน้าประกันภัย โดยมีการใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยเพื่อให้กลุ่มลูกค้าฐานรากสามารถเข้าถึงได้ โดยมีสำนักงานใหญ่อยู่ในกรุงเทพมหานคร

บริษัทฯ กำหนดเป้าหมายขับเคลื่อนโดยนวัตกรรม และสร้างแพลตฟอร์มการให้สินเชื่อและการให้บริการทางการเงินที่มีความยืดหยุ่นและสามารถต่อยอดธุรกิจได้ โดยอาศัยนวัตกรรมโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลและใช้ข้อมูลในการให้บริการลูกค้าผ่านหลายช่องทาง (Omni-channel) ด้วยการบริหารจัดการของทีมงานที่มีประสบการณ์มากกว่า 30 ปี บริษัทฯ เป็นผู้นำในตลาดธุรกิจสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน ด้วยส่วนแบ่งการตลาดประมาณร้อยละ 29 ณ เดือนธันวาคม 2565 นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้เริ่มให้บริการธุรกิจนายหน้าประกันภัยในปี 2560 โดยผสานความรู้และความสามารถจากความเป็นผู้ประกอบธุรกิจในตลาดสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกันและจุดเด่นเรื่องเทคโนโลยีเพื่อสร้างแพลตฟอร์มอินชัวร์เทค (InsurTech) เพื่อซื้อขายประกันภัยโดยเฉพาะ โดยในปัจจุบัน บริษัทฯ ให้บริการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันภัยเกี่ยวกับรถยนต์และผลิตภัณฑ์ประกันภัยอื่นๆ จากบริษัทประกันภัย 19 ราย

ธุรกิจการให้บริการทางการเงินในประเทศไทยที่มีการกระจายตัวและมีการเติบโตอย่างรวดเร็ว โดยฐานลูกค้าของบริษัทฯ เป็นประชากรกลุ่มใหญ่ของประเทศ (Long-Tail Segment) ซึ่งเป็นกลุ่มประชากรที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 12,000 บาท และส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบอาชีพอิสระ ผู้ประกอบการรายย่อย ผู้ใช้แรงงาน และพนักงานบริษัทฯ ที่มีรายได้และเงินหมุนเวียนที่ไม่แน่นอน และมีข้อมูลประวัติทางการเงินที่จำกัด จึงทำให้ไม่สามารถเข้าถึงบริการสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ได้ และบ่อยครั้งต้องเลือกรับบริการจากผู้ให้บริการสินเชื่อนอกระบบโดยเฉพาะในกรณีฉุกเฉิน

กลยุทธ์ธุรกิจของเงินติดล้อ



รักษาความเป็นผู้นำในตลาดสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน ผ่านการขยายเครือข่ายและนวัตกรรมในด้านความเสี่ยงและเทคโนโลยี

- ขยายช่องทางจัดจำหน่ายทางดิจิทัล และเครือข่ายการขายและบริการอย่างต่อเนื่อง
- สร้างความได้เปรียบทางข้อมูลและเพิ่มศักยภาพด้านการบริหารความเสี่ยง



เพิ่มประสิทธิผลในการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องผ่านกระบวนการเปลี่ยนผ่านสู่ระบบดิจิทัล

- สร้างประสบการณ์และนวัตกรรมใหม่ๆ ทั้งด้านผลิตภัณฑ์และการให้บริการแก่ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง
- ทำให้กระบวนการดำเนินงานเป็นไปโดยอัตโนมัติ และลดกระบวนการทำงานโดยใช้คนเป็นหลัก (Manual)
- พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านข้อมูล
- วิเคราะห์ข้อมูลผ่านระบบที่สามารถเรียนรู้ได้ด้วยตนเอง (Machine Learning)



สร้างความแข็งแกร่งให้แพลตฟอร์มนายหน้าประกันภัย

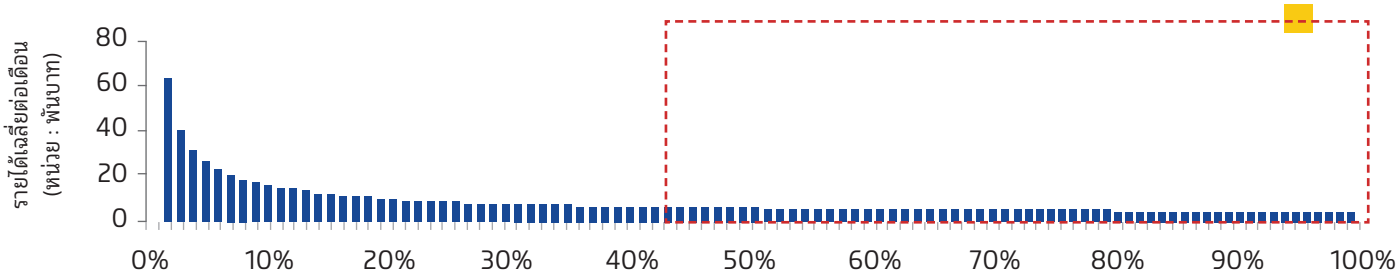
- นำเสนอผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย เพิ่มจำนวนคู่ค้าประกันภัย พัฒนาศักยภาพในการให้บริการ และการทำการตลาด
- ให้บริการธุรกรรมแบบครบวงจรผ่านช่องทางออนไลน์และโมบายแอปพลิเคชัน
- แพลตฟอร์มอารีเกเตอร์ (Areegator) ระบบเสนอขายประกันออนไลน์เป็นปัจจัยขับเคลื่อนการเติบโตของเครือข่ายนายหน้าอิสระ



โอกาสในการเข้าซื้อกิจการในเชิงกลยุทธ์และแสวงหาโอกาสเพิ่มการเติบโตแบบก้าวกระโดดและความหลากหลายให้ธุรกิจ

- มองหาโอกาสในการควบรวมธุรกิจ การเข้าซื้อกิจการ การสร้างพันธมิตรทางกลยุทธ์และการหาคู่ค้า
- มีแนวโน้มขยายกิจการในธุรกิจสินเชื่อผู้บริโภคที่คล้ายคลึงกัน โดยเข้าสู่ตลาดอื่นในอาเซียนในฐานะผู้ลงทุนเชิงกลยุทธ์

มากกว่า 57.7% ของประชากรไทย มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 12,000 บาท



ที่มา: การสำรวจภาวะเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือน (ปี 2562) สำนักงานสถิติแห่งชาติ

เพื่อเป็นการตอบสนองความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคกลุ่มนี้ บริษัทฯ จึงนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการที่มีความรวดเร็วและไม่ยุ่งยาก ให้แก่กลุ่มลูกค้าดังกล่าวผ่านเครือข่ายการจัดจำหน่ายที่มากกว่า 1,628 สาขา ครอบคลุมพื้นที่กว่า 74 จังหวัด และเพิ่มการเข้าถึงด้วยเครือข่ายการส่งต่อลูกค้าที่ครอบคลุม เช่น ตัวแทนการขายผ่านทางโทรศัพท์ ตัวแทนจำหน่ายรถบรรทุกมือสอง การส่งต่อลูกค้าจากสาขาของธนาคารกรุงศรีอยุธยา การมีส่วนร่วมของลูกค้า (Customer Engagement) ผ่านช่องทางออนไลน์ต่างๆ รวมถึงเว็บไซต์ของบริษัทฯ แอปพลิเคชันมือถือ (Mobile Application) เฟซบุ๊ก (Facebook) และแพลตฟอร์มธุรกิจของแอปพลิเคชันไลน์ (Line Business Connect) ในชื่อ Tidlor Connect และการใช้ระบบอัตโนมัติ (Automation) ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่พัฒนาขึ้นเพื่อใช้ในการดำเนินงาน ให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าทุกระดับ และเป็นการเพิ่มมาตรฐานในการทำงานและความเป็นมืออาชีพขั้นสูง โดยปัจจัยเหล่านี้ทำให้บริษัทฯ สามารถตอบสนองต่อความต้องการของฐานลูกค้า ที่กำลังเติบโตได้

บริษัทฯ มีปรัชญาและวิธีการในการทำธุรกิจที่แตกต่างจากผู้ประกอบธุรกิจลักษณะเดียวกันในประเทศไทย และเชื่อมั่นว่าการมุ่งเน้นการลงทุนเพื่ออนาคตใน (1) แบรนด์เงินติดล้อ (2) แพลตฟอร์มด้านเทคโนโลยี และ (3) การส่งเสริมประสบการณ์ของลูกค้า จะเป็นปัจจัยสำคัญสำหรับความสำเร็จในระยะยาวของบริษัทฯ และส่งผลต่อผลตอบแทนของผู้ถือหุ้นในระยะยาวเช่นเดียวกัน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการลงทุนในเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่หลากหลายและเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในยุคดิจิทัล (Digitization) ในธุรกิจผู้ให้บริการทางการเงินที่มิใช่สถาบันการเงิน (Non-Bank Financial Institution) บริษัทฯ เชื่อว่าการลงทุนและการให้ความสำคัญกับกระบวนการเปลี่ยนแปลงไปใช้ของเทคโนโลยีดิจิทัล (Digitization) จะทำให้บริษัทฯ แตกต่างจากผู้ให้บริการรายอื่นในธุรกิจเดียวกัน และทำให้บริษัทฯ มีความได้เปรียบด้านธุรกิจจากฐานข้อมูลของการเปลี่ยนแปลงด้านประชากร พฤติกรรมของผู้บริโภค และแนวโน้มเศรษฐกิจที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในประเทศไทย นอกจากนี้ ขั้นตอนการดำเนินการงานด้วยเอกสารของธุรกิจสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกันและธุรกิจนายหน้าประกันภัยมีแนวโน้มที่จะมีความซับซ้อนมากขึ้น ด้วยเหตุดังกล่าว บริษัทฯ จึงคาดการณ์ว่าภายใน 5-10 ปีข้างหน้าลูกค้ารายใหม่มากกว่าครึ่งหนึ่งของจำนวนลูกค้าทั้งหมดของบริษัทฯ จะมาจากช่องทางออนไลน์ ดังนั้น นอกจากการเปลี่ยนแปลงระบบโดยใช้เทคโนโลยีดิจิทัลที่เพิ่มมากขึ้น และการเลือกใช้เทคโนโลยีใหม่ล่าสุดมาใช้ในการดำเนินงานของบริษัทฯ (รวมถึงการบริหารจัดการความเสี่ยง) แล้ว บริษัทฯ ยังได้มุ่งเน้นการใช้เทคโนโลยีเหล่านี้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับฐานข้อมูลลูกค้าด้วย เช่น ความสามารถในการวิเคราะห์ข้อมูล (Data Analytics Capabilities) ของบริษัทฯ มีส่วนทำให้บริษัทฯ มีความรู้และความเข้าใจในการพัฒนาประสบการณ์ของลูกค้าได้ดีขึ้น โดยบริษัทฯ สามารถประเมินและวางแผนการดำเนินงานได้มีประสิทธิภาพมากขึ้นจากการวิเคราะห์ข้อมูลรอบด้าน เพื่อพัฒนาประสบการณ์ของลูกค้าตั้งแต่เริ่มต้น คือการติดต่อลูกค้าที่แสดงความสนใจในสินค้าและบริการ การให้ข้อมูลและการบริการด้านผลิตภัณฑ์ และการติดตามทวงถามหนี้ อีกทั้งบริษัทฯ สามารถพัฒนารูปแบบและวิธีการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงิน และผลิตภัณฑ์ประกันภัยให้เข้าถึงง่าย โปร่งใส และเหมาะสมกับกำลังทรัพย์ของผู้บริโภค ซึ่งลูกค้ากลุ่มนี้อาจไม่มีโอกาสเข้าถึงผลิตภัณฑ์และความคุ้มครองเหล่านี้จากธนาคารพาณิชย์หรือสถาบันการเงินที่ได้รับอนุญาตอื่นๆ ที่มีเงื่อนไขในระดับเดียวกันกับธนาคารพาณิชย์

บริษัทฯ มีวิสัยทัศน์และพันธกิจที่จะปฏิบัติต่อลูกค้าอย่างโปร่งใสและเป็นธรรม โดยเชื่อมั่นว่าการทำให้การเข้าถึงบริการทางการเงินที่ง่ายและไม่ซับซ้อน และการให้ความรู้ทางการเงินจะช่วยสร้างโอกาสให้กับลูกค้าและสังคม รวมถึงช่วยแก้ปัญหาความยากจนได้ในระยะยาวได้ ดังนั้น บริษัทฯ จึงถือความรับผิดชอบต่อสังคมเป็นหลักสำคัญในการดำเนินงานของบริษัทฯ เช่นกัน ทั้งนี้ บริษัทฯ จะทำสุดความสามารถเพื่อบริหารต้นทุน และทำให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทฯ ได้มากขึ้น และจะส่งมอบโอกาสผ่านการให้ความรู้ทางการเงินที่สร้างสรรค์และเข้าใจง่ายแก่ผู้บริโภคเพื่อสร้างโอกาสและช่วยให้ชีวิตของพวกเขาหมุนต่อได้

วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย

“ที่เงินติดล้อ เราทำทุกอย่างเพื่อส่งเสริมและยกระดับคุณภาพชีวิตของผู้คนด้วยความเชื่อมั่นว่า การเข้าถึงบริการทางการเงินที่เป็นธรรมและโปร่งใส คือสิทธิที่ทุกคนพึงได้รับ เราส่งมอบโอกาสทางการเงิน โดยการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการที่เหมาะสมต่อลูกค้า เรียบง่าย สะดวก และรวดเร็ว ผ่านความจริงใจของพนักงาน”

1) บริษัทฯ ยังคงมุ่งมั่นรักษาความเป็นผู้นำในธุรกิจสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกันผ่านการขยายเครือข่ายและนวัตกรรมด้านการบริหารความเสี่ยงและพัฒนาเทคโนโลยี

บริษัทฯ เชื่อว่าการมีสาขาที่มีประสิทธิภาพจะยังคงเป็นช่องทางหลักสำหรับการเสนอขายผลิตภัณฑ์และการให้บริการ การเปิดสาขาในบริเวณใกล้กับแหล่งที่อยู่ของลูกค้าจะทำให้บริษัทฯ มีโอกาสในการเพิ่มจำนวนลูกค้าและการให้บริการลูกค้าเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ โดยบริษัทฯ มีแผนในการขยายเครือข่ายสาขาต่อไปเพื่อให้ครอบคลุมพื้นที่ของประเทศมากขึ้น โดยในปี 2565 บริษัทฯ มีจำนวนสาขาทั้งหมด 1,628 สาขา ในพื้นที่ที่ได้รับคัดเลือกโดยใช้แบบจำลองคะแนนภูมิสารสนเทศ (Geographic Information System-GIS) ของบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ขยายรูปแบบการให้บริการสาขา ในห้างสรรพสินค้าและสถานีบริการน้ำมัน เพื่อเพิ่มการเข้าถึงลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น

ในขณะเดียวกันบริษัทฯ ยังคงวางแผนในการขยายช่องทางการจัดจำหน่ายทางดิจิทัลและเครือข่ายการขายและบริการให้มากขึ้น รวมทั้งช่องทางออฟไลน์และออนไลน์ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการเข้าถึงลูกค้าที่มากขึ้นและนำไปสู่การเติบโตของรายได้ ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังสร้างความได้เปรียบเชิงข้อมูล และเพิ่มศักยภาพด้านการบริหารความเสี่ยง โดยเก็บรวบรวมข้อมูลเครดิต ข้อมูลพฤติกรรม และข้อมูลทางเลือกอื่นๆ (Alternative Data) เพิ่มมากขึ้น และยังคงมุ่งมั่นที่จะทดสอบและพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ เพื่อรักษาความเป็นผู้นำและความโดดเด่นเหนือคู่แข่งในธุรกิจสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกันต่อไป

2) บริษัทฯ ยังคงเพิ่มประสิทธิผลในการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องผ่านกระบวนการเปลี่ยนผ่านสู่ระบบดิจิทัล ซึ่งเป็นกลยุทธ์หลักของบริษัทฯ

กลยุทธ์หลักของบริษัทฯ คือการเปลี่ยนผ่านกระบวนการดำเนินการต่างๆ ไปเป็นรูปแบบดิจิทัล ซึ่งรวมถึงประสบการณ์ในการเลือกผลิตภัณฑ์และบริการของลูกค้า นวัตกรรมด้านผลิตภัณฑ์และบริการ การตลาดและการขาย การส่งมอบผลิตภัณฑ์และบริการในรูปแบบดิจิทัล การจัดการความเสี่ยงอย่างเหมาะสม และเพิ่มการควบคุมการปฏิบัติงานเพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีแก่ลูกค้าในการซื้อสินค้าและการรับบริการผ่านช่องทางต่างๆ ควบคู่ไปกับการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น เช่น โปรแกรมการตอบบทสนทนาผ่านตัวอักษรแบบอัตโนมัติ (Chatbot) และกระบวนการทำงานอัตโนมัติโดยหุ่นยนต์ (Robotic Processing Automation หรือ RPA) เพื่อลดกระบวนการทำงานโดยใช้คนเป็นหลัก (Manual) และทำให้กระบวนการมีความรวดเร็วและมีประสิทธิภาพมากขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังอยู่ระหว่างการเริ่มให้บริการธุรกรรมแบบครบวงจรในส่วนของผลิตภัณฑ์ปัจจุบันและเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่เพิ่มเติมผ่านช่องทางออนไลน์ รวมถึงมุ่งเน้นการเก็บรวบรวมข้อมูลและหาวิธีการใช้ข้อมูลให้เกิดประโยชน์สูงสุดมากขึ้น โดยบริษัทฯ จะยังคงทำการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านข้อมูล เชื่อมโยงกับชุดข้อมูลใหม่ๆ รวมทั้งเพิ่มศักยภาพและขีดความสามารถในการวิเคราะห์ข้อมูลผ่านระบบที่สามารถเรียนรู้ได้ด้วยตนเอง (Machine Learning หรือ ML) และปัญญาประดิษฐ์ (Artificial Intellectual หรือ AI) โดยเป็นส่วนหนึ่งของแนวทางการตัดสินใจบนพื้นฐานของข้อมูลอย่างต่อเนื่อง และเพิ่มวิธีการวิเคราะห์ข้อมูลและข้อมูลทางธุรกิจเชิงลึก โดยมีเป้าหมายเพื่อลดเวลาการทำงานและให้ลูกค้าได้รับประสบการณ์ที่ดีขึ้น ซึ่งบริษัทฯ เชื่อว่าแนวทางดังกล่าวจะเป็นประโยชน์กับทั้งลูกค้าและธุรกิจของบริษัทฯ เนื่องจากจะช่วยให้ประหยัดต้นทุน เพิ่มรายรับ และทำให้บริษัทฯ สามารถเข้าถึงลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

นอกจากนี้กลยุทธ์การเปลี่ยนผ่านสู่การให้บริการทางการเงินในระบบดิจิทัลของบริษัทฯ ยังช่วยเพิ่มศักยภาพการทำงานของพนักงานสาขา โดยนำเอาระบบอัตโนมัติมาช่วยจัดการกระบวนการดำเนินงานต่างๆ เพื่อให้สามารถจัดการธุรกรรมที่มีความซับซ้อนได้ในจำนวนที่มากขึ้นในกรอบระยะเวลาเดิม

3) บริษัทฯ จะเดินหน้าสร้างความแข็งแกร่งให้แพลตฟอร์มนายหน้าประกันภัยของบริษัทฯ และมุ่งเป็นหนึ่งในนายหน้าประกันภัยชั้นนำในประเทศไทย

บริษัทฯ เชื่อว่าธุรกิจนายหน้าประกันภัยในประเทศไทยในอนาคตมีโอกาสเติบโตขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ผ่านกลยุทธ์การรวมตลาดประกันภัยปัจจุบันที่มีการกระจายตัวของผู้ให้บริการเป็นจำนวนมาก บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะมุ่งเป็นหนึ่งในนายหน้าประกันภัยชั้นนำในประเทศไทยโดยการเพิ่มส่วนแบ่งตลาดของบริษัทฯ ซึ่งสามารถดำเนินการได้โดยการนำเสนอผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่หลากหลายมากขึ้น เพิ่มจำนวนพันธมิตรด้านประกันภัย พัฒนาศักยภาพในการให้บริการ และเพิ่มประสิทธิภาพด้านการตลาด นอกจากนี้ บริษัทฯ จะยังคงให้ความสำคัญในเรื่องการอำนวยความสะดวกการติดตามผลการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทน และการบริการหลังการขายต่างๆ โดยนำข้อมูลทั้งหมดมาวิเคราะห์ร่วมกับบริษัทประกัน เพื่อออกแบบและนำเสนอผลิตภัณฑ์ประกันภัยและการบริการต่างๆ ให้เหมาะสมกับลูกค้า

บริษัทฯ มีแผนจะทำให้แบรนด์ประกันติดล้อเป็นที่รู้จักมากขึ้นในธุรกิจการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันภัย เพิ่มประเภทผลิตภัณฑ์ เพิ่มจำนวนลูกค้าที่แสดงความสนใจผ่านช่องทางออนไลน์ และให้บริการธุรกรรมแบบครบวงจรผ่านช่องทางออนไลน์และแอปพลิเคชันมือถือ (Mobile Application) เช่น พัฒนาแพลตฟอร์มประกันภัยแบบ “พร้อมใช้” (Plug-and-Play) โดยแพลตฟอร์มของบริษัทจะเป็นตัวกลางเชื่อมโยงกับแพลตฟอร์มของบุคคลภายนอก เพื่อเปิดโอกาสให้บุคคลภายนอกสามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์ประกันภัยให้กับลูกค้าได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ มีแผนที่จะร่วมมือกับคู่ค้าประกันภัย ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่มีความเหมาะสมสำหรับกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ โดยใช้ผลจากการวิเคราะห์ข้อมูลที่รวบรวมได้จากการดำเนินงาน รวมถึงแพลตฟอร์มอารีเกเตอร์ (Areegator) จะเป็นอีกปัจจัยที่ช่วยขับเคลื่อนการเติบโตของธุรกิจประกันภัยผ่านการขยายเครือข่ายนายหน้าอิสระผู้ซึ่งได้รับประโยชน์จากที่บริษัทฯ ลงทุนพัฒนาแพลตฟอร์มประกันภัยอย่างต่อเนื่อง

4) บริษัทฯ มองหาโอกาสเข้าซื้อกิจการในเชิงกลยุทธ์และแสวงหาโอกาสอื่นๆ เพื่อเพิ่มการเติบโตแบบก้าวกระโดดและเพิ่มความหลากหลายให้ธุรกิจ

นอกจากการที่บริษัทฯ จะยังคงการขยายธุรกิจสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกันและธุรกิจนายหน้าประกันภัยในประเทศแล้ว บริษัทฯ ยังมองหาโอกาสในการควบรวมธุรกิจ การเข้าซื้อกิจการ การสร้างพันธมิตรทางกลยุทธ์และการหาคู่ค้าต่างๆ เพื่อขยายผลิตภัณฑ์และบริการ เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย และพัฒนาศักยภาพทางเทคโนโลยี ทั้งนี้ บริษัทฯ อาจเลือกขยายกิจการในธุรกิจสินเชื่อผู้บริโภคที่คล้ายคลึงกัน โดยเข้าสู่ตลาดอื่นในภูมิภาคอาเซียนในฐานะผู้ลงทุนเชิงกลยุทธ์ ซึ่งบริษัทฯ สามารถถ่ายทอดประสบการณ์และศักยภาพในด้านการบริหารความเสี่ยง การดำเนินการ และเทคโนโลยี ให้กับธุรกิจดังกล่าวได้

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ลักษณะการประกอบธุรกิจในปีที่ผ่านมา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีสาขาทั่วประเทศรวม 1,628 สาขา โดยเป็นสาขาในกรุงเทพฯ และปริมณฑล จำนวน 471 สาขา และสาขาในต่างจังหวัด จำนวน 1,157 สาขา เพื่อให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด เหตุการณ์สำคัญที่เกี่ยวกับธุรกิจของบริษัทฯ มีดังต่อไปนี้

ปี	เหตุการณ์
2563	• เปิดตัวแพลตฟอร์มอารีเกเตอร์ (Areegator) และแอปพลิเคชันเงินติดล้อ • แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ของบริษัทฯ จากเดิมมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 37 บาท เป็นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 3.70 บาท รวมถึงเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 780,021,790 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 7,800,221,119 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่จำนวน 8,580,242,909 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 210,816,700 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 3.70 บาท เพื่อรองรับการออก และเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนเป็นครั้งแรก
2564	• เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยโดยใช้ชื่อย่อ “TIDLOR” ในการซื้อขายหลักทรัพย์ วันที่ 10 พฤษภาคม 2564 เป็นวันเสนอขายหุ้นวันแรกของบริษัทฯ ซึ่งนับเป็น “หุ้น IPO ในกลุ่มธุรกิจเงินทุนและหลักทรัพย์ที่มีมูลค่าเสนอขายสูงสุด [1] และสูงสุด 5 อันดับแรกในประวัติศาสตร์ตลาดหุ้นไทย [1] รวมถึงได้รับความสนใจจากนักลงทุนสถาบันชั้นนำทั่วโลก ถึง 32 ราย ร่วมลงนามเพื่อเป็น Cornerstone Investors และกลุ่มนักลงทุนรายย่อย” • ได้รับการปรับอันดับเครดิตเรตติ้ง จาก A- เป็น “A” โดยบริษัทจัดอันดับเครดิตเรตติ้ง ทริสเรทติ้งเป็นการยืนยันความแข็งแกร่งของบริษัทฯ ในช่วงสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคอุบัติใหม่ (โควิด-19) ภายใต้สถานการณ์ไม่แน่นอน หมายเหตุ: [1] ณ วันที่เข้าเสนอขาย (10 พฤษภาคม 2564)

ปี	เหตุการณ์
2565	• มติที่ประชุมใหญ่สามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2565 อนุมัติจ่ายเงินปันผลเป็นหุ้นสามัญของบริษัทจำนวนไม่เกิน 178,383,428 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 3.70 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ในอัตรา 13 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นปันผล รวมมูลค่าทั้งสิ้นไม่เกินประมาณ 660 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราการจ่ายเงินปันผล 0.285 บาทต่อหุ้น ทั้งนี้ในกรณีมีที่ผู้ถือหุ้นรายใดมีเศษของหุ้นเดิมหลังการจัดสรรหุ้นปันผลแล้วให้จ่ายเป็นเงินสดแทนการจ่ายเป็นหุ้นปันผลในอัตราหุ้นละ 0.285 บาท จำนวนหุ้นจดทะเบียนชำระแล้ว 2,497,336,063 หุ้น • มติที่ประชุมคณะกรรมการอนุมัติโครงการร่วมลงทุนระหว่างนายจ้างและลูกจ้างระยะเวลาโครงการตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2565 - 30 กันยายน 2571 รวมระยะโครงการ 6 ปี สำหรับ พนักงานประจำและผู้บริหารของบริษัทฯ ที่มีอายุการทำงานกับบริษัทฯ 2 ปีขึ้นไป นับถึงวันที่เปิดรับสมัครโครงการและเป็นไปตามความสมัครใจของผู้มีสิทธิเข้าร่วมโครงการโดยรวม กรรมการผู้จัดการใหญ่ฐานะเป็นผู้บริหารของบริษัทฯ • เปิดตัวผลิตภัณฑ์บัตรกดเงินสดหมุนเวียน (บัตรติดล้อ) สำหรับลูกค้าสินเชื่อทะเบียนรถยนต์และรถกระบะ • เปิดตัวบริการต่ออายุกรมธรรม์โดยตรง (Straight-Through) กับลูกค้าประกันภัยของบริษัทฯ ผ่านแอปพลิเคชันเงินติดล้อ ซึ่งเงินติดล้อเป็นบริษัทแรกในประเทศไทยที่มีบริการนี้ • เปิดตัวบริการด้านแพลตฟอร์มสำหรับผู้ประกอบธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ เพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงานและการควบคุมให้ดียิ่งขึ้น นับเป็นก้าวแรกของเงินติดล้อ สู่การเป็นบริษัทเทคโนโลยี (Tech Company)
รางวัลและการได้รับการยอมรับ	
2563	• รางวัล Most Innovative Digital Innovation in Financial Inclusion 2020 จาก The Digital Banker • รางวัล Outstanding Leadership in Customer Experience - Team 2020 จาก The Digital Banker • รางวัล Dream Employer of the Year 2020 จาก World HRD Congress • รางวัล Dream Company To Work For 2020 จาก World HRD Congress • รางวัล Thailand's Most Admired Brand 2020 จาก BrandAge
2564	• รางวัล Best Digital Business Model Initiative/Application in Thailand 2021 จาก The Asian Banker • รางวัล Outstanding CX in Digital Sales Strategy 2021 จาก Digital CX Awards by The Digital Banker • รางวัล Best Use of Data and Analytics for CX 2021 (Highly Acclaimed) จาก Digital CX Awards by The Digital Banker • รางวัล Best in Future of Intelligence Thailand 2021 จาก IDC Future Enterprise • รางวัล Finance Company of the Year – Thailand 2021 จาก The Asian Banking & Finance • รางวัล Best Retail Bank Thailand 2021 (Highly Commended) จาก Retail Banker International • รางวัล Best App for Customer Experience 2021 (Highly Commended) จาก Retail Banker International • รางวัล Best Application of Data Analytics 2021 (Highly Commended) จาก Retail Banker International • รางวัล Best Use of Machine Learning 2021 (Highly Commended) จาก Retail Banker International • รางวัล Best Marketing Campaign 2021 (Highly Commended) จาก Retail Banker International • รางวัล Best Employer Brand Award 2021 จาก World HRD Congress • รางวัล Dream Employer of The Year 2021 จาก World HRD Congress • รางวัล Thailand's Most Admired Brand 2021 จาก BrandAge

ปี	เหตุการณ์
2565	• Best Employer Brand Award 2022 จาก World HRD Congress • The Finance Company of the Year - Thailand 2022 จาก The Asian Banking & Finance • Insurance Product Innovation of the Year - Thailand 2022 จาก The Asian Banking & Finance • Thailand's Most Admired Brand 2022 จาก BrandAge • Thailand Technology Excellence Award for API - Financial Services 2022 จาก Asian Technology Excellence • Excellence in Innovation - Insurance Broker Thailand 2022 จาก Global Banking and Finance Review 2022 • Best Brand Performance Social Media จาก Thailand's Zocial Award • Product Innovation Awards 2022 จาก นิตยสาร Business Plus • Best Insurance Broker of the year 2022 จาก International Finance Awards • Best Customer Centric Business Model - B2B2C 2022 จาก Global Retail Banking Innovation by The Digital Banker • HR Asia Best Companies To Work For In Asia Award 2022 จาก HR Asia

การใช้เงินที่ได้จากการระดมทุนเป็นไปตามวัตถุประสงค์

ตามที่บริษัทฯ ได้รับเงินจากการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรกนี้ (Initial Public Offering : IPO) จำนวน 210,816,700 หุ้น ในราคาหุ้นละ 36.50 บาท บริษัทฯ ได้รับเงินสุทธิหลังหักค่าใช้จ่ายจากการเสนอขายหุ้นดังกล่าวเป็นจำนวน 7,496 ล้านบาท โดยบริษัทฯ มีวัตถุประสงค์ในการใช้เงินดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

วัตถุประสงค์การใช้เงิน	จำนวนเงินโดยประมาณตามแผนการใช้เงิน	จำนวนเงินที่ใช้ไปจนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2565
1. ใช้เป็นเงินทุนสำหรับการขยายธุรกิจให้สินเชื่อและนายหน้าประกันภัย		
1.1 ปรับปรุงสาขาเดิมและขยายสาขาของบริษัทฯ	340	320
1.2 ปรับปรุงและพัฒนาโครงการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการเปลี่ยนผ่านสู่ระบบดิจิทัล	810	467
2. ปรับโครงสร้างเงินทุนโดยการชำระหนี้คืนบางส่วน	5,500 - 6,000	6,000
3. ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ	518 - 545	545
รวมทั้งสิ้น	7,168 - 7,695	7,332
คงเหลือ		363

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

1. โครงสร้างรายได้แบ่งตามสายผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการทางการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์และเป็นผู้ประกอบธุรกิจการให้บริการทางการเงินที่สามารถเข้าถึงได้โดยการนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วย โดยมีสำนักงานใหญ่อยู่ที่กรุงเทพมหานคร ซึ่งให้บริการสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกันครบวงจร (รถจักรยานยนต์ รถยนต์ รถบรรทุก รถแทรกเตอร์) สินเชื่อเช่าซื้อรถบรรทุกมือสอง และบริการนายหน้าประกันภัย ภายใต้ชื่อ “เงินติดล้อ” ซึ่งเป็นแบรนด์ที่เป็นที่รู้จักทั่วประเทศ โดยบริษัทฯ มีผลการดำเนินงานที่แสดงให้เห็นถึงการเติบโตและความสามารถในการทำกำไรอย่างต่อเนื่อง โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมทั้งหมด 84,727.0 ล้านบาท และรายได้ของบริษัทฯ สำหรับรอบปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 และ 2565 เท่ากับ 12,047.1 ล้านบาท และ 15,274.4 ล้านบาท ตามลำดับนอกจากนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มียอดสินเชื่อรวมเท่ากับ 81,265.4 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นร้อยละ 32.2 นับแต่วันที่ 31 ธันวาคม 2564 สำหรับรอบปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 ค่าเบี้ยประกันวินาศภัยที่บริษัทฯ จัดเก็บได้เท่ากับ 6,977 ล้านบาท เมื่อเทียบกับ 5,219 ล้านบาท สำหรับรอบปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 และผลตอบแทนส่วนของผู้ถือหุ้นเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 18.6 และ 15.2 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 และ 2565 ตามลำดับ

ตารางต่อไปนี้แสดงรายได้ทั้งหมดของบริษัทฯ สำหรับรอบปีแต่ละปีตามที่ระบุไว้

(หน่วย : ล้านบาท)

	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2563	ร้อยละ	2564	ร้อยละ	2565	ร้อยละ
	(ตรวจสอบแล้ว) (ล้านบาท ยกเว้นค่าร้อยละ)					
รายได้						
รายได้ดอกเบี้ยรับลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ	1,204.8	11.4	1,111.6	9.2	1,474.5	9.7
รายได้ดอกเบี้ยรับจากเงินให้กู้ยืม	7,530.5	71.3	8,713.1	72.3	11,057.8	72.4
รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ	1,792.0	17.0	2,197.1	18.3	2,710.5	17.7
รายได้อื่น	31.6	0.3	25.3	0.2	31.6	0.2
รวมรายได้	**10,558.9**	**100.0**	**12,047.1**	**100.0**	**15,274.4**	**100.0**

2. ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

ลักษณะผลิตภัณฑ์ บริการและการพัฒนานวัตกรรม

ผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทฯ แบ่งเป็นสองประเภทหลัก ได้แก่ ธุรกิจสินเชื่อและธุรกิจนายหน้าประกันภัย โดยในส่วนของธุรกิจสินเชื่อ บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน และสินเชื่อเช่าซื้อที่มีลักษณะเป็นการขายและเช่ากลับคืน (Sale and Lease Back) ในส่วนของธุรกิจนายหน้าประกันภัยของบริษัทฯ ธุรกิจดังกล่าวประกอบด้วยการเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยและประกันชีวิต ซึ่งเสนอขายให้แก่ลูกค้ารายย่อย และส่งต่อลูกค้าให้กับบริษัทคู่ค้าประกันภัย รวมถึงการจัดหาประกันภัยรถยนต์ทั้งภาคบังคับและภาคสมัครใจ ประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล ประกันชีวิตคุ้มครองวงเงินสินเชื่อ และประกันสุขภาพ เช่น ประกันภัยโรคมะเร็ง โดยบริษัทฯ แบ่งประเภทธุรกิจประกันวินาศภัยออกเป็นประกันภัยรถยนต์ และประกันภัยอื่นนอกเหนือจากประกันภัยรถยนต์ เช่น ประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล และประกันสุขภาพ เป็นต้น และมีประกันชีวิตเพียงประเภทเดียวคือประกันชีวิตคุ้มครองวงเงินสินเชื่อ ซึ่งเป็นประกันชีวิตที่มีจุดประสงค์เพื่อเป็นหลักประกันคุ้มครองตัวผู้ขอสินเชื่อในฐานะผู้เอาประกันภัย กรณีมีเหตุการณ์ร้ายแรงที่ทำให้ผู้ขอสินเชื่อทุพพลภาพหรือถึงแก่ชีวิต นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้บริการอื่นที่เกี่ยวเนื่องกับด้านการต่อทะเบียนรถและการชำระภาษีรถประจำปีสำหรับลูกค้าปัจจุบันของบริษัทฯ

2.1 การให้สินเชื่อ

บริษัทฯ มุ่งมั่นพัฒนาธุรกิจให้เติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน พร้อมทั้งรักษาจุดยืนในการเป็นผู้นำในธุรกิจสินเชื่อกับประชากรกลุ่มใหญ่ของประเทศไทย (Long-Tail segment) โดยมุ่งเน้นการเสนอขายผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินที่ง่าย สะดวก รวดเร็วและโปร่งใสให้กับลูกค้า บริษัทฯ มีเครือข่ายสาขาใน 74 จังหวัดทั่วประเทศไทย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีสาขา 1,628 สาขา รวมถึงการมีเครือข่ายส่งต่อลูกค้าที่กว้างขวางและครอบคลุม (ซึ่งรวมถึงตัวแทนบริษัทฯ รายย่อยทั่วประเทศกว่า 6,831 ราย เจ้าหน้าที่ฝ่ายขายทางโทรศัพท์ ซึ่งเป็นพนักงานของผู้ให้บริการแก่บริษัทฯ (Outsource) จำนวนกว่า 380 คน และเมื่อรวมกับพนักงานของบริษัทฯ จำนวน 130 คน ทำให้มีเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายทางโทรศัพท์รวมทั้งหมดมากกว่า 510 คน ตัวแทนจำหน่ายรถบรรทุกมือสองมากกว่า 510 ราย และสาขาของธนาคารกรุงศรีอยุธยา 588 สาขา) และการมีส่วนร่วมของลูกค้า (Customer Engagement) ผ่านช่องทางออนไลน์ (ซึ่งรวมถึงเว็บไซต์ของบริษัทฯ แอปพลิเคชันเงินติดล้อ เฟซบุ๊ก (Facebook) และ Tidlor Connect บนแอปพลิเคชันไลน์) สิ่งเหล่านี้ล้วนทำให้บริษัทฯ สามารถเข้าถึงผู้ที่มีแนวโน้มจะใช้บริการของบริษัทฯ ในช่องทางออฟไลน์และออนไลน์ได้อย่างรวดเร็ว

ทั้งนี้ ธุรกิจสินเชื่อของบริษัทฯ โดยส่วนใหญ่เป็นการให้สินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกันแก่บุคคลธรรมดา เช่น รถจักรยานยนต์ รถยนต์ รถบรรทุก รถแทรกเตอร์ ซึ่งสินเชื่อเหล่านี้จะมีดอกเบี้ยสูงสุดไม่เกินอัตราตามกฎหมายกำหนดบริษัทฯ ตระหนักถึงการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยการกำหนดมาตรฐานการให้สินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกันนั้นลูกค้าของบริษัทฯ จะต้องลงนามในแบบฟอร์มคำขอโอนและรับโอนรถ และส่งมอบใบคู่มือจดทะเบียนรถตัวจริง เพื่อเก็บรักษาไว้ที่บริษัทฯ โดยยังไม่มีการจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ ซึ่งลูกค้าจะเป็นผู้ครอบครองและสามารถใช้รถต่อไปได้ตามปกติ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะเก็บรักษาใบคู่มือจดทะเบียนรถไว้กับคลังเก็บเอกสารของผู้ให้บริการภายนอก และในกรณีที่ลูกค้าผิดนัดชำระหนี้ให้แก่บริษัทฯ บริษัทฯ อาจติดตามเรียกรถที่มีทะเบียนเป็นประกัน เพื่อการรับชำระหนี้ต่อไป ทั้งนี้ การลงนามในคำขอโอนและรับโอนรถ การส่งมอบใบคู่มือจดทะเบียนรถตัวจริง ตลอดจนเอกสารต่างๆ ที่ถูกส่งมอบให้แก่บริษัทฯ ไม่มีผลให้บริษัทฯ มีสถานะเป็นเจ้าหนี้มีประกันตามกฎหมาย อันจะทำให้บริษัทฯ มีผลประโยชน์มากกว่าการรับรถที่มีการนำทะเบียนรถมาเป็นประกัน โดยบริษัทฯ ไม่สามารถบังคับชำระหนี้เอากับรถดังกล่าวได้โดยตรงอย่างเจ้าหนี้มีประกันในกรณีที่ลูกค้าผิดนัดชำระหนี้

สินเชื่อทะเบียนรถ

โดยทั่วไปสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกันมักจะมีระยะเวลาสินเชื่อตั้งแต่ 12 ถึง 60 เดือน ทั้งนี้ บริษัทฯ จะทำการประเมินทรัพย์สินดังกล่าวที่สาขาของบริษัทฯ เพื่อประเมินยี่ห้อ รุ่น สภาพ และอายุ เพื่อเปรียบเทียบปัจจัยดังกล่าวกับข้อมูลราคาตลาดที่จัดเก็บไว้ที่ระบบส่วนกลางของบริษัทฯ ซึ่งจัดทำโดยบุคคลภายนอกที่เป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการประเมินราคาที่มีชื่อเสียงและผู้เชี่ยวชาญด้านการประเมินราคาของบริษัทฯ

นอกจากสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน บริษัทฯ ยังให้สินเชื่อเช่าซื้อในลักษณะที่เป็นการขายและเช่ากลับคืน (Sale and Lease Back) แก่ลูกค้า โดยการเช่าซื้อในลักษณะนี้ ลูกค้าจะขายรถมือสองให้บริษัทฯ จากนั้นบริษัทฯ จะให้ลูกค้าเช่ารถนั้นกลับไป โดยลูกค้าจะได้กรรมสิทธิ์ในรถเมื่อชำระหนี้ครบแล้ว

การให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์มักจะมีระยะเวลาสินเชื่อตั้งแต่ 12 ถึง 24 เดือน ส่วนสินเชื่อเช่าซื้อรถประเภทอื่นจะมีระยะเวลาสินเชื่อตั้งแต่ 12 ถึง 72 เดือน ลูกค้าที่จะเช่าซื้อจะต้องโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน เช่น รถยนต์ รถจักรยานยนต์ หรือรถบรรทุก และส่งมอบใบคู่มือจดทะเบียนรถตัวจริง ให้บริษัทฯ เพื่อเป็นประกัน โดยลูกค้าจะได้กรรมสิทธิ์ในรถเมื่อชำระหนี้ครบแล้ว (Sale and Lease Back)

สินเชื่อรถบรรทุก

ในปี 2554 บริษัทฯ เริ่มให้สินเชื่อเช่าซื้อรถบรรทุกมือสองและให้สินเชื่อที่มีทะเบียนรถบรรทุกมือสองเป็นประกัน สำหรับผู้ใช้รถบรรทุกที่ต้องการหาเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานหรือเพื่อขยายกิจการ ซึ่งกลายมาเป็นสินเชื่อเช่าซื้อหลักของบริษัทฯ

แม้ในปัจจุบัน บริษัทฯ ไม่ได้ประกอบธุรกิจให้สินเชื่อเช่าซื้อรถบรรทุกใหม่เช่นเดียวกันกับผู้ประกอบกิจการรายอื่น แต่บริษัทฯ เชื่อว่า บริษัทฯ มีขนาดพอร์ตสินเชื่อเช่าซื้อรถบรรทุกมือสอง เป็นลำดับต้นๆ โดยลูกค้าส่วนใหญ่ในธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อรถบรรทุกมือสองของบริษัทฯ จะเป็นผู้ประกอบกิจการ รวมไปถึงผู้ประกอบกิจการให้เช่ารถบรรทุก

ด้วยจุดเด่นด้านจำนวนสาขาที่มีมากกว่า 1,628 สาขาทั่วประเทศ ทำให้บริษัทฯ สามารถเข้าไปให้บริการลูกค้าถึงที่โดยไม่เก็บค่าบริการล่วงหน้าก่อนได้รับการอนุมัติ โดยให้วงเงินสูงสุดถึง 20 ล้านบาท

บัตรกดเงินสดหมุนเวียน

บริษัทฯ เปิดตัวผลิตภัณฑ์บัตรกดเงินสดหมุนเวียน (บัตรติดล้อ) ในปี 2562 เนื่องจากบริษัทฯ เห็นว่าลูกค้าสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าที่ใช้ทะเบียนรถจักรยานยนต์และรถยนต์เป็นประกัน จะยื่นขอสินเชื่อใหม่ในระหว่างหรือก่อนที่การกู้ยืมครั้งแรกของลูกค้าเหล่านั้นจะสิ้นสุด โดยบัตรกดเงินสดหมุนเวียนนี้จะช่วยให้ลูกค้าเดิมในกลุ่มสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกันของบริษัทฯ มีช่องทางรับเงินกู้เพิ่มเติมจากการรับเงินสดที่สาขาหรือเงินโอนเข้าบัญชีธนาคารของลูกค้า โดยลูกค้าจะได้รับวงเงินสินเชื่อสูงสุดตามมูลค่าทรัพย์สินเพื่อการรับชำระหนี้ ซึ่งลูกค้าสามารถเข้าถึงวงเงินดังกล่าวได้โดยตรงในทุกๆ วัน ตลอด 24 ชั่วโมงผ่านทางตู้ ATM ของธนาคารพาณิชย์คู่ค้าทั่วประเทศ กว่า 50,000 ตู้ และบริษัทฯ ได้ออกบัตรกดเงินสดหมุนเวียนแก่ลูกค้าของบริษัทฯ กว่า 500,000 ใบ (ข้อมูลอ้างอิง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565)

บัตรกดเงินสดหมุนเวียนนี้เป็นสินเชื่อที่มีเงื่อนไขหมุนเวียนวงเงินจากยอดที่มีการชำระมาแล้ว โดยจะคิดดอกเบี้ยจากวงเงินที่ลูกค้าได้เบิกถอนออกมาทุกวัน โดยคิดดอกเบี้ยตามอัตราที่กำหนดอยู่ในสัญญาของลูกค้าแต่ละราย และมีกำหนดเวลาในการชำระคืนเป็นรายเดือน ซึ่งลูกค้าสามารถดูรายละเอียดเกี่ยวกับดอกเบี้ยและระยะเวลาการชำระคืนได้จากสัญญาที่เกี่ยวข้อง โดยจำนวนเงินขั้นต่ำที่สามารถเบิกถอนได้ในแต่ละครั้งเท่ากับ 500 บาท ซึ่งจะแปลงเป็นจำนวนเงินกู้ยืมโดยอัตโนมัติ และจำนวนเงินสูงสุดที่สามารถเบิกถอนได้ในแต่ละครั้งจะไม่เกินวงเงินสินเชื่อที่เหลืออยู่ ทั้งนี้ เมื่อลูกค้ากดเงินจากบัตรกดเงินสดหมุนเวียน สินเชื่อที่เพิ่มขึ้นจะเป็นการต่องวดการชำระเงินต่อไป นอกจากนี้ บัตรกดเงินสดหมุนเวียนจะช่วยลดต้นทุนและการใช้ทรัพยากรของบริษัทฯ ในการตรวจสอบเครดิตและดำเนินการอนุมัติกู้ยืม สำหรับลูกค้านั้น บัตรกดเงินสดจะช่วยลดขั้นตอนในการยื่นเอกสารขอสินเชื่อใหม่ ซึ่งเป็นขั้นตอนที่ลูกค้าต้องหยุดงาน เพื่อมาดำเนินการที่สาขา ซึ่งอาจทำให้ลูกค้าผู้ประกอบกิจการขนาดเล็กสูญเสียรายได้ ดังนั้นหากลูกค้าสามารถเบิกสินเชื่อได้ตลอด 24 ชั่วโมง แม้จะเป็นนอกเวลาทำการของสาขา ลูกค้าก็สามารถเข้าถึงเงินทุนในยามที่ต้องการได้ด้วยระบบที่ยืดหยุ่นมากขึ้น ในปัจจุบัน บริษัทฯ จะให้สินเชื่อบัตรกดเงินสดหมุนเวียนแก่ลูกค้าสินเชื่อรถจักรยานยนต์ทุกราย รวมถึงลูกค้าสินเชื่อรถยนต์และรถกระบะอีกด้วย

2.2 นายหน้าประกันวินาศภัยและประกันชีวิต

บริษัทฯ มีธุรกิจให้บริการนายหน้าประกันภัยผ่านแพลตฟอร์มอินชัวร์เทคที่ทันสมัย โดยมีการปรับใช้เทคโนโลยีและข้อมูลเพื่อให้บริการลูกค้าผ่านหลายช่องทาง (Omni-Channel) ซึ่งทำให้ลูกค้าสามารถเปรียบเทียบและเลือกซื้อกรมธรรม์ประกันภัยรถยนต์ ประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล ประกันชีวิตคุ้มครองวงเงินสินเชื่อ และประกันสุขภาพจากบริษัทพันธมิตรประกันชั้นนำทั่วประเทศได้อย่างสะดวกสบาย โดยบริษัทฯ มีทั้งใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยและประกันชีวิตที่ออกให้โดยคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย ทำให้บริษัทฯ สามารถเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยรถยนต์และประกันภัยอื่นได้ ซึ่งรวมถึงประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล ประกันคุ้มครองวงเงินสินเชื่อ และประกันสุขภาพ (เช่น ประกันภัยโรคมะเร็ง)

บริษัทฯ มุ่งเน้นการพัฒนาธุรกิจนายหน้าประกันภัยที่ใช้เทคโนโลยีเป็นพื้นฐานที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว ในฐานะนายหน้าประกันภัย บริษัทฯ จะได้รับค่าตอบแทนจากการขายและส่งต่อลูกค้าจากบริษัทคู่ค้าประกันภัย ทั้งนี้ บริษัทฯ เริ่มธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย โดยการแนะนำผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัยให้แก่ลูกค้าสินเชื่อของบริษัทฯ และต่อมาบริษัทฯ ได้พัฒนาช่องทางการหาลูกค้าที่หลากหลายทั้งทางออนไลน์และออฟไลน์ ซึ่งประกอบด้วย เครือข่ายสาขา แพลตฟอร์มดิจิทัล โฆษณาโทรทัศน์ และคู่ค้าที่ทำการตลาดให้บริษัทฯ ที่ได้ลงทุนในแบรนด์และเครือข่ายสาขามาเป็นเวลากว่า 10 ปี ส่งผลให้ธุรกิจนายหน้าประกันภัยสามารถเติบโตได้เป็นอย่างดี เบี้ยประกันภัยในส่วนที่ต่ออายุกรมธรรม์ยังคงมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นและเป็นรายได้ในกลุ่มธุรกิจที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยไม่มีต้นทุนในการหาลูกค้าเพิ่มเติม ทั้งหมดนี้แสดงให้เห็นถึงความแข็งแกร่งและความยั่งยืนของธุรกิจนายหน้าประกันภัยของบริษัทฯ นอกจากนี้สัดส่วนของเบี้ยประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจจากช่องทางอื่นๆ นอกเหนือจากเครือข่ายสาขา เช่น ช่องทางแพลตฟอร์มดิจิทัลและคู่ค้า เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 27 เป็น ร้อยละ 35 ของเบี้ยประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจทั้งหมดที่บริษัทฯ (ไม่รวมลูกค้าต่ออายุกรมธรรม์รถยนต์) ในปี 2565 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าธุรกิจนายหน้าประกันของบริษัทฯ ยังคงเติบโตและเข้าถึงลูกค้าใหม่ผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายที่บริษัทฯ พัฒนาขึ้นได้อย่างต่อเนื่อง

บริษัทฯ ยังคงเดินหน้าลงทุนในธุรกิจนายหน้าประกันภัยของบริษัทฯ เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้แก่แบรนด์เงินติดล้อ และมุ่งมั่นที่จะเพิ่มความแข็งแกร่งของฐานลูกค้าผ่านช่องทางออนไลน์ โดยบริหารจัดการค่าใช้จ่ายให้เกิดประโยชน์สูงสุด พัฒนาแพลตฟอร์มและเทคโนโลยีของบริษัทฯ เพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลประวัติการเรียกร้องสินไหมภายใต้กรมธรรม์ที่บริษัทฯ จัดจำหน่าย โดยทีมวิเคราะห์ข้อมูลสามารถนำข้อมูลชุดดังกล่าวมาวิเคราะห์และประเมินความเสี่ยงและความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นตามประเภทรถ อายุการใช้งาน แบรนด์รถยนต์ และข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับลูกค้าที่แตกต่างกัน

ทั้งนี้ บริษัทฯ เชื่อว่าความสามารถในการจัดจำหน่ายผ่านทางระบบดิจิทัล (Digital Distribution) และความสามารถในการวิเคราะห์ข้อมูล (Data Analytics Capabilities) ของบริษัทฯ จะทำให้บริษัทฯ สามารถให้บริการลูกค้าได้ดียิ่งขึ้นในอนาคต โดยใช้ระบบการประมวลผลเพื่อกำหนดราคาและความคุ้มครองที่เหมาะสมกับลูกค้ามากขึ้น และเป็นการลดความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นแก่บริษัทประกันภัยคู่ค้าของบริษัท และยังเพิ่มโอกาสในการนำเสนอผลิตภัณฑ์ทางการเงินอื่น (Cross-Selling) การให้บริการในลักษณะดังกล่าวเป็นหัวใจสำคัญในการประกอบธุรกิจนายหน้าประกันภัย โดยบริษัทฯ เชื่อว่าบริษัทฯ คู่ค้าประกันภัย จะได้รับประโยชน์จากการวิเคราะห์ข้อมูล (Data Analytics) ของบริษัทฯ ได้ในอนาคต ในขณะเดียวกันสำหรับลูกค้าบริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะเป็นที่ปรึกษาที่สามารถเข้าถึงและไว้วางใจได้ในการตัดสินใจซื้อหรือต่อประกันภัย เพื่อให้ลูกค้าได้รับผลประโยชน์สูงสุด และเพื่อให้บริษัทฯ มีรายได้อย่างต่อเนื่อง ถึงแม้ว่าบริษัทฯ ไม่ได้เป็นผู้รับภาระความเสี่ยงในการพิจารณารับประกันภัย (Underwriting Risk) แต่ด้วยข้อมูลของการขายประกันภัยและการเรียกค่าสินไหมทดแทนที่บริษัทฯ รวบรวมไว้จะเป็นประโยชน์ต่อการพิจารณาการรับประกันภัยและการบริหารจัดการความเสี่ยงได้ในอนาคต

แพลตฟอร์มอินชัวร์เทคที่บริษัทฯ พัฒนาขึ้นมานั้นสามารถสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน และเป็นปัจจัยสำคัญในการขับเคลื่อนการเติบโตของธุรกิจนายหน้าประกันภัยของบริษัทฯ ในยุคดิจิทัล โดยแพลตฟอร์มดังกล่าวสามารถใช้เพื่อเปรียบเทียบและกำหนดราคา ยืนยันการซื้อกรมธรรม์ประกันภัยและติดตามการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทน การจ่ายค่าเบี้ยประกันภัย ทั้งแบบเต็มจำนวนและผ่อนชำระ และการต่ออายุ ซึ่งมีส่วนช่วยในการให้บริการลูกค้าและเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการทำงานของทั้งเครือข่ายสาขา แอปพลิเคชันมือถือ เจ้าหน้าที่ขายประกันภัยทางโทรศัพท์ และเครือข่ายนายหน้าประกันภัยของบริษัทฯ นอกจากนี้ แพลตฟอร์มดังกล่าวมีการเชื่อมต่อกับบริษัทคู่ค้าประกันภัยเพื่อรับส่งข้อมูล และมีคุณสมบัติเด่นในการเสนอราคา รวมถึงให้ความคุ้มครองกับลูกค้าได้ทันที ซึ่งสามารถเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุนในการบริหารงานของธุรกิจได้เป็นอย่างดี

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีบริการต่ออายุกรมธรรม์โดยตรง (Straight-Through) กับลูกค้าประกันภัยของบริษัทฯ ผ่านแอปพลิเคชันเงินติดล้อ ซึ่งช่วยให้ลูกค้าสะดวกและเพิ่มประสิทธิภาพ ความสามารถในการเสนอขายประกันภัยให้แก่ลูกค้าของบริษัทฯ ได้อย่างมีนัยสำคัญ บริษัทฯ เชื่อว่าแพลตฟอร์มเทคโนโลยีที่สร้างจะทำให้สามารถเพิ่มผลิตภัณฑ์และบริการที่หลากหลายและเหมาะสมกับลูกค้าในอนาคต ลดงานเอกสาร ลดอุปสรรคในการเชื่อมต่อระบบของคู่ค้าบริษัทประกันภัยและการเข้าถึงผลิตภัณฑ์ของลูกค้า รวมถึงการเพิ่มยอดขาย (Business Volume) และเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจแก่คู่ค้าบริษัทประกันภัยของบริษัทฯ

ในปี 2560 บริษัทฯ ได้เริ่มเสนอทางเลือกให้ลูกค้าที่ซื้อประกันภัยรถยนต์ โดยนำเสนอแผนการผ่อนชำระเบี้ยประกันภัยรถยนต์ด้วยเงินสดโดยไม่มีดอกเบี้ยนานสูงสุด 6 งวด และขยายเป็น 10 งวดในปี 2564 เพื่อลดภาระทางการเงินของลูกค้า ในขณะที่ผู้ให้บริการรายอื่นในธุรกิจเดียวกันจะเสนอแผนการผ่อนชำระบนบัตรเครดิตให้เฉพาะกลุ่มลูกค้าที่มีบัตรเครดิตภายใต้เงื่อนไขที่กำหนดไว้เท่านั้น การให้ทางเลือกในการแบ่งชำระเบี้ยด้วยเงินสดเช่นนี้ทำให้บริษัทฯ มีความได้เปรียบอย่างมากในการเข้าถึงลูกค้าที่ไม่มีเงินก้อนเพื่อซื้อประกันภัยรถยนต์ ทำให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์ประกันภัยของบริษัทฯ ได้มากขึ้น และสามารถบริหารจัดการเงินหมุนเวียนของตนได้ดีขึ้น บริษัทฯ เชื่อว่าการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลในกระบวนการนำเสนอและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันภัยช่วยให้บริษัทฯ มีแนวโน้มการเติบโตที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว เนื่องจากวิธีการขายประกันภัยแบบดั้งเดิมนั้น ส่วนใหญ่จะเป็นการขายผ่านทางร้านค้าหรือนายหน้าขายประกันภัยรายย่อยที่กระจายอยู่ทั่วประเทศ ทำให้บ่อยครั้งลูกค้าไม่สามารถเข้าถึงทางเลือกและข้อมูลความคุ้มครองได้อย่างครบถ้วน อีกทั้งการเก็บข้อมูลลูกค้าจะอยู่ในรูปแบบเอกสาร ตรวจสอบค่าเบี้ยประกันจากเอกสาร หรือสอบถามจากผู้รับประกันภัยผ่านการพูดคุยทางโทรศัพท์ นอกจากนี้ นายหน้าขายประกันภัยเหล่านี้จะต้องวางเงินประกันจำนวนมากไว้กับบริษัทประกันภัย เพื่อที่จะได้สิทธิ์เป็นนายหน้าของบริษัทประกันภัยนั้นๆ ทำให้จำนวนผู้รับประกันภัยที่นายหน้าประกันรายหนึ่งๆ จะสามารถรับเป็นนายหน้าให้ได้นั้นถูกจำกัด ดังนั้นแพลตฟอร์มการจัดจำหน่ายประกันภัยของบริษัทฯ จะช่วยให้ลูกค้ามีทางเลือกมากขึ้น และเข้าถึงผลิตภัณฑ์ประกันภัยได้ง่ายขึ้น รวมถึงทำให้การทำธุรกรรมของลูกค้าเป็นไปด้วยความสะดวกสบาย

นอกเหนือไปจากลูกค้าโดยตรง บริษัทฯ ยังได้สร้างธุรกิจแพลตฟอร์มภายใต้ชื่อ “อารีเกเตอร์” (Areegator) ซึ่งเปิดตัวในช่วงเดือนมีนาคม 2563 โดยเป็นแพลตฟอร์มขายประกันภัยออนไลน์ ซึ่งนำเสนอทางเลือกหรือวิธีการที่ช่วยในการแก้ปัญหาการทำงานแบบดั้งเดิมแก่กลุ่มนายหน้าประกันภัยบุคคลธรรมดารายย่อย ซึ่งเป็นการเปิดโอกาสให้สามารถใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีประกันภัย (InsurTech) ของบริษัทฯ เพื่อเพิ่มโอกาสเติบโตให้กับธุรกิจนายหน้าประกันภัยของตนเองโดยใช้เงินลงทุนที่น้อยลง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 อารีเกเตอร์มีนายหน้าประกันภัยบุคคลธรรมดาบนแพลตฟอร์มทั้งหมดกว่า 5,000 คน และบริษัทฯ คาดหวังว่าแพลตฟอร์มอารีเกเตอร์จะเป็นอีกหนึ่งช่องทางที่สร้างรายได้ให้กับบริษัทฯ ได้อย่างยั่งยืนในระยะยาว



การตลาดและการแข่งขัน

1. การตลาด การขาย และช่องทางการจัดจำหน่าย

1.1 การตลาดผ่านช่องทางดิจิทัล

หลายปีที่ผ่านมานอกจากการลงทุนเพื่อขยายโครงข่ายสาขาอย่างมีนัยสำคัญแล้ว บริษัทฯ ยังได้ทุ่มเทเวลาและทรัพยากรจำนวนมากเพื่อให้แบรนด์เป็นที่รู้จักผ่านช่องทางดิจิทัลเพิ่มมากขึ้น โดยมีการสื่อสารกับลูกค้าผ่าน 4 ช่องทางหลัก คือ เว็บไซต์ของบริษัทฯ, เฟซบุ๊ก (Facebook), Tidlor Connect บนแอปพลิเคชันไลน์ และแอปพลิเคชันเงินติดล้อ ทั้งนี้ บริษัทฯ เน้นทำการตลาดแบบดิจิทัลสำหรับผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัย เนื่องจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมีช่วงอายุเฉลี่ยที่น้อยลง มีความคุ้นเคยและมีแนวโน้มที่จะใช้เทคโนโลยีผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้น โดยในปี 2565 มีจำนวนผู้เยี่ยมชมเว็บไซต์ของบริษัทฯ มากกว่า 10.5 ล้านคน (ข้อมูลจาก Google Analytics 360 และ Google Search Console) ซึ่งเพิ่มขึ้นร้อยละ 6 เมื่อเทียบกับปี 2564 ส่งผลให้รายรับของสินเชื่อที่เกิดจากช่องทางดิจิทัลเพิ่มขึ้นถึง 1,388 ล้านบาท โดยประมาณ ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 59 เมื่อเทียบกับปี 2564 (ข้อมูลจาก Company Database วันที่ 1 มกราคม ถึง 31 ธันวาคม 2565)

บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นในการนำเอาระบบดิจิทัลมาประยุกต์ เพื่อช่วยเสริมความเข้มแข็งของแบรนด์ภายในประเทศไทย ทั้งนี้ จากข้อมูลของ Google Analytics และ SEMRush SEO tool ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ชื่อของบริษัทฯ ติดอันดับคำค้นหามากที่สุดใน Google ภายใต้หมวดหมู่ผู้ให้บริการสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน โดยบริษัทฯ เชื่อว่า การให้ความสำคัญด้านเทคโนโลยีจะเป็นการสร้างความแตกต่างให้กับบริษัทฯ จากผู้ให้บริการรายอื่นๆ ในธุรกิจเดียวกัน ที่ผ่านมาบางบริษัทมีการทุ่มลงทุนไปกับการเปิดสาขามากกว่าพันสาขาในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ซึ่งในทางกลับกันบริษัทฯ มีความเชื่อมั่นว่าความแข็งแกร่งของแพลตฟอร์มดิจิทัล (Digital Platform) ที่บริษัทฯ ลงทุนและมุ่งมั่นพัฒนามาตลอดระยะเวลาหลายปี จะสามารถนำบริษัทไปสู่การเป็นผู้นำตลาดของผู้ให้บริการสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกันในประเทศไทย และในขณะเดียวกันทำให้บริษัทฯ มีความได้เปรียบจากแนวโน้มของตลาดที่กำลังปรับตัวหลังการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ที่ทำให้การมีส่วนร่วมกับลูกค้าผ่านช่องทางออนไลน์จะกลายเป็นเรื่องที่มีความสำคัญอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

บริษัทฯ ใช้เฟซบุ๊กเป็นช่องทางสื่อสารออนไลน์หลักในการติดต่อกับลูกค้าและหาลูกค้าใหม่สำหรับผลิตภัณฑ์สินเชื่อและประกันภัยของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีการพัฒนาโปรแกรมถามตอบอัตโนมัติ (Chatbot) บนเฟซบุ๊ก ซึ่งลูกค้าสามารถใช้ติดต่อกับบริษัทฯ ได้โดยตรงผ่านทางโปรแกรมข้อความของเฟซบุ๊ก (Facebook Messenger) เพื่อสอบถามเกี่ยวกับบัญชีของลูกค้า ขอข้อมูลเกี่ยวกับตัวเลือกผลิตภัณฑ์สินเชื่อ ติดต่อสาขาหรือพนักงานขายทางโทรศัพท์ โดยการสมัครสินเชื่อและประกันภัย (Lead) ผ่านช่องทางแช็ตบอตเพิ่มมากขึ้นร้อยละ 67 เมื่อเทียบกับปี 2564 และลูกค้าพึงพอใจกับบริการแช็ตบอตถึงร้อยละ 97.5 (ข้อมูลจาก Chatbot Satisfaction Report และ Company Database ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2565 ถึง 31 ธันวาคม 2565)

เพื่อให้ลูกค้าเข้าถึงบริการของบริษัทฯ ได้ง่ายขึ้น บริษัทฯ ได้ออก “แอปพลิเคชัน เงินติดล้อ” ซึ่งมีความสามารถในการใช้งานที่หลากหลายเพื่อการให้บริการแก่ลูกค้า อาทิ ช่องทางการชำระหนี้ การค้นหาสาขา การสั่งซื้อประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับออนไลน์ การตรวจสอบสถานะกรมธรรม์ การตรวจสอบยอดสินเชื่อที่เบิกถอนได้ และการขออนุมัติเพิ่มวงเงินสินเชื่อ นอกจากนี้ลูกค้ายังสามารถเปิดใช้งาน จัดการ และตรวจสอบยอดคงเหลือในบัตรกดเงินสดหมุนเวียน (บัตรติดล้อ) ได้อย่างง่ายดายผ่านแอปพลิเคชันเงินติดล้อ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังสามารถแจ้งการเพิ่มวงเงินสินเชื่ออัตโนมัติเพื่อให้ลูกค้าคลิกเพื่อยืนยันและตกลงเงื่อนไขโดยไม่ต้องเสียเวลาโทรไปที่คอลเซ็นเตอร์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 แอปพลิเคชันเงินติดล้อมียอดดาวน์โหลด 1.8 ล้านครั้ง ผู้ลงทะเบียนใช้งานแล้วโดยประมาณ 1.1 ล้านราย สะท้อนถึงคุณภาพที่บริษัทฯ ตั้งใจมอบให้กับลูกค้า อีกทั้งในปี 2565 ยอดการรับชำระเงินผ่านช่องทางออนไลน์เติบโตขึ้นร้อยละ 47 เมื่อเทียบกับปี 2564 และมียอดการทำธุรกรรมสูงสุดต่อเดือนที่ 550,000 รายการ

1.2 การวิเคราะห์ข้อมูล (Data Analytics)

ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ใช้การวิเคราะห์เชิงภูมิศาสตร์ เพื่อวิเคราะห์ประสิทธิภาพของทำเล วางกลยุทธ์การเปิดสาขา โดยพิจารณาจากความหนาแน่นของชุมชน จำนวนประชากร จุดสนใจ ความน่าสนใจของพื้นที่ (Point of Interest) และตำแหน่งที่อยู่ของผู้ให้บริการรายอื่นในธุรกิจเดียวกัน ทั้งนี้ บริษัทฯ เชื่อว่าการวิเคราะห์ข้อมูลสำหรับการขยายสาขาเป็นการเพิ่มประสิทธิผลของสาขาอย่างมีนัยสำคัญ และสร้างความแตกต่างให้บริษัทฯ จากผู้ให้บริการรายอื่นในอุตสาหกรรม

บริษัทฯ ได้มีการเก็บข้อมูลจากหลากหลายช่องทาง เช่น ข้อมูลจากระบบภายในบริษัทฯ ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ แหล่งข้อมูลสาธารณะ และช่องทางอื่นๆ โดยจัดเก็บในหลายรูปแบบ ตั้งแต่ข้อมูลการสำรวจโดยพนักงาน ฐานข้อมูลจากเฟซบุ๊ก ไลน์ (LINE) และแอปพลิเคชันเงินติดล้อ รวมถึงมีการเก็บข้อมูลจากบริษัทฯ คู่ค้าประกันภัยในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการขอรับค่าสินไหมและประวัติการซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้า ซึ่งบริษัทฯ สามารถใช้ประโยชน์เพื่อพัฒนาทั้งธุรกิจสินเชื่อและธุรกิจนายหน้าประกันของบริษัทฯ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ใช้เครื่องมือการแสดงผลอย่าง Dashboard เพื่อติดตามผลการดำเนินงานของพนักงานสาขา ผ่านตัวชี้วัดต่างๆ เช่น การเพิ่มขึ้นของสินเชื่อ อัตราส่วนของหนี้ค้างชำระ ค่าตอบแทนในการขาย ความสามารถในการขาย การต่ออายุประกันภัย คุณภาพของพอร์ตสินเชื่อ และประสิทธิภาพในการดำเนินงาน เป็นต้น โดยผู้จัดการสาขา ผู้จัดการพื้นที่ และผู้จัดการภาคของบริษัทฯ สามารถเข้าถึงและใช้ข้อมูลเหล่านี้ในการบริหารและประกอบการตัดสินใจทิศทางการดำเนินงานของสาขา

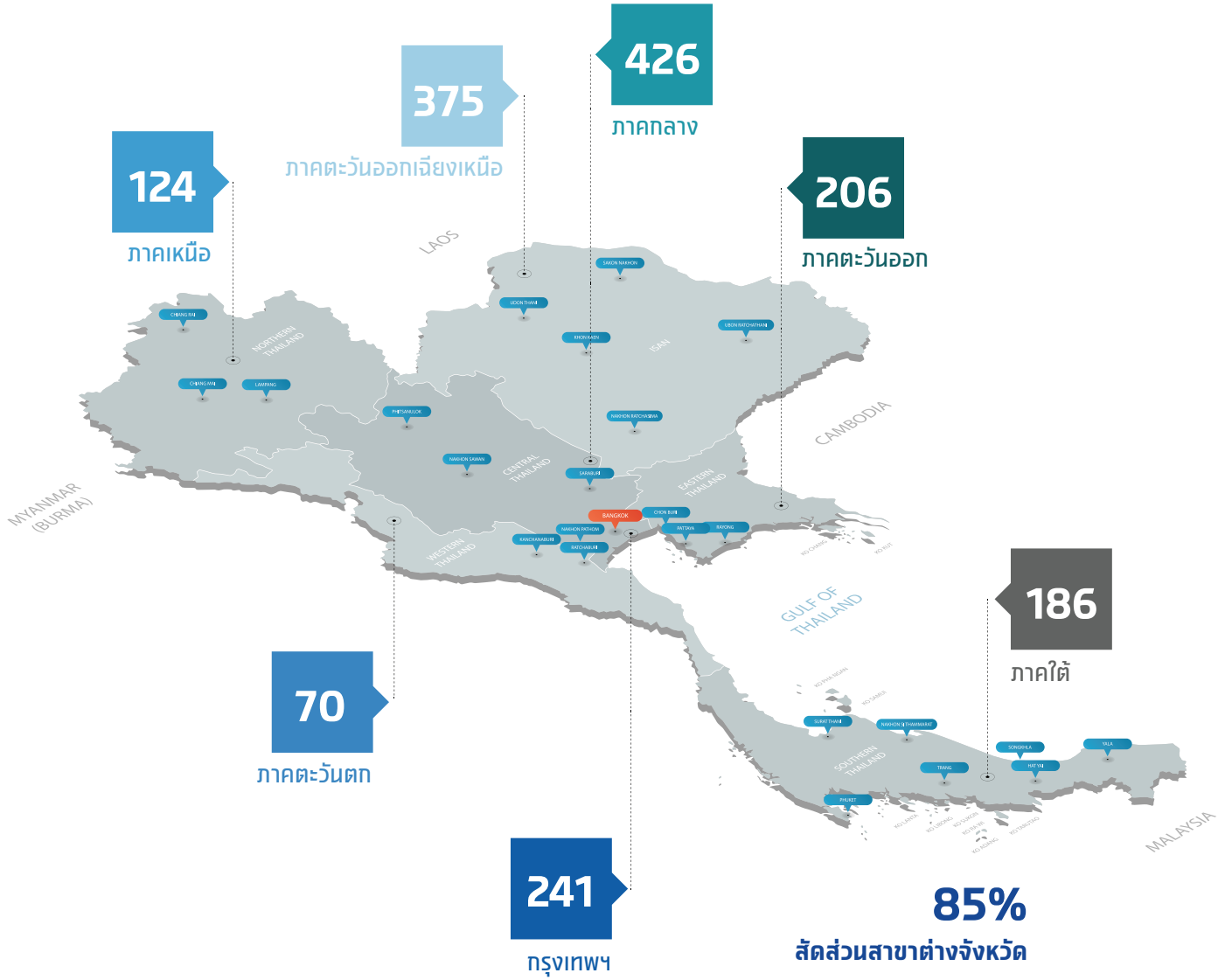
บริษัทฯ สามารถใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลที่รวบรวมได้ เช่น เวลาที่เหมาะสมในการโทรติดตามลูกค้า ซึ่งกำหนดโดยการวิเคราะห์ของระบบ เพื่อเพิ่มโอกาสในการติดต่อกับลูกค้าที่ผิดนัดชำระหนี้ และการใช้ข้อมูลแบบเวลาจริง (Real Time) ระหว่างสาขาและตัวแทนภาคสนาม เพื่อให้มั่นใจว่าข้อมูลลูกค้าปัจจุบันจะได้รับการดำเนินการอย่างมีประสิทธิภาพในการติดตามและตรวจสอบที่อยู่ของลูกค้า อีกทั้งบริษัทฯ สามารถวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อคาดการณ์ลูกค้าที่มีแนวโน้มจะผิดนัดชำระหนี้เพิ่มประสิทธิภาพการติดตามทวงถามหนี้ และตรวจสอบการทุจริต ทั้งนี้ตั้งแต่การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 บริษัทฯ ได้ลงทุนเพิ่มเติมสำหรับการเรียนรู้พฤติกรรมของลูกค้าในช่วงดังกล่าว เพื่อยกระดับขีดความสามารถในการเฝ้าติดตามพอร์ตสินเชื่ออย่างมีประสิทธิภาพต่อไป

1.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

การมีช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลายช่วยเสริมความแข็งแกร่งให้กับการตลาดของบริษัทฯ ซึ่งประกอบไปด้วย การมีสาขาที่ครอบคลุม แพลตฟอร์มดิจิทัล (Digital Platform) พนักงานขายทางโทรศัพท์ การมีเครือข่ายตัวแทนส่งต่อลูกค้า และรวมถึงตัวแทนจำหน่ายรถบรรทุกมือสอง และการส่งต่อลูกค้าจากธนาคารกรุงศรีอยุธยา ด้วยการลงทุนทางการตลาดและการสร้างแบรนด์เงินติดล้อตลอด 10 ปีที่ผ่านมา เป็นผลให้บริษัทฯ บรรลุเป้าหมายในการสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จักอย่างทั่วถึง คิดเป็นร้อยละ 100 ของตลาดภายในประเทศ (อ้างอิงจากรายงานจัดทำโดยบริษัท Ipsos ในเดือนธันวาคม 2565) นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังคงมีความมุ่งมั่นที่จะเติบโตในภาพรวมและด้านเทคโนโลยีอย่างต่อเนื่องพร้อมทั้งส่งเสริมนวัตกรรมและการใช้แพลตฟอร์มดิจิทัลต่างๆ เพื่อยังคงรักษาความเป็นผู้นำด้านธุรกิจสินเชื่อและนวัตกรรมในขณะที่ผู้ให้บริการในตลาดหลายรายมีการปรับตัวรูปแบบการให้บริการให้เป็นดิจิทัลมากขึ้นภายหลังจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19

สาขา

เครือข่ายสาขาเป็นช่องทางหลักในการประกอบธุรกิจการให้บริการสินเชื่อและธุรกิจนายหน้าประกันภัย โดยบริษัทฯ มีสาขาเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีสาขาในประเทศไทยทั้งหมดจำนวน 1,628 สาขา ตามลำดับ ครอบคลุม 74 จังหวัดทั่วประเทศไทย ตามแผนที่แสดงจำนวนที่ตั้งของสาขาของบริษัทฯ ทั่วประเทศไทย



เวลาทำการปกติของสาขาจะเปิดให้บริการตั้งแต่ 8.30 น. ถึง 16.30 น. แต่บางสาขาอาจเปิดให้บริการนานกว่านั้น เพื่อให้มั่นใจว่าการบริการของบริษัทฯ สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ครบถ้วนและครอบคลุมในทุกพื้นที่ สาขาของบริษัทฯ ได้รับการออกแบบมาให้มีบรรยากาศที่น่าเชื่อถือและเป็นกันเองแก่ลูกค้า อีกทั้งยังมีบริการอินเทอร์เน็ต ไวไฟ (Wi-Fi) ที่ไม่เสียค่าใช้จ่ายสำหรับลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการที่สาขา โดยบริษัทฯ มุ่งเน้นการฝึกอบรมพนักงานประจำสาขาเรื่องการให้บริการลูกค้า เพื่อให้มั่นใจว่าลูกค้าจะได้รับประสบการณ์การบริการที่ดี โดยจะวิเคราะห์และเลือกทำเลที่มีศักยภาพในการให้บริการลูกค้าในพื้นที่นั้นๆ คัดเลือกพนักงานใหม่ รวมทั้งติดตั้งอุปกรณ์และวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่จำเป็นเพื่อให้ระบบการประมวลผลและการบริการลูกค้าของทุกสาขาอยู่ในมาตรฐานเดียวกันและเป็นไปตามมาตรฐานของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ คัดเลือกและฝึกอบรมพนักงานสาขา พร้อมมองหาการต่อยอดและพัฒนาเส้นทางการทำงานของพนักงาน และหากเป็นไปได้บริษัทฯ พร้อมจะสนับสนุนเจ้าหน้าที่บริหารงานขายที่มีความสามารถจากสาขาที่ใกล้เคียงกัน เพื่อให้กลายมาเป็นผู้จัดการในสาขาที่เปิดใหม่

ทั้งนี้ ในการวิเคราะห์เพื่อเลือกทำเลที่มีศักยภาพดังกล่าว บริษัทฯ ใช้ฐานข้อมูลทางภูมิศาสตร์ที่พัฒนาขึ้นเอง ซึ่งรวบรวมข้อมูลกว่า 2.1 ล้านรายการ ประกอบกับระบบการให้คะแนนสำหรับการวิเคราะห์และประเมินโอกาสในการขยายสาขาของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะจัดอันดับคะแนน Geographic Information System (“GIS”) สำหรับทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมเพื่อเปิดสาขาใหม่จากข้อมูลต่างๆ เช่น ทำเลที่ตั้งของสาขาของบริษัทฯ และผู้ให้บริการรายอื่นในธุรกิจเดียวกัน จำนวนประชากรในระดับท้องถิ่น และที่อยู่ของลูกค้า

ตัวแทน

นอกเหนือไปจากเครือข่ายสาขาของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ ได้ร่วมมือกับตัวแทนกว่า 6,831 ราย ทั่วประเทศไทย เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์สินเชื่อให้แก่กลุ่มเป้าหมาย ตัวแทนของบริษัทฯ ประกอบด้วยธุรกิจท้องถิ่น เช่น ร้านตรวจสภาพรถ นายหน้าประกันภัยประจำท้องถิ่น และร้านล้างรถ เป็นต้น จากนั้นสาขาจะดำเนินการในขั้นตอนการสมัครและจ่ายเงินสินเชื่อให้ลูกค้าต่อไป ในกรณีที่สินเชื่อได้รับการอนุมัติ ตัวแทนจะได้รับค่าตอบแทนการขาย

บริษัทฯ บริหารเครือข่ายตัวแทนและสนับสนุนขั้นตอนการขายแก่ตัวแทน เช่น คู่มือการขายผลิตภัณฑ์ (Sales Kit) เครื่องมือการทำตลาดและการติดต่อสื่อสาร รวมถึงจัดให้มีหน่วยงานบริการช่วยเหลือตัวแทน (Agent Helpdesk) เพื่อการตอบคำถามของตัวแทน นอกจากนี้ยังมีการให้บริการฝึกอบรมและจัดสัมมนาเพิ่มพิเศษเป็นครั้งคราว เพื่อเพิ่มศักยภาพการขายและการตลาดของตัวแทน

พนักงานขายทางโทรศัพท์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ ได้ทำการตลาดผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทฯ ผ่านพนักงานขายทางโทรศัพท์กว่า 510 คน เพื่อการนำเสนอผลิตภัณฑ์สินเชื่อ รวมถึงการจำหน่ายและส่งต่อผลิตภัณฑ์ประกันภัยทางโทรศัพท์ พนักงานจะทำการนำเสนอผลิตภัณฑ์สินเชื่อต่อกลุ่มลูกค้าใหม่ทั้งจากข้อมูลของบริษัทฯ (เช่น ลูกค้าที่ซื้อประกันวินาศภัยกับบริษัทฯ) และข้อมูลที่ได้รับจากภายนอกบริษัทฯ จากการตลาดผ่านช่องทางดิจิทัล โครงการความร่วมมือกับพันธมิตร เช่น ผู้ประกอบการแพลตฟอร์มทางการเงินที่มีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย (Financial Supermarket) และผู้ประกอบธุรกิจโทรคมนาคม รวมถึงจะรับผิดชอบการนำเสนอผลิตภัณฑ์สินเชื่อแก่ลูกค้าปัจจุบันที่มีประวัติการชำระหนี้ดี โดยนำเสนอสินเชื่อใหม่หรือเพิ่มวงเงิน (Top-Up) และนำเสนอผลิตภัณฑ์สินเชื่อ บัตรกดเงินสดหมุนเวียน (บัตรติดล้อ) ซึ่งหากลูกค้าสนใจผลิตภัณฑ์ พนักงานจะส่งรายละเอียดลูกค้าไปยังสาขาที่ลูกค้าสะดวกเข้าทำรายการ และส่งต่อการดูแลให้แก่สาขา เพื่อดูแลกระบวนการสมัครขอสินเชื่อ การขออนุมัติและการรับเงินสินเชื่อต่อไป

สำหรับผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัยของบริษัทฯ พนักงานขายทางโทรศัพท์จะติดต่อลูกค้าที่แสดงความสนใจจากช่องทางภายในและภายนอก ที่ได้มาจากกิจกรรมการตลาดแบบดิจิทัล รวมทั้งติดต่อลูกค้าปัจจุบันเพื่อการต่ออายุกรมธรรม์ที่มีอยู่

ตัวแทนจำหน่ายรถบรรทุกมือสอง

บริษัทฯ ได้ใช้ประโยชน์จากเครือข่ายตัวแทนจำหน่ายรถบรรทุกมือสองเพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์สินเชื่อของบริษัทฯ โดยการโปรโมทโฆษณาแบรนด์ของบริษัทฯ ในร้านค้าของตัวแทนจำหน่าย เมื่อมีลูกค้าที่สนใจรับบริการสินเชื่อเพื่อการซื้อรถบรรทุกมือสอง ตัวแทนจำหน่ายจะนำเสนอผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ และส่งต่อลูกค้าให้แก่สาขาในแต่ละท้องถิ่น เพื่อให้พนักงานประจำสาขาดูแลตามกระบวนการสมัครขอสินเชื่อและการจ่ายเงินสินเชื่อ หากลูกค้าที่ผ่านการแนะนำโดยตัวแทนจำหน่ายรถบรรทุกมือสองได้รับการอนุมัติสินเชื่อ ตัวแทนจำหน่ายจะได้รับค่าตอบแทนการขาย

บริษัทฯ มีทีมงานที่มีประสบการณ์เฉพาะด้านที่ทุ่มเทเพื่อดูแลกระบวนการประเมินราคารถบรรทุกมือสองเป็นหลักประกัน รวมไปถึงการบริหารกระบวนการวิเคราะห์สินเชื่อ และเครือข่ายตัวแทนรถบรรทุกมือสอง

ธนาคารกรุงศรีอยุธยา

นอกเหนือไปจากการทำการตลาดและการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทฯ เองแล้ว บริษัทฯ ยังได้ลูกค้าใหม่ผ่านการส่งต่อลูกค้าจากธนาคารกรุงศรีอยุธยา ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ มีสาขา 588 แห่งทั่วประเทศ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ธนาคารกรุงศรีอยุธยาเป็นส่วนหนึ่งของเครือข่ายการจัดจำหน่ายของบริษัทฯ เนื่องจากธนาคารกรุงศรีอยุธยาช่วยแนะนำและส่งต่อลูกค้ามาให้แก่สาขาของบริษัทฯ ที่ใกล้เคียง โดยในปี 2565 บริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญาให้สินเชื่อใหม่กับลูกค้าที่สนใจผ่านการส่งต่อลูกค้าจากธนาคารกรุงศรีอยุธยาคิดเป็นร้อยละ 5-7 ของสัญญาให้สินเชื่อใหม่ทั้งหมดของบริษัทฯ

2. ภาพรวมอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาพรวมของธุรกิจผู้ให้บริการสินเชื่อมีการแข่งขันในตลาดสูง เนื่องจากมีผู้ประกอบธุรกิจลักษณะเดียวกันอยู่หลายราย เช่นเดียวกันกับธุรกิจนายหน้าประกันภัย ที่บริษัทฯ ต้องแข่งขันกับผู้ประกอบธุรกิจนายหน้าประกันภัยจำนวนมากทั้งระดับเล็กและระดับใหญ่ เนื่องจากตลาดธุรกิจนายหน้าประกันภัยของประเทศไทยมีลักษณะกระจายตัวสูง

2.1 ภาพรวมอุตสาหกรรม

ภาพรวมเศรษฐกิจไทย

ประเทศไทยมีขนาดเศรษฐกิจใหญ่ที่สุดเป็นอันดับสองของภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยมีความมั่งคั่งทางเศรษฐกิจสูงกว่าหลายประเทศในกลุ่มอาเซียน ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศที่แท้จริงต่อหัว (Real GDP Per Capita) อยู่ที่ประมาณ 6,500 เหรียญสหรัฐ ซึ่งสูงกว่าประเทศเพื่อนบ้าน ได้แก่ เวียดนาม ฟิลิปปินส์ และอินโดนีเซีย อย่างไรก็ตาม รายได้ของประชากรกระจุกตัวอยู่ที่กลุ่มผู้มีรายได้สูง โดยครัวเรือนประมาณร้อยละ 89 มีรายได้ต่ำกว่า 50,000 บาทต่อเดือน

จากข้อมูลของสำนักงานสถิติแห่งชาติ ในปี 2564 แรงงานนอกระบบมีประมาณร้อยละ 52 ของจำนวนผู้มีงานทำทั้งหมด โดยแรงงานนอกระบบดังกล่าวมักได้รับค่าจ้างต่ำกว่าแรงงานในระบบ มีรายได้ไม่สม่ำเสมอ และไม่ได้รับความคุ้มครองหรือไม่มีหลักประกันทางสังคม จึงมักประสบปัญหาในการขอสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ ทำให้ต้องหันไปพึ่งพาสินเชื่อจากช่องทางอื่น

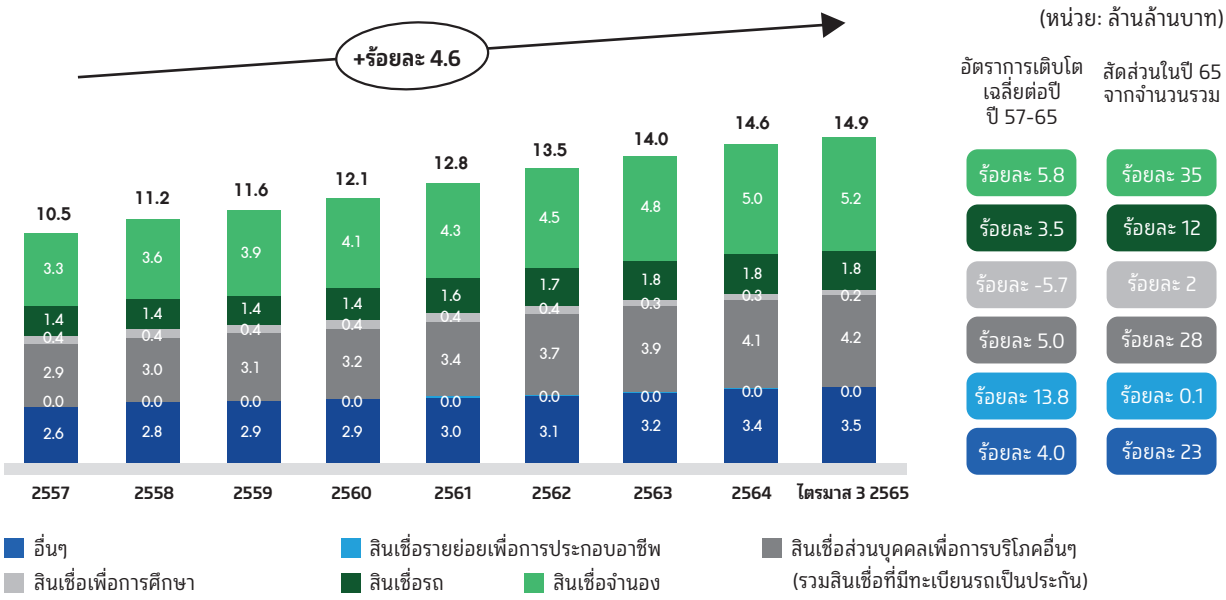
จากฐานข้อมูล World Bank Findex ในปี 2560 ประชากรร้อยละ 18 ของประชากรทั้งหมดราว 69.6 ล้านคนในประเทศไทยเป็นกลุ่มบุคคล Unbanked โดยประชากรร้อยละ 61 มีบัญชีธนาคาร แต่ไม่ได้รับสินเชื่อจากสถาบันการเงินหรือไม่มีบัตรเครดิต ประชากรกลุ่มใหญ่นี้แสดงถึงโอกาสที่สำคัญของผู้ให้บริการด้านการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์

1) สินเชื่อผู้บริโภค

ภาพรวมของตลาด

ตลาดสินเชื่อผู้บริโภคในประเทศไทยประกอบด้วยผลิตภัณฑ์หลัก 7 กลุ่ม ได้แก่ สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย สินเชื่อรถ สินเชื่อเพื่อการศึกษา สินเชื่อส่วนบุคคลเพื่อการบริโภคอื่นๆ (รวมถึงสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน ซึ่งเป็นสินเชื่อส่วนบุคคลประเภทหนึ่ง) สินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพ[1] สินเชื่อรายย่อยระดับจังหวัด และสินเชื่ออื่นๆ ทั้งนี้ จากข้อมูลของธนาคารแห่งประเทศไทย ยอดสินเชื่อคงค้างรวม (ยกเว้นสินเชื่อรายย่อยระดับจังหวัด) มีอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีที่ร้อยละ 4.6 ตั้งแต่ปี 2557 ถึงปี 2565 และมีจำนวนประมาณ 14.9 ล้านล้านบาท ในเดือนกันยายน ปี 2565

แผนภูมิ 1: ยอดคงค้างของสินเชื่อผู้บริโภคประเทศไทยแบ่งตามชนิดผลิตภัณฑ์ (ไม่รวมสินเชื่อรายย่อยระดับจังหวัด)



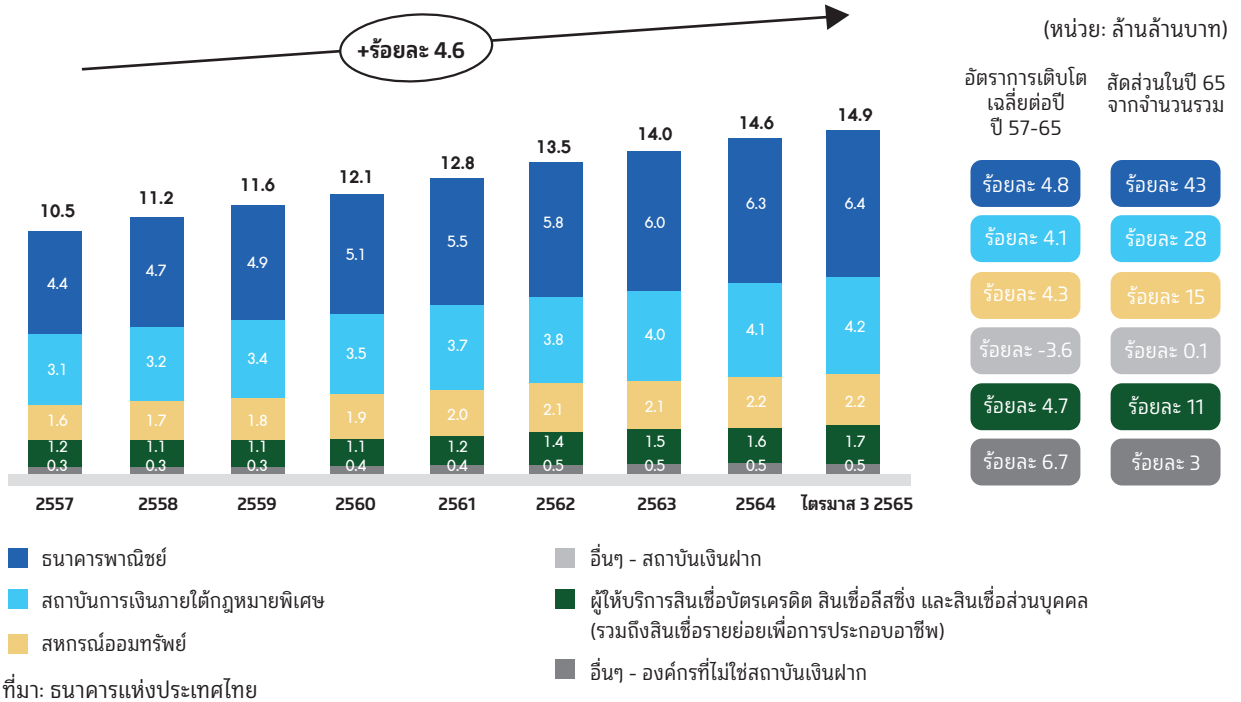
ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย

จากข้อมูลของธนาคารแห่งประเทศไทย สินเชื่อส่วนบุคคลเพื่อการบริโภคอื่นๆ ซึ่งรวมถึงสินเชื่อส่วนบุคคลและสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 28 ของตลาดสินเชื่อผู้บริโภค และมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีที่ร้อยละ 5.0 ตั้งแต่ปี 2557 ถึงปี 2565 ซึ่งสอดคล้องโดยส่วนใหญ่กับตลาดสินเชื่อผู้บริโภคโดยรวม การเติบโตดังกล่าวโดยหลักเป็นผลจากการขยายตัวของสินเชื่อบัตรเครดิตและสินเชื่อส่วนบุคคล โปรดพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมในแผนภูมิ 1

ตลาดสินเชื่อผู้บริโภคมีผู้ให้บริการหลักคือธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินภายใต้กฎหมายพิเศษ โดยมียอดสินเชื่อคงค้างรวมกันเท่ากับร้อยละ 71 ของยอดสินเชื่อคงค้างทั้งหมดในตลาดสินเชื่อผู้บริโภคในปี 2565 ผู้ให้บริการอันดับรองลงมาได้แก่ สหกรณ์ออมทรัพย์ โดยมียอดสินเชื่อคงค้างเท่ากับร้อยละ 15 ส่วนผู้ให้บริการสินเชื่อบัตรเครดิต สินเชื่อลีสซิ่ง และสินเชื่อส่วนบุคคลมียอดสินเชื่อคงค้างเท่ากับร้อยละ 11 โปรดพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมในแผนภูมิ 2

[1] เนื่องจากสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพเปิดตัวในปี 2558 ค่าอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีจึงคำนวณจากข้อมูลในปี 2558 - 2564

แผนภูมิ 2: ยอดคงค้างของสินเชื่อผู้บริโภคในประเทศไทยแบ่งตามประเภทสถาบันการเงิน (ไม่รวมสินเชื่อรายย่อยระดับจังหวัด)



ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย

บทวิเคราะห์ของโอลิเวอร์ ไวแมน ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญทางด้านการวิจัยทางการตลาดของบริษัทฯ ได้ประมาณการว่ายอดสินเชื่อคงค้างรวมของตลาดสินเชื่อนอกระบบในประเทศไทย (เช่น ผู้ปล่อยกู้นอกระบบที่คิดดอกเบี้ยสูง การกู้ยืมในครอบครัวและจากคนรู้จัก เป็นต้น) มีจำนวนกว่า 1 ล้านล้านบาท โดยคิดจากข้อมูลที่อยู่ทางประชากรศาสตร์และระดับหนี้เฉลี่ยของครัวเรือน โดยมีการอ้างอิงเปรียบเทียบกับแหล่งข้อมูลอื่นที่มีการประมาณการขนาดตลาดสินเชื่อนอกระบบ กลุ่มเป้าหมายของผู้ให้บริการสินเชื่อนอกระบบส่วนใหญ่เป็นผู้มีรายได้น้อยหรือเป็นผู้ที่ไม่มีหลักฐานแสดงรายได้ ซึ่งไม่สามารถเข้าถึงบริการสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ได้ อย่างไรก็ตาม รัฐบาลได้ริเริ่มโครงการต่างๆ เพื่อแก้ไขปัญหาหนี้นอกระบบ (เช่น สินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพ สินเชื่อรายย่อยระดับจังหวัด และโครงการช่วยเหลือหนี้นอกระบบ) ซึ่งมีแนวโน้มในทางสนับสนุนผู้ให้บริการสินเชื่อผู้บริโภคในระบบที่มีความสามารถในการให้บริการสินเชื่อแก่ผู้บริโภคกลุ่มนี้ได้

2) สินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน

ภาพรวมของตลาด

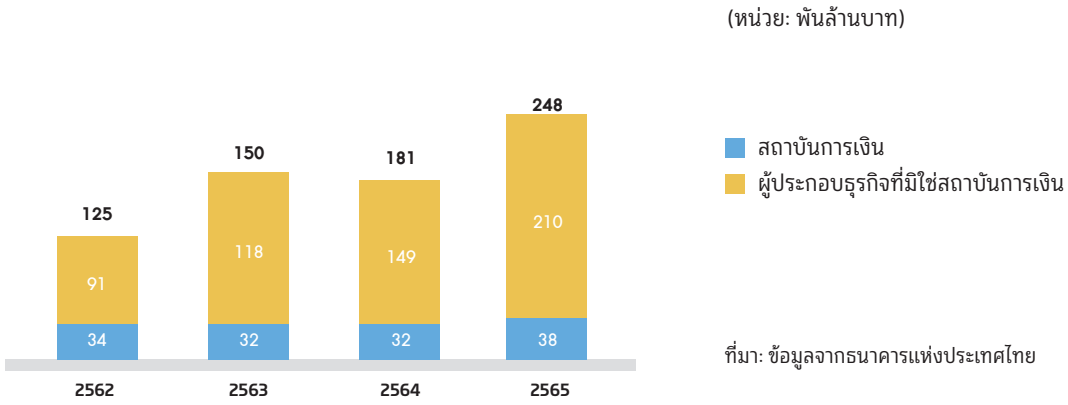
สินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน มีประกันเป็นใบคู่มือจดทะเบียนรถที่ผู้ขอสินเชื่อเป็นเจ้าของและชำระราคาครบถ้วนแล้ว สินเชื่อประเภทนี้สามารถนำไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์ทั่วไป โดยเจ้าของรถยังสามารถใช้รถได้ในระหว่างอายุสินเชื่อ และผู้ให้สินเชื่อเป็นผู้เก็บใบคู่มือจดทะเบียนรถไว้

ผลิตภัณฑ์	รายละเอียด
สินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน	• ผู้รับสินเชื่อนำใบคู่มือจดทะเบียนรถมาใช้เป็นประกันการชำระหนี้ • อัตราส่วนการให้วงเงินสินเชื่อเทียบกับมูลค่าทรัพย์สิน (Loan-to-Value) ต่ำ • ผู้ให้บริการที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์จะเน้นให้ผลิตภัณฑ์สินเชื่อนี้ • ไม่มีภาษีมูลค่าเพิ่ม ร้อยละ 7 (อาจเป็นสิ่งจูงใจให้ลูกค้าขอรับสินเชื่อนี้)

จากข้อมูลธนาคารแห่งประเทศไทยแสดงมูลค่าสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับประเภทสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน มีขนาด 2.48 แสนล้านบาท ณ เดือนธันวาคม 2565 ซึ่งเพิ่มขึ้นด้วยอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีที่ร้อยละ 25-30 จากประมาณ 1.25 แสนล้านบาท ในปี 2562 โดยการเติบโตหลักมาจากผู้ประกอบการกลุ่มที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์ โปรดพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมในแผนภูมิ 3

ทั้งนี้ ตลาดสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกันมีการเติบโตที่สูงกว่าตลาดสินเชื่อผู้บริโภคโดยรวมที่เติบโตเฉลี่ยต่ำกว่าร้อยละ 5 ต่อปี อย่างมีนัยสำคัญในช่วงหลายปีที่ผ่านมา เนื่องจากเป็นตลาดที่ค่อนข้างใหม่ที่เติบโตอย่างต่อเนื่องจากการให้บริการกลุ่มบุคคล Unbanked และยังได้ลูกค้ามาจากตลาดสินเชื่อนอกระบบอีกด้วย

แผนภูมิ 3: ยอดคงค้างของสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับประเภทสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน



สภาวะการแข่งขัน

จากข้อมูลขนาดตลาดของธนาคารแห่งประเทศไทย ร่วมกับข้อมูลภายในของบริษัทฯ แสดงให้เห็นว่าบริษัทฯ มีส่วนแบ่งทางการตลาดสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับประเภทสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกันประมาณร้อยละ 29 ณ เดือนธันวาคม 2565 ในขณะที่ผู้ให้บริการรายใหญ่ที่สุดสามอันดับแรกของตลาด ได้แก่ เมืองไทยแคปปิตอล เงินติดล้อ และศรีสวัสดิ์ คาดการณ์ว่ามีส่วนแบ่งตลาดรวมกันเกือบร้อยละ 70 เมื่อพิจารณาจากของยอดสินเชื่อคงค้าง โดยส่วนแบ่งตลาดอีกกว่าร้อยละ 30 เป็นของผู้ให้บริการรายย่อยอื่นๆ จำนวนมากรวมกัน โดยมูลค่าสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกันของผู้ให้บริการสามอันดับแรกมีการเติบโตสูงกว่าผู้ให้บริการรายอื่นในตลาดเดียวกันมากในช่วงเวลาหลายปีที่ผ่านมา โดยมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 25-30 เปรียบเทียบกับประมาณร้อยละ 10 ของผู้ให้บริการรายอื่นในตลาด ในอดีตที่ผ่านมาผู้ให้บริการรายใหญ่ที่สุดสามอันดับแรกเน้นการเติบโตของสินเชื่อในตลาดสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกันด้วยการขยายจำนวนสาขาและขยายธุรกิจสู่ธุรกิจเกี่ยวเนื่องโดยใช้ลูกค้าเดิมที่มีอยู่และเครือข่ายสาขา โดยในปีที่ผ่านมาผู้เล่นรายใหญ่บางรายเปลี่ยนจุดสนใจไปยังผลิตภัณฑ์สินเชื่ออื่นมากขึ้น เช่น สินเชื่อเช่าซื้อ และสินเชื่อที่ไม่มีหลักประกัน ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความเสี่ยงเพิ่มมากขึ้น อย่างไรก็ตาม ทางบริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นในผลิตภัณฑ์สินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน และบัตรกดเงินสดหมุนเวียน (บัตรติดล้อ) ถือเป็นปัจจัยสำคัญหนึ่งที่สนับสนุนการเติบโตของพอร์ตสินเชื่อโดยรวมของบริษัทฯ

อุปสรรคการเข้าตลาด

สถาบันการเงินอื่นหรือผู้ประกอบธุรกิจด้านอื่นอาจต้องการเข้าสู่ตลาดสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน เนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีอัตรากำไรค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับธุรกิจอื่น โดยผู้ที่มีศักยภาพในการเข้าสู่ตลาดสามารถแบ่งเป็นสองกลุ่มหลัก ได้แก่ (1) สถาบันการเงินขนาดใหญ่ (กล่าวคือ ธนาคารพาณิชย์ และผู้ให้บริการบัตรเครดิต) และ (2) ผู้ให้สินเชื่อขนาดเล็กในพื้นที่ อย่างไรก็ตาม โอลิเวอร์ ไวแมน เชื่อว่ามีปัจจัยหลัก 4 ประการที่ถือเป็นอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาด กล่าวคือ

- **การกำกับดูแลและการปฏิบัติตามหลักเกณฑ์** ผู้ให้บริการต้องมีความรู้เชิงปฏิบัติ (Know-How) เพียงพอในการปฏิบัติตามข้อกำหนดด้านการดำเนินงานที่ซับซ้อนมากขึ้น เช่น การให้บริการแก่ลูกค้าอย่างเป็นธรรม (Market Conduct) และการดำรงเงินทุน รวมถึงการควบคุมอัตราดอกเบี้ย ซึ่งเป็นหลักเกณฑ์ที่กำหนดขึ้นสำหรับการกำกับดูแลธุรกิจสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน ซึ่งนับว่าเป็นอุปสรรคหลักในการเข้าสู่ตลาดของผู้ให้บริการรายเล็ก

- **การมีต้นทุนต่ำในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน** เพื่อสามารถแข่งขันได้กับผู้ให้บริการรายใหญ่สามอันดับแรกของตลาดซึ่งสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ดีกว่า นับว่าเป็นอุปสรรคหลักในการเข้าสู่ตลาดของผู้ให้บริการรายเล็ก
- **เครือข่ายสาขาในท้องถิ่นเพื่อเข้าถึงลูกค้า** ซึ่งนับเป็นอุปสรรคหลักของธนาคารพาณิชย์ส่วนใหญ่ เนื่องจากสาขาส่วนใหญ่ของธนาคารจะอยู่ในเขตเมือง และธนาคารพาณิชย์มักจะเปิดสาขาขนาดใหญ่ที่ให้บริการเต็มรูปแบบสำหรับฐานลูกค้าปัจจุบัน ในขณะที่ผู้ให้บริการสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกันจะเปิดสาขาที่ขนาดเล็กกว่าและเน้นให้บริการผลิตภัณฑ์เฉพาะกลุ่มมากกว่า ทั้งนี้ ธนาคารพาณิชย์อาจจะต้องใช้รูปแบบการดำเนินงานสาขาที่แตกต่างออกไปในการให้บริการตลาดสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน
- **ความเชี่ยวชาญการดำเนินงานเฉพาะด้าน** ซึ่งรวมถึงการประเมินลูกค้าที่ไม่มีข้อมูลเครดิตที่เดินเข้ามาขอสินเชื่อที่สาขา การประเมินราคายานพาหนะ และการทวงถามหนี้นอกสถานที่ อุปสรรคดังกล่าวทั้งหมดถือเป็นปัจจัยที่กีดกันการเข้าสู่ตลาดสำหรับผู้ให้บริการรายใหม่ที่จะประสบความสำเร็จในการเข้าสู่ตลาดนี้

ความท้าทายและอุปสรรค

จากข้อมูลสภาวะของตลาดในปัจจุบัน โอลิเวอร์ ไวแมน เชื่อว่าตลาดสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกันมีความท้าทายและอุปสรรคหลัก 4 ประการ ได้แก่

- **แนวโน้มการลดอัตราดอกเบี้ยสูงสุดที่เรียกเก็บได้ และค่าธรรมเนียมต่างๆ รวมทั้งการเพิ่มความเข้มงวดในกฎเกณฑ์ด้านการให้บริการแก่ลูกค้าอย่างเป็นธรรม (Market Conduct)** (ดังจะเห็นจากกรณีที่เกิดขึ้นกับธุรกิจบัตรเครดิต) เนื่องจากธนาคารแห่งประเทศไทยมีนโยบายในการควบคุมและบรรเทาปัญหาหนี้ครัวเรือนสูงและปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ในตลาดสินเชื่อผู้บริโภค จึงอาจมีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยสูงสุดและกฎเกณฑ์ในการให้บริการ ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน
- **ผลิตภัณฑ์สินเชื่อที่แข่งขันในตลาด** เช่น สินเชื่อดิจิทัล สินเชื่อรายย่อยระดับจังหวัด และสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพที่มีการเติบโตและส่งผลกระทบต่ออุปสงค์ของตลาดสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน
- **ผู้ที่เข้าตลาดรายใหม่ที่เป็นสถาบันการเงินขนาดใหญ่** เช่น ธนาคารออมสิน, บัตรกรุงไทย, ธนาคารไทยพาณิชย์ รวมถึงการลงทุนของธนาคารพาณิชย์ในผู้ให้บริการสินเชื่อขนาดเล็ก ซึ่งประกาศตัวในการเข้าสู่ตลาดสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน ซึ่งอาจทำให้การแข่งขันในตลาดสูงยิ่งขึ้นในระยะยาว
- **สถานการณ์ที่ไม่แน่นอนจากปัจจัยมหภาค อัตราเงินเฟ้อที่สูงขึ้น และอัตราดอกเบี้ยขาขึ้น** ซึ่งอาจส่งผลต่อการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ มีโอกาสที่จะทำให้เกิดการผิดสัญญาสินเชื่อของผู้บริโภค รวมถึงมีผลกระทบต่อต้นทุนการดำเนินงานที่สูงขึ้นของผู้ให้บริการสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกันทั้งหมด

การแบ่งส่วนตลาด

สินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกันอาจแบ่งได้กว้างๆ เป็นสามกลุ่มตามประเภทของทะเบียนรถที่ใช้เป็นประกันสินเชื่อ ได้แก่ รถจักรยานยนต์ รถยนต์ และรถบรรทุก (ยานยนต์ 4 ล้อ รวมถึงรถปิกอัพ) และรถประเภทอื่น (เช่น เครื่องจักรทางการเกษตร)

ปัจจัยหลักในการเติบโตของตลาด

การเติบโตในอดีตของตลาดสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกันสะท้อนความสำเร็จในการขยายธุรกิจสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกันของผู้ให้บริการรายใหญ่สามอันดับแรกว่ามีส่วนเกี่ยวข้องอย่างยิ่งกับกลยุทธ์ในการขยายสาขาเพิ่มเติม โดยอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีของจำนวนสาขาทั้งหมดของผู้ให้บริการรายใหญ่ทั้งสามรายอยู่ที่ประมาณร้อยละ 25 ตั้งแต่ปี 2558 ถึงเดือนกันยายนปี 2565

นอกจากนี้ภาวะด้านอุปสงค์และอุปทานของตลาดอาจส่งผลกระทบต่อขนาดของตลาดสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน ทั้งนี้เมื่อพิจารณาจากข้อมูลในอดีตของความเกี่ยวข้องระหว่างการเติบโตของสาขาใหม่กับการเติบโตของมูลค่าทางบัญชีของสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกันของผู้ให้บริการรายใหญ่ทั้งสามราย รายงานของโอลิเวอร์ ไวแมน คาดการณ์ว่าการมีอยู่ของอุปทานในตลาดจะเป็นปัจจัยหลักที่กำหนดการเติบโตของตลาดในอนาคต

ภาวะด้านอุปสงค์ของตลาดสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน

อุปสงค์สินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกันยังมีโอกาสขยายตัวได้อีกมากจากอุปสงค์รวมของตลาด

- การกู้ยืมเงินนอกระบบคาดการณ์ว่ามีมูลค่าประมาณกว่า 1 ล้านล้านบาท แสดงถึงอุปสงค์จำนวนมากของผู้บริโภคที่เป็นกลุ่มบุคคล Unbanked กล่าวคือ เป็นประมาณ 4 เท่าของขนาดตลาดสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกันในปัจจุบัน
- การเปลี่ยนจากสินเชื่อไม่มีหลักประกันเป็นสินเชื่อมีหลักประกัน (ทะเบียนรถ) เนื่องจากมาตรการควบคุมสินเชื่อบัตรเครดิตและนโยบายการควบคุมหนี้ครัวเรือนของธนาคารแห่งประเทศไทย และการระมัดระวังมากขึ้นในการอนุมัติสินเชื่อไม่มีหลักประกันของผู้ให้สินเชื่อ
- การเพิ่มขึ้นของความต้องการใช้เงินเพื่อการดำเนินกิจการและธุรกิจ เป็นผลจากเศรษฐกิจที่กลับมาฟื้นตัวภายหลังสถานการณ์โควิด-19 คลี่คลายและนโยบายการเปิดประเทศ รวมถึงเพื่อการจับจ่ายใช้สอยสินค้าอุปโภคบริโภคในช่วงภาวะอัตราเงินเฟ้อที่สูงขึ้น
- โอกาสการเข้าถึงตลาดสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกันยังมีอยู่เนื่องจากอุปสงค์ทางทฤษฎีสูงสุดของตลาดถูกจำกัดด้วยจำนวนรถที่มีอยู่ โดยประมาณว่าตลาดมีมูลค่าราว 1.5 ถึง 1.9 ล้านล้านบาท

ปัจจัยขับเคลื่อนอุปทานของตลาดสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน

อุปทานคาดว่าจะมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องด้านอุปทานของตลาด

- การเติบโตของสาขาใหม่มีอัตราค่อนข้างคงที่ในช่วงที่ผ่านมา (1,000-1,550 แห่งต่อปีสำหรับผู้ให้บริการรายใหญ่สามอันดับแรกนับตั้งแต่ปี 2558 ยกเว้นปี 2562 มีการเพิ่มสาขาใหม่ราว 2,200 แห่ง)
- โอกาสการเพิ่มขึ้นของประสิทธิภาพการดำเนินงานของสาขา เนื่องจากการเปลี่ยนสู่การใช้ระบบบริการดิจิทัล เช่น การใช้ช่องทางโซเชียลมีเดียเพิ่มเติม ช่องทางตัวแทนมีการขยายการเข้าถึงลูกค้า และการหาลูกค้ารายใหม่ ช่วยชดเชยกับการลดลงของประสิทธิภาพการดำเนินงานของสาขาใหม่
- ข้อกำหนดใหม่ด้านใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับและการคงเพดานดอกเบี้ย (ที่ร้อยละ 24) อาจทำให้ผู้ให้บริการต้องขยายช่องทางการให้บริการทั้งออนไลน์ และออฟไลน์อย่างต่อเนื่อง และคงความระมัดระวังในการคัดเลือกลูกค้าสินเชื่อ

ที่มา: ข้อมูลของแต่ละบริษัทฯ เว็บไซต์ของหน่วยงานกำกับดูแล และรายงานต่างๆ และบทวิเคราะห์ของโอลิเวอร์ ไวแมน

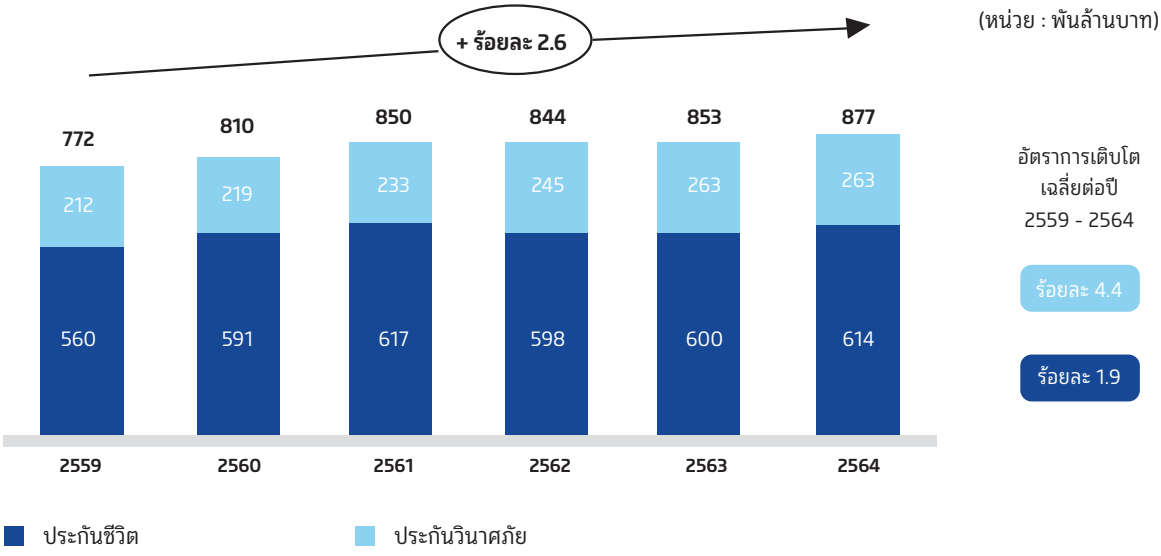
ผลกระทบหลังสถานการณ์โควิด-19 คลี่คลาย

เศรษฐกิจไทยเริ่มฟื้นตัวต่อเนื่องตั้งแต่ช่วงปลายปี 2564 โดยเฉพาะภาคการท่องเที่ยว จากสถานการณ์โควิด-19 ที่เริ่มคลี่คลายและนโยบายการเปิดประเทศ อย่างไรก็ตาม การฟื้นตัวในปี 2565 ยังคงมีความท้าทายและเศรษฐกิจไทยยังไม่ฟื้นตัวกลับไปสู่ระดับเดิมก่อนการเกิดโรคโควิด-19 โดยพอร์ตสินเชื่อของลูกค้าธนาคารพาณิชย์หลายแห่ง รวมทั้งผู้ให้บริการสินเชื่อยังส่งสัญญาณการลดลงของคุณภาพสินทรัพย์ และธนาคารแห่งประเทศไทยยังคงเพดานอัตราดอกเบี้ยสินเชื่อผู้บริโภคที่มีการประกาศใช้ในเดือนมิถุนายน 2563 เพื่อช่วยเหลือลูกหนี้จากผลกระทบเชิงลบทางภาวะเศรษฐกิจ

3) การตลาดและการแข่งขัน ธุรกิจประกันภัย

จากข้อมูลของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (“คปภ.”) ตลาดธุรกิจประกันภัยของประเทศไทย ซึ่งประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตและผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัย มีมูลค่าเบี้ยประกันภัยรับรวมราว 8.77 แสนล้านบาท ในปี 2564 โดยประกันวินาศภัยคิดเป็นร้อยละ 30 ของตลาด มีเบี้ยประกันภัยรับรวมราว 2.63 แสนล้านบาท ในปี 2563 และมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีที่ร้อยละ 4.4 ตั้งแต่ปี 2560 โปรดพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมในแผนภูมิด้านล่าง

มูลค่าตลาดประกันภัยในประเทศไทยโดยพิจารณาจากเบี้ยประกันภัยรับรวม

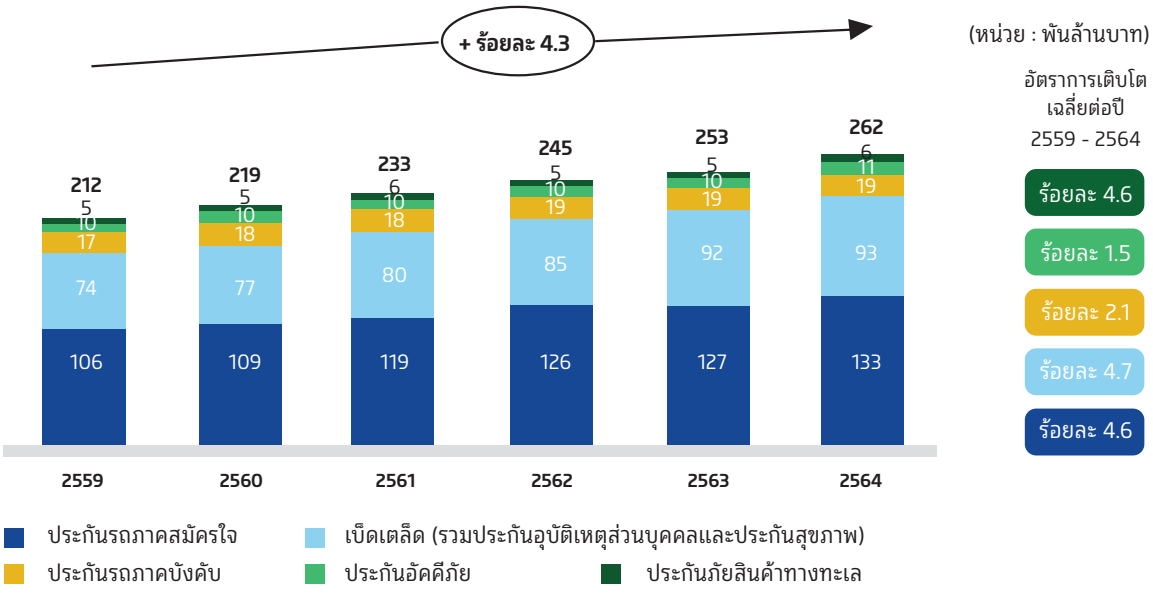


ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย

ประกันวินาศภัย

ธุรกิจประกันวินาศภัยแบ่งออกเป็น 4 กลุ่มผลิตภัณฑ์หลัก ได้แก่ ประกันอัคคีภัย ประกันภัยทางทะเลและขนส่ง ประกันรถ (ประกอบด้วยประกันภาคบังคับและสมัครใจ) และประกันภัยอื่นๆ (ซึ่งรวมถึงประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล และประกันสุขภาพ) จากข้อมูลของ คปภ. เบี้ยประกันภัยในส่วนของประกันวินาศภัยประมาณร้อยละ 56 มาจากประกันภัยรถ ทั้งนี้ ตลาดประกันวินาศภัยมีผู้ให้บริการราว 54 ราย โดยรายใหญ่ที่สุด 10 อันดับแรกมีส่วนแบ่งตลาดรวมกันร้อยละ 65 ของทั้งหมด

ตลาดประกันวินาศภัยในประเทศไทยแบ่งตามกลุ่มผลิตภัณฑ์โดยพิจารณาจากเบี้ยประกันภัยรับรวม



ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย

กฎระเบียบที่ปรับปรุงแล้วส่วนใหญ่สร้างขึ้นเพื่อคุ้มครองสิทธิของผู้บริโภค และกำหนดบทลงโทษที่รุนแรงขึ้นสำหรับการไม่ปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ด้านการขาย รวมทั้งมีข้อกำหนดด้านคุณสมบัติที่เข้มงวดมากขึ้นสำหรับนายหน้าและตัวแทนประกันภัย โดยรัฐบาลมีนโยบายสนับสนุนประชาชนด้านการประกันภัยผ่านมาตรการสนับสนุนทางด้านการเงิน การเปลี่ยนแปลงกรมธรรม์ประกันภัย และเพิ่มการรับรู้ในด้านการทำประกันภัย

จากข้อมูลของ คปภ. ธุรกิจประกันวินาศภัยมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 4.3 ต่อปีนับตั้งแต่ปี 2559 ถึง 2564 โดยพิจารณาจากเบี้ยประกันภัยรับรวม และมีอัตราการเข้าถึงการประกันภัย (สัดส่วนของเบี้ยประกันวินาศภัยรับต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศตามราคาปัจจุบัน (Nominal GDP)) ร้อยละ 1.62 ในปี 2564 เติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.2 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2560 ทั้งนี้ คาดว่าผลกระทบจากวิกฤตทางเศรษฐกิจจากสถานการณ์การระบาดของโควิด-19 จึงทำให้อัตราการเข้าถึงประกันภัยเติบโตช้ากว่าอัตราการเติบโตในช่วงปี 2559 ถึง 2564 โดยคาดการณ์ว่าจะเติบโตราวร้อยละ 3-4 ต่อปีในอนาคต โปรดพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมในแผนภูมิการคาดการณ์ตลาดประกันวินาศภัย

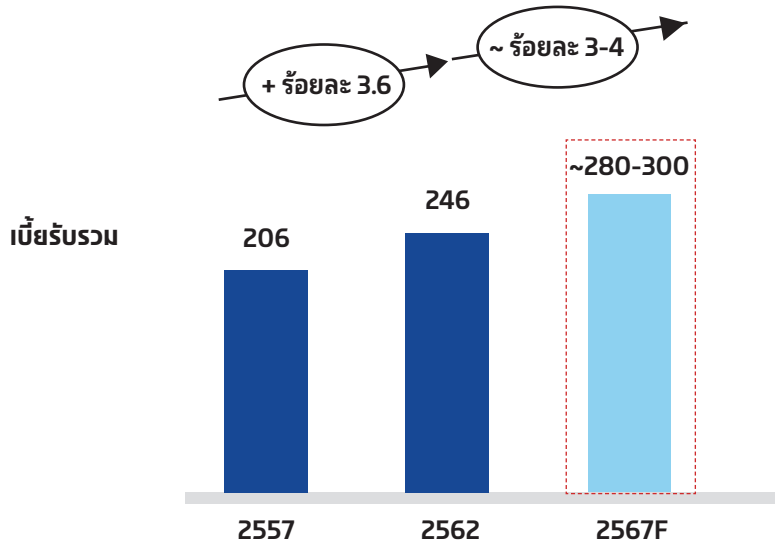
การคาดการณ์ตลาดประกันวินาศภัย

การคาดการณ์ปัจจัยผลักดันธุรกิจประกันวินาศภัย

ปัจจัยผลักดัน	ข้อมูลในอดีต (2557 - 2562)	คาดการณ์ (2562 - 2567F)
ปัจจัยเศรษฐกิจมหภาค (ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศตามราคาปัจจุบัน (Nominal GDP))	อัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปี ร้อยละ 5.0	อัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีประมาณ ร้อยละ 3.0
อัตราเข้าถึง (เบี้ยประกันวินาศภัยรับรวมต่อสัดส่วนร้อยละของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศตามราคาปัจจุบัน (Nominal GDP))	ประมาณ ร้อยละ 1.45 (2562)	ประมาณ ร้อยละ 1.45-1.5 (2567F)
การเติบโตของเบี้ยรับรวมประกันวินาศภัย	อัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปี ร้อยละ 3.6	อัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีประมาณ ร้อยละ 3-4

การคาดการณ์ตลาดประกันวินาศภัย

(หน่วย : พันล้านบาท)



ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (ข้อมูลตลาดประกันวินาศภัยในอดีต) IMF (ปัจจัยเศรษฐกิจมหภาค) Oxford Economics (ปัจจัยเศรษฐกิจมหภาค) Fitch Solutions (ปัจจัยเศรษฐกิจมหภาค) และบทวิเคราะห์ของโอลิเวอร์ ไวแมน

ช่องทางการจัดจำหน่ายประกันวินาศภัย

ผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัยมีช่องทางการจัดจำหน่ายหลัก 6 ช่องทาง ได้แก่ ตัวแทน นายหน้า การจัดจำหน่ายผ่านธนาคาร การบริการลูกค้าทางโทรศัพท์ ทางเว็บไซต์ และช่องทางอื่นๆ (โปรดพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมในแผนภูมิ ช่องทางจัดจำหน่ายประกันวินาศภัย) ช่องทางนายหน้าประกันภัยถือเป็นช่องทางจัดจำหน่ายหลัก ซึ่งมีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 71.5 ของตลาดประกันวินาศภัยทั้งหมด

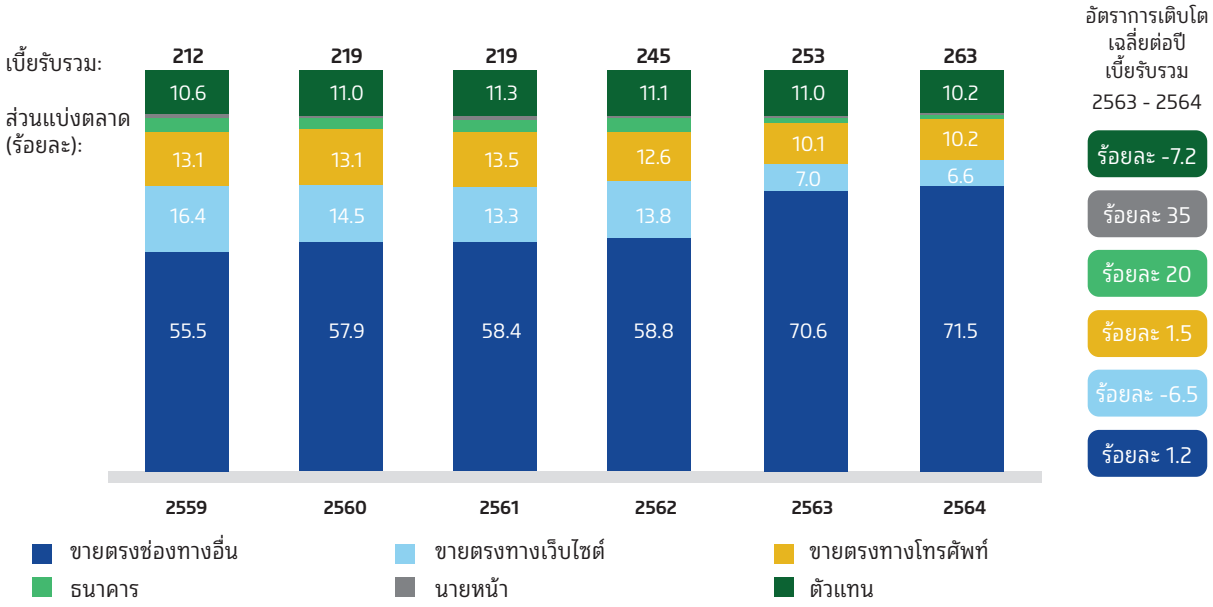
ช่องทางจัดจำหน่ายประกันวินาศภัย

ช่องทางจัดจำหน่าย	รายละเอียด	มูลค่า
ตัวแทน	บุคคลธรรมดาที่เป็นตัวแทนบริษัทประกันภัยเฉพาะแห่ง	• ในปี 2564 มีตัวแทนที่มีใบอนุญาตกว่า 21,880 ราย (อัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 1.6 ตั้งแต่ปี 2559)
นายหน้า	บุคคลธรรมดาหรือบริษัทที่ทำหน้าที่เป็นตัวกลางระหว่างลูกค้ากับบริษัทประกันภัย นายหน้าสามารถจัดหาสัญญาประกันภัยจากบริษัทประกันภัยต่างๆ ได้	• ในปี 2564 มีนายหน้าบุคคลธรรมดาที่มีใบอนุญาตกว่า 161,000 ราย (อัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 5.8 ตั้งแต่ปี 2559) • ในปี 2564 มีนายหน้านิติบุคคลที่มีใบอนุญาต 614 ราย ใบอนุญาตนายหน้าประกันวินาศภัย 463 ราย และอีก 151 ราย มีใบอนุญาตทั้งประกันวินาศภัยและประกันชีวิตหรือประกันภัยต่อ) โดยมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 3.1 ตั้งแต่ปี 2559
ธนาคาร	ธนาคารที่เป็นคู่ค้ากับบริษัทประกันภัยเพื่อขายผลิตภัณฑ์ประกันภัยผ่านเครือข่ายจัดจำหน่ายของธนาคาร (ต้องมีใบอนุญาตนายหน้าประกันภัย)	• ธนาคาร 18 แห่ง มีใบอนุญาตนายหน้าประกันวินาศภัยและประกันชีวิต (มี 18 แห่งตั้งแต่ปี 2559)
ขายตรงทางโทรศัพท์	บริษัทประกันภัยที่ขายผลิตภัณฑ์ผ่านการโทรศัพท์หาลูกค้า	• เป็นวิธีขายตรงที่เป็นที่นิยม โดยบริษัทประกันภัยขนาดใหญ่ยังคงใช้พนักงานขายตรงทางโทรศัพท์ในการขายผลิตภัณฑ์ของตน
ทางเว็บไซต์	บริษัทประกันภัยที่ขายสัญญาประกันภัยผ่านเว็บไซต์หรือแอปพลิเคชันของตนเอง	• บริษัทประกันภัยเริ่มมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์และแอปพลิเคชันอย่างต่อเนื่องเพื่อเพิ่มการขายสัญญาประกันภัยทางออนไลน์ โดยเบี้ยประกันมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 31.8 ตั้งแต่ปี 2559
	ได้แก่ ไปรษณีย์ ขายตรง ขาย ณ สาขา และการขาย ณ สถานที่ทำงานของลูกค้า	• ประมาณ ร้อยละ 10 ของเบี้ยประกันภัยรับรวมมาจากการขายผ่านช่องทางนี้

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย

ตลาดประกันวินาศภัยในประเทศไทยแบ่งตามช่องทางการจัดจำหน่าย

(เบี้ยประกันภัยรับรวมมีหน่วยพันล้านบาท ส่วนแบ่งตลาดเป็นร้อยละของเบี้ยประกันภัยรับรวม)



ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (ตั้งแต่ ปี 2563 เป็นต้นไป คปภ. ปรับปรุงรายงานการรับประกันภัยจำแนกตามช่องทางการขาย เป็นข้อมูลจากฐานข้อมูลใหม่ ระบบ Insurance Bureau System : IBS)

ธุรกิจประกันวินาศภัยในประเทศไทยมีลักษณะการดำเนินธุรกิจแบบดั้งเดิม คือ มีการใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีในระดับต่ำ โดยการทำธุรกรรมส่วนใหญ่ทำผ่านช่องทางปกติที่ไม่ใช่ช่องทางออนไลน์ ผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัยยังมีอัตราเข้าถึงต่ำ ทำให้มีโอกาสเติบโตอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้ การส่งเสริมความรู้ความเข้าใจจะเป็นปัจจัยสำคัญในการกระตุ้นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัยให้เพิ่มสูงขึ้น บริษัทที่มีฐานลูกค้าขนาดใหญ่ (เช่น ร้านสะดวกซื้อ ผู้ประกอบธุรกิจสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน ธนาคาร) อยู่ในตำแหน่งที่ตั้งที่ดีที่จะสนับสนุนให้ฐานลูกค้าขนาดใหญ่เกิดการรับรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ประกันภัย และผลักดันการขายประกันภัยข้ามผลิตภัณฑ์ ในระยะยาวช่องทางการจัดจำหน่ายแบบดิจิทัลมีแนวโน้มจะที่เติบโต เนื่องจากบริษัทผู้รับประกันภัยและตัวกลางการจัดจำหน่ายมีการพัฒนาศักยภาพด้านการขายผ่านระบบดิจิทัลมากขึ้น ขณะที่การรับรู้ของผู้บริโภคที่เพิ่มขึ้นทำให้ผู้บริโภคเลือกรับบริการและซื้อผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้น

ด้วยแนวโน้มของตลาดดังกล่าว บริษัทฯ คาดว่าช่องทางนายหน้าประกันภัยจะยังคงเป็นช่องทางหลักในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกันภัยต่อไปในอนาคต

ภาพรวมของธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย

ธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยในประเทศไทยมีการกระจายตัวสูง โดยมีนิติบุคคลรับใบอนุญาตนายหน้าประกันวินาศภัย 614 ราย ซึ่งแบ่งได้เป็น 7 กลุ่มคือ นายหน้าประกันภัยอิสระ ตัวแทนจำหน่ายหรือบริษัทลีสซิ่งรถ (Car Leasing) สถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์ นายหน้าที่เกี่ยวข้องกับธนาคาร นายหน้าประกันภัยออนไลน์แบบเต็มรูปแบบ ร้านค้าหรือไฮเปอร์มาร์เก็ต (Hyper Market) และนายหน้าบุคคลธรรมดา โดยพนักงานทั้งหมดของนิติบุคคลเป็นผู้รับอนุญาตให้เป็นนายหน้าประกันภัยซึ่งทำหน้าที่เป็นตัวกลางการจัดจำหน่ายประกันวินาศภัย และกำหนดให้ต้องมีใบอนุญาตนายหน้าประกันภัยแบบบุคคลธรรมดา ในปี 2565 มีจำนวนผู้ถือใบอนุญาตนายหน้าประกันวินาศภัยแบบบุคคลธรรมดากว่า 161,000 ราย

เนื่องจากธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยมีลักษณะการกระจายตัวสูง บริษัทผู้ให้บริการรายใหญ่ที่สุดในธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยโดยมีส่วนแบ่งตลาดเพียงร้อยละ 8.9 ในปี 2564 (โดยพิจารณาจากมูลค่าเบี้ยประกันภัยรับ) เงินติดล้อนับเป็นหนึ่งในผู้ให้บริการรายใหญ่ในธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยโดยมีส่วนแบ่งตลาดประมาณร้อยละ 2.8 และมีการเติบโตอย่างรวดเร็วด้วยอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 64 เมื่อเปรียบเทียบกับอัตราการเติบโตรวมของช่องทางนายหน้าประกันภัย ซึ่งมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 5.2 โดยพิจารณาจากมูลค่าเบี้ยประกันภัยรับตั้งแต่ปี 2559 ถึง 2564 ทั้งนี้ แนวโน้มของธุรกิจนายหน้าประกันภัยมีการควบรวมกิจการของผู้ให้บริการมากขึ้นในช่วงปีที่ผ่านมา ด้วยการสนับสนุนของผู้ให้บริการรายใหญ่ดั้งเดิมและผู้ให้บริการภายใต้สถาบันการเงิน

3. การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

3.1 การจัดหาเงินทุน

บริษัทฯ มีกลยุทธ์ในการหาเงินทุนจากหลากหลายช่องทาง ทั้งจากสถาบันการเงินหลายแห่งทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมถึงมีการออกหุ้นกู้ และตั๋วแลกเงิน ซึ่งเป็นการเสริมความแข็งแกร่งในการบริหารความเสี่ยง และเพิ่มขีดความสามารถในการอนุมัติสินเชื่อหลากหลายรูปแบบภายใต้ความเปลี่ยนแปลงของเงื่อนไขทางเศรษฐกิจและสังคม รวมทั้งนำเสนอผลิตภัณฑ์สินเชื่อและบริการที่เข้าถึงได้กับลูกค้า

จากความสามารถในการเข้าถึงเงินทุนที่หลากหลายและความสามารถในการจัดสรรความต้องการเงินทุน บริษัทฯ จึงไม่จำเป็นต้องพึ่งแหล่งเงินทุนแหล่งใดแหล่งหนึ่งโดยเฉพาะ ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังสามารถปรับตัวให้เข้ากับความต้องการเงินทุนในแต่ละช่วงเวลา ความผันผวนของตลาดตราสารหนี้ และต้นทุนการจัดหาเงินทุน ซึ่งส่งเสริมการเติบโตของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน

ตารางด้านล่างนี้แสดงรายละเอียดแหล่งเงินทุนของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 2564 และ 2565

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม					
	2563		2564		2565	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
เงินกู้จากสถาบันการเงิน	27,928.4	71.5	24,569.7	59.7	29,987.5	53.8
หุ้นกู้	11,136.6	28.5	16,615.6	40.3	25,761.7	46.2
รวม	**39,065.0**	**100.0**	**41,185.3**	**100.0**	**55,749.2**	**100.0**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีวงเงินกู้ที่ยังไม่ได้เบิกถอนจากธนาคาร เป็นจำนวนกว่า 21,600 ล้านบาท

3.2 นโยบายการปล่อยสินเชื่อและการบริหารความเสี่ยงจากการให้สินเชื่อ

บริษัทฯ มีแนวนโยบายในการให้บริการสินเชื่อรายย่อยเป็นหลัก โดยมีเจตนารมณ์ในการให้สินเชื่อแก่คนทุกกลุ่ม รวมกลุ่มคนที่ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินกู้จากสถาบันการเงิน โดยมุ่งเน้นความโปร่งใสและความเป็นธรรมแก่ลูกค้าเป็นสำคัญ อีกทั้งเป็นการช่วยสร้างสภาพทางสังคมให้ดีขึ้น

บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายการให้สินเชื่อและผลิตภัณฑ์สินเชื่อที่สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าและความเท่าเทียมกัน เพื่อช่วยลูกค้าสามารถดำเนินชีวิตได้อย่างต่อเนื่อง แนวทางการพิจารณาสินเชื่อกำหนดคุณสมบัติของลูกค้าโดยคำนึงถึงสภาพแวดล้อมที่แท้จริง วงเงินสินเชื่อ และรายได้ที่สอดคล้องต่อการผ่อนชำระหนี้ หลีกเลี่ยงการสร้างภาระหนี้ที่เกินความจำเป็น และปัญหาด้านความสามารถในการชำระหนี้ ซึ่งก่อให้เกิดปัญหาในภายหลัง

เนื่องด้วยผลิตภัณฑ์สินเชื่อหลักของบริษัทฯ เป็นสินเชื่อจำนำทะเบียนรถ บริษัทฯ กำหนดราคากลางรถที่สอดคล้องกับราคาตลาด และมีการทบทวนราคากลางอย่างสม่ำเสมอ และบริษัทฯ ได้กำหนดอัตราดอกเบี้ยที่สอดคล้องกับความเสี่ยงของลูกค้า และข้อกำหนดของหน่วยงานกำกับ อีกทั้งบริษัทฯ ได้มีการประกาศอัตราดอกเบี้ยอย่างชัดเจน เพื่อประโยชน์และความเป็นธรรมต่อลูกค้ารวมถึงควบคุมความเสี่ยงของบริษัทฯ ที่มีประสิทธิภาพ

บริษัทฯ ดำเนินการทบทวนนโยบายอย่างสม่ำเสมอ และทันต่อสถานการณ์ เพื่อการบริหารความเสี่ยงที่ดีและประโยชน์ต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของบริษัทฯ เช่น ลูกค้า ผู้ถือหุ้น พนักงาน เป็นต้น

3.3 นโยบายการบัญชีที่สำคัญและวิธีการตั้งสำรอง

ตามหมายเหตุประกอบงบการเงินของบริษัทฯ ข้อ 4 หน้า 222 เรื่อง นโยบายการบัญชีที่สำคัญ

3.4 คู่ค้าบริษัทประกันภัยของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีความสัมพันธ์อันดีกับบริษัทคู่ค้าประกันภัยชั้นนำของไทยจำนวน 19 บริษัท ซึ่งส่วนใหญ่เป็นธุรกิจที่เป็นที่รู้จักและมีชื่อเสียงในอุตสาหกรรมอย่างกว้างขวาง มีการบริการหลังการขายที่มีประสิทธิภาพ บริษัทคู่ค้าประกันภัยของบริษัทฯ เป็นพันธมิตรทางกลยุทธ์ที่สำคัญ ซึ่งเห็นได้จากการที่บริษัทฯ มีสถานะเป็นหนึ่งในนายหน้าประกันภัยหลักของบริษัทคู่ค้าประกันภัยหลายแห่ง และไม่เคยมีบริษัทคู่ค้าประกันภัยของบริษัทฯ ยกเลิกสัญญากับบริษัทฯ มาก่อน ทั้งนี้บริษัทฯ เชื่อว่าบริษัทคู่ค้าประกันภัยเห็นถึงศักยภาพและอัตราการเติบโตอย่างรวดเร็วของเบี้ยประกันภัยที่บริษัทฯ นำเสนอและส่งต่อลูกค้าได้ รวมถึงฐานลูกค้าของบริษัทฯ ที่เกิดจากผลลัพธ์ของการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีที่สามารถต่อยอดได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้บริษัทฯ เกิดข้อได้เปรียบทางต้นทุน เมื่อเปรียบเทียบกับรูปแบบการจัดจำหน่ายแบบเดิมโดยบริษัทฯ มีบริษัทคู่ค้าประกันภัย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 เท่ากับ 19 ราย (โดยแบ่งเป็นบริษัทประกันวินาศภัย 18 ราย และบริษัทประกันชีวิต 1 ราย)

4. สินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 สินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ประกอบด้วย ส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์ ค่าความนิยม และสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม ตามที่ปรากฏในงบการเงินของบริษัทฯ โดยมีรายละเอียดดังนี้

รายการ	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 (ล้านบาท)	ลักษณะการถือครอง	ภาระผูกพัน
1. ส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์	1,685.7	บริษัทฯ	ไม่มี
2. ค่าความนิยม	294.0	บริษัทฯ	ไม่มี
3. สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม	257.3	บริษัทฯ	ไม่มี
รวมสุทธิ	**2,237.0**		

ส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์ของบริษัทฯ ประกอบไปด้วย ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า สินทรัพย์สิทธิการใช้ เครื่องตกแต่ง ติดตั้งและอุปกรณ์ และยานพาหนะ โดยมีมูลค่ารวมสุทธิเท่ากับ 1,685.7 ล้านบาท

ค่าความนิยม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ค่าความนิยมของบริษัทฯ มีมูลค่ารวมสุทธิเท่ากับ 294.0 ล้านบาท

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยมของบริษัทฯ ประกอบด้วย ซอฟต์แวร์ รายชื่อลูกค้า เครื่องหมายการค้า และอื่นๆ โดยมีมูลค่ารวมสุทธิเท่ากับ 257.3 ล้านบาท

เครื่องหมายการค้า	วันที่ยื่นคำขอ	วันครบกำหนดการคุ้มครอง	เลขทะเบียน / เลขคำขอ	หมายเหตุ
Ngern Tidlor เงินติดล้อ	2 มีนาคม 2565	1 มีนาคม 2574	210107892 / 221114930	-
เงินติดล้อ	16 พฤศจิกายน 2560	15 พฤศจิกายน 2570	170140209 / 191108338	-
เงินติดล้อ	16 พฤศจิกายน 2560	15 พฤศจิกายน 2570	170140207 / 191108363	-
ประกันติดล้อ	23 พฤศจิกายน 2564	22 พฤศจิกายน 2574	210142785 / 221129570	-
ประกันติดล้อ	23 พฤศจิกายน 2564	22 พฤศจิกายน 2574	210142786 / 221129571	
อารี เกเตอร์	27 กันยายน 2563	26 กันยายน 2572	190137325 / 211104176	-
AREE GATOR	27 กันยายน 2563	26 กันยายน 2572	190137327 / 211104178	-
TIDLOR Together	9 เมษายน 2564	8 เมษายน 2574	210113485 / 221129567	-
TIDLOR	23 สิงหาคม 2565	-	220128518 / -	อยู่ระหว่างการพิจารณาของนายทะเบียน
TIDLOR Culture Camp	30 สิงหาคม 2565	-	220129434 / -	อยู่ระหว่างการพิจารณาของนายทะเบียน
TIDLOR ACADEMY	30 สิงหาคม 2565	-	220129435 / -	อยู่ระหว่างการพิจารณาของนายทะเบียน

การประกันภัย

ประกันภัยของบริษัทฯ ครอบคลุมความเสี่ยงหลักที่เกี่ยวข้องกับความเสียหายที่เกิดขึ้นกับทรัพย์สิน ธุรกิจหยุดชะงัก การรับผิดต่อบุคคลที่สาม และสิทธิเรียกร้องอื่นๆ ที่สอดคล้องกับธรรมเนียมปฏิบัติของอุตสาหกรรมการให้บริการสินเชื่อเพื่อผู้บริโภคในประเทศไทย บริษัทฯ ได้มีการทำประกันภัยกับผู้ให้บริการที่มีน่าเชื่อถือ โดยบริษัทฯ ยังไม่เคยเรียกร้องค่าชดเชยอย่างมีนัยสำคัญ และไม่เคยประสบปัญหาการเรียกร้องค่าชดเชยจากกรณีที่ประกันไม่ครอบคลุมมาก่อนในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

5. งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบเฉพาะงานโครงการ

-ไม่มี-



โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ

1. โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ

บริษัทฯ ยังไม่มีการลงทุนในบริษัทอื่น

2. บุคคลที่อาจมีความขัดแย้งถือหุ้นในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมรวมกันไม่เกินร้อยละ 10

- ไม่มี -

3. ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ธนาคาร กรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ โดยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 30 ของหุ้นทั้งหมด ทั้งนี้ รายละเอียดของนิติบุคคลในกลุ่มธนาคาร กรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ที่ประกอบธุรกิจให้สินเชื่อมีตามตารางด้านล่างนี้

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ใบอนุญาตที่สำคัญที่ได้รับ	การถือหุ้นโดยธนาคารกรุงศรีอยุธยาและบริษัทในเครือ (ร้อยละ)
บริษัท อยุธยา ดีเวลลอปเม้นท์ ลีสซิ่ง จำกัด	ให้บริการสนับสนุนสินเชื่อลีสซิ่งและเช่าซื้อสำหรับธุรกิจ SME และธุรกิจขนาดใหญ่ เพื่อจัดหาเครื่องจักร อุปกรณ์และยานพาหนะเพื่อการพาณิชย์ทุกประเภทสำหรับไว้ใช้ในกิจการ	• หนังสืออนุญาตให้ประกอบธุรกิจการให้เช่าซื้อและธุรกิจการให้เช่าแบบลีสซิ่ง	99.99
บริษัท อยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน)	ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ และสินเชื่อเพิ่มเติมสำหรับลูกค้าปัจจุบัน (Top Up Loans) และสินเชื่อสินค้าคงคลัง เพื่อผู้จำหน่ายรถยนต์	• หนังสืออนุญาตให้ประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ • ใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกันชีวิต • ใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกันวินาศภัย	100

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ใบอนุญาตที่สำคัญที่ได้รับ	การถือหุ้นโดยธนาคารกรุงศรีอยุธยาและบริษัทในเครือ (ร้อยละ)
บริษัท เจเนอรัล คาร์ด เซอร์วิสเซส จำกัด	ให้บริการบัตรเครดิตและสินเชื่อส่วนบุคคล	• หนังสืออนุญาตให้ประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ • หนังสืออนุญาตให้ประกอบธุรกิจบัตรเครดิต • ใบอนุญาตการให้บริการบัตรเครดิต บัตรเดบิต หรือบัตรเอทีเอ็ม • ใบอนุญาตการให้บริการการชำระเงินภายใต้การกำกับ	100
บริษัท อยุธยา แคปปิตอล เซอร์วิสเซส จำกัด	ให้บริการสินเชื่อเพื่อการผ่อนชำระสินค้า สินเชื่อส่วนบุคคล สินเชื่อบัตรเครดิต และสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับ (นาโนไฟแนนซ์)	• หนังสืออนุญาตให้ประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ • หนังสืออนุญาตให้ประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับ • หนังสืออนุญาตให้ประกอบธุรกิจบัตรเครดิต • ใบอนุญาตการให้บริการบัตรเครดิต บัตรเดบิต หรือบัตรเอทีเอ็ม • ใบอนุญาตการให้บริการการชำระเงินภายใต้การกำกับ	100
บริษัท บัตรกรุงศรีอยุธยา จำกัด	ให้บริการบัตรเครดิตและสินเชื่อส่วนบุคคล	• หนังสืออนุญาตให้ประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ • หนังสืออนุญาตให้ประกอบธุรกิจบัตรเครดิต • ใบอนุญาตการให้บริการบัตรเครดิต บัตรเดบิต หรือบัตรเอทีเอ็ม • ใบอนุญาตการให้บริการการชำระเงินภายใต้การกำกับ	100
บริษัท โลตัส มันนี่ เซอร์วิสเซส จำกัด	ให้บริการบัตรเครดิตและสินเชื่อส่วนบุคคล	• หนังสืออนุญาตให้ประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ • หนังสืออนุญาตให้ประกอบธุรกิจบัตรเครดิต • ใบอนุญาตการให้บริการบัตรเครดิต บัตรเดบิต หรือบัตรเอทีเอ็ม • ใบอนุญาตการให้บริการการชำระเงินภายใต้การกำกับ	50

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ใบอนุญาตที่สำคัญที่ได้รับ	การถือหุ้นโดยธนาคารกรุงศรีอยุธยาและบริษัทในเครือ (ร้อยละ)
บริษัท กรุงศรี บริการเช่าสินเชื่อ จำกัด[1]	ให้บริการลีสซิ่ง เช่าซื้อ สินเชื่อเพื่อการผ่อนชำระสินค้า	• ธุรกิจเช่าซื้อ ลีสซิ่ง และสินเชื่อส่วนบุคคล	100
Hattha Bank Plc. [2]	ธนาคารเอกชน	• ธุรกิจธนาคารพาณิชย์	100
SB Finance, Inc.[3]	สินเชื่อส่วนบุคคล	• ธุรกิจสินเชื่อรายย่อย	50

หมายเหตุ

[1] ประกอบธุรกิจในประเทศลาว

[2] ประกอบธุรกิจในประเทศกัมพูชา

[3] ประกอบธุรกิจในสาธารณรัฐฟิลิปปินส์

โดยในภาพรวมของลักษณะการประกอบธุรกิจ ธนาคาร กรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยของธนาคาร กรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) และบริษัทอื่นที่ธนาคาร กรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) มีอำนาจควบคุม **("บริษัทในเครือกรุงศรี")** มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาจากกลุ่มธุรกิจทั้งหมดของธนาคาร กรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) มีกลุ่มธุรกิจที่อาจมีผลิตภัณฑ์และบริการบางส่วนทับซ้อนกันกับบริษัทฯ คือ กลุ่มธุรกิจกรุงศรี ออโต้ ซึ่งดำเนินการโดยธนาคาร กรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)และบริษัท อยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน) ("AYCAL") ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของธนาคาร กรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ในการประกอบธุรกิจการให้บริการสินเชื่อยานยนต์ และบริการต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

- ณ ปัจจุบันการให้บริการสินเชื่อประเภทเช่าซื้อของบริษัทฯ ไม่ทับซ้อนกันระหว่างกลุ่มธุรกิจกรุงศรี ออโต้ และบริษัทฯ เนื่องจากบริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถบรรทุกมือสอง ในขณะที่กลุ่มธุรกิจกรุงศรีออโต้ไม่มีการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถบรรทุกมือสอง
- การให้บริการสินเชื่อที่ทับซ้อนกันระหว่างกลุ่มธุรกิจกรุงศรี ออโต้ และบริษัทฯ ได้แก่ สินเชื่อมีทะเบียนรถยนต์หรือรถจักรยานยนต์เป็นประกัน ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทฯ โดยหากลูกค้าของบริษัทฯ มีลักษณะที่มีความเสี่ยงสูงหรือมีความต้องการวงเงินสูง บริษัทฯ อาจมีการพิจารณาทำเป็นสัญญาให้สินเชื่อในลักษณะขายและเช่ากลับ (Sale and Lease Back) เพื่อการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ ซึ่งถือเป็นส่วนน้อยของสินเชื่อทั้งหมดของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของกรุงศรี ออโต้ และบริษัทฯ มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ
- ธนาคารกรุงศรีอยุธยาและบริษัทในเครือกรุงศรี ประกอบธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย อย่างไรก็ตาม ลักษณะการประกอบธุรกิจมีความแตกต่างกัน โดยธนาคารกรุงศรีอยุธยาและบริษัทในเครือกรุงศรีฯ มุ่งเน้นนำเสนอผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัยให้กับลูกค้าของแต่ละธุรกิจของธนาคาร ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการนำเสนอให้กับลูกค้าผลิตภัณฑ์หรือบริการหลักของธนาคารกรุงศรีอยุธยาและบริษัทในเครือกรุงศรีฯ โดยผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัยส่วนใหญ่จำกัด อยู่เพียงผลิตภัณฑ์ของบริษัทประกันภัยเพียงไม่กี่ราย ในขณะที่บริษัทฯ นำเสนอผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัยจากบริษัทประกันภัยที่หลากหลายให้กับลูกค้าทั่วไป อีกทั้งลูกค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัยจากบริษัทฯ ส่วนใหญ่เป็นลูกค้าที่ไม่ใช่ลูกค้าสินเชื่อของบริษัทฯ และในส่วนของประกันชีวิต บริษัทฯ มีการนำเสนอเฉพาะผลิตภัณฑ์ประกันคุ้มครองวงเงินสินเชื่อซึ่งนำเสนอให้กับลูกค้าสินเชื่อเท่านั้น

4. ผู้ถือหุ้น

4.1 รายชื่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 10 อันดับแรก ของบริษัทฯ ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2565

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
1. ธนาคาร กรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) [1]	749,210,570	30.000%
2. SIAM ASIA CREDIT ACCESS PTE. LTD. [2]	624,342,093	25.000%
3. STATE STREET EUROPE LIMITED	95,314,949	3.817%
4. SOUTH EAST ASIA UK (TYPE C) NOMINEES LIMITED	77,315,250	3.096%
5. BNY MELLON NOMINEES LIMITED	31,061,846	1.244%
6. CITI (NOMINEES) LIMITED-CITIBANK LONDON RE FUND 208	25,447,153	1.019%
7. N.C.B. TRUST LIMITED-NORGES BANK	23,253,213	0.931%
8. STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	23,131,076	0.926%
9. กองทุนเปิดกรุงศรีหุ้นปันผล	14,568,900	0.583%
10. นายสุทัศ เหลืองด่านสกุล	14,201,300	0.569%
รวมทั้งหมด	1,677,846,350	67.185%
ผู้ถือหุ้นสัญชาติไทย	776,584,110	31.097%
ผู้ถือหุ้นสัญชาติต่างด้าว	1,720,751,953	68.903%

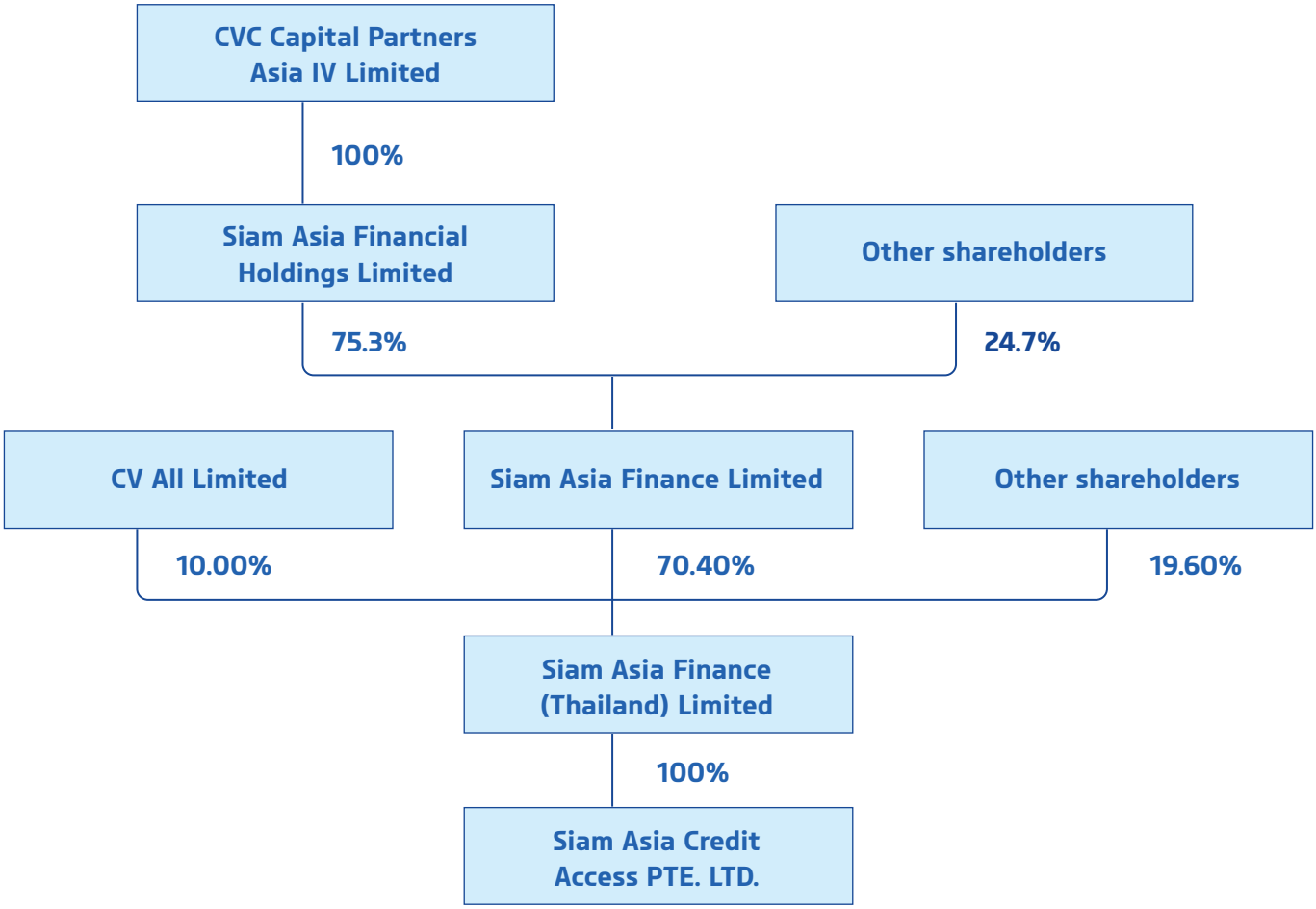
หมายเหตุ

[1] เป็นบริษัทมหาชนจำกัดจัดตั้งขึ้นภายใต้กฎหมายไทย ซึ่งมีหุ้นเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ฯ และประกอบกิจการสถาบันการเงินประเภทธนาคารพาณิชย์ โดยให้บริการทางการเงินต่างๆ ทั้งโดยตรงและผ่านบริษัทในกลุ่ม ทั้งนี้ ธนาคารกรุงศรีอยุธยามีผู้ถือหุ้น 10 รายแรก ณ วันที่ 8 ธันวาคม 2565 ได้แก่

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
MUFG BANK, LTD.	5,655,332,146	76.88
บริษัท สตรองโฮลด์ แอสเซ็ทส์ จำกัด	166,536,980	2.26
บริษัท ทุนมหาโชค จำกัด	166,478,940	2.26
บริษัท จี แอล แอสเซทส์ จำกัด	166,414,640	2.26
บริษัท บีบีทีวี แซทเทลวิชั่น จำกัด	166,151,114	2.26
บริษัท บีบีทีวี แอสเซตแมเนจเมนท์ จำกัด	163,112,900	2.22
บริษัท กรุงเทพโทรทัศน์และวิทยุ จำกัด	160,789,220	2.19
บริษัท มหากิจโฮลดิ้ง จำกัด	158,726,810	2.16
บริษัท ทุนรุ่งเรือง จำกัด	157,889,440	2.15
บริษัท ซุปเปอร์ แอสเซทส์ จำกัด	51,421,714	0.70

(2) Siam Asia Credit Access PTE. LTD. (SACA) เป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นเพื่อการถือหุ้นในบริษัทฯ เป็นกองทุน CVC ซึ่งมีอายุจำกัดและจะสิ้นสุดในระหว่างปี 2567 - 2569 (แล้วแต่กรณี ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขที่กำหนดไว้)

โครงสร้างการถือหุ้นของ SACA ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ได้ดังต่อไปนี้



4.2 ข้อตกลงระหว่างผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ไม่มีข้อตกลงระหว่างผู้ถือหุ้นใหญ่ที่มีบริษัทฯ ร่วมลงนาม ซึ่งมีผลกระทบต่อการบริหารงาน และสาระสำคัญที่มีผลต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ

5. ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น

5.1 จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

ปัจจุบันบริษัทฯ มีทุนจดทะเบียน 9,240,261,592.60 บาท เป็นทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จำนวน 9,240,143,433.10 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 3.70 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจดทะเบียน จำนวน 2,497,367,998 หุ้น และหุ้นสามัญจดทะเบียนชำระแล้ว จำนวน 2,497,336,063 หุ้น

6. การออกหลักทรัพย์อื่น (สรุปหุ้นกู้ทั้งหมด)

1. หุ้นกู้

บริษัทฯ มีหลักทรัพย์ที่เป็นตราสารหนี้ประเภทหุ้นกู้ที่เสนอขายให้แก่ผู้ลงทุนสถาบันและ/หรือผู้ลงทุนรายใหญ่ ซึ่งบริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายไปแล้ว และยังไม่ครบกำหนดไถ่ถอนเป็นจำนวนรวม 25,900 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ซึ่งหุ้นกู้ทั้งหมดเป็นหุ้นกู้ไม่มีหลักประกัน และได้รับการจัดอันดับความน่าเชื่อถือของหุ้นกู้ระดับ A จากบริษัท ทริสเรทติ้ง จำกัด ดังนี้

ครั้งที่	ประเภทหุ้นกู้	วันที่ออก	วันครบกำหนดไถ่ถอน	มูลค่าเสนอขาย (ล้านบาท)[1]	อัตราดอกเบี้ย	ผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้
4/2565	หุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้	13 กันยายน 2565	13 กันยายน 2568	6,500	ร้อยละ 3.14	ธนาคารเกียรตินาคินภัทร จำกัด (มหาชน)
3/2565	หุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน	27 กรกฎาคม 2565	27 กรกฎาคม 2567	3,000	ไม่มีการชำระดอกเบี้ยตลอดอายุหุ้นกู้	ไม่มี
2/2565	หุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้	2 มิถุนายน 2565	2 มิถุนายน 2566	300	ร้อยละ 1.75	ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)
1/2565 ชุดที่ 1	หุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน	28 เมษายน 2565	28 เมษายน 2566	5,450	ร้อยละ 1.20	ไม่มี
1/2565 ชุดที่ 2	หุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน	28 เมษายน 2565	28 เมษายน 2567	2,850	ร้อยละ 1.88	ไม่มี
3/2564 ชุดที่ 2	หุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน	19 สิงหาคม 2564	19 สิงหาคม 2566	4,000	ร้อยละ 1.17	ไม่มี
2/2564	หุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน	7 เมษายน 2564	21 เมษายน 2566	300	ร้อยละ 2.45	ไม่มี
1/2564 ชุดที่ 1	หุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้	2 เมษายน 2564	2 เมษายน 2566	1,000	ร้อยละ 2.65	ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)
1/2564 ชุดที่ 2	หุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้	2 เมษายน 2564	2 เมษายน 2567	2,500	ร้อยละ 3.00	ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุ

1) ทั้งนี้ มูลค่าของหุ้นกู้ที่ออกโดยบริษัทฯ และยังไม่ครบกำหนดไถ่ถอน ตามที่ปรากฏในตารางข้างต้นเป็นมูลค่าเสนอขาย ซึ่งแตกต่างจากมูลค่าตามที่ปรากฏในงบแสดงฐานะการเงินของบริษัทฯ ซึ่งได้มีการปรับมูลค่าเนื่องจากการหักค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการออกหุ้นกู้แต่ละชุด

2) ทั้งนี้ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ ไม่ได้ฝ่าฝืนข้อกำหนดว่าด้วยสิทธิและหน้าที่ของผู้ออกหุ้นกู้และผู้ถือหุ้นกู้ และไม่เคยได้รับหนังสือจากผู้ถือหุ้นกู้หรือผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ว่าบริษัทฯ ฝ่าฝืนข้อกำหนดว่าด้วยสิทธิและหน้าที่ของผู้ออกหุ้นกู้และผู้ถือหุ้นกู้แต่อย่างใด

2. ตั๋วแลกเงิน

- ไม่มี-

7. นโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ

คณะกรรมการบริษัทฯ อาจพิจารณาเสนอจ่ายเงินปันผลประจำปีของบริษัทฯ โดยจะพิจารณาความสามารถในการจ่ายเงินปันผลตามข้อกำหนดของกฎหมายและข้อบังคับของบริษัทฯ และจะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น ทั้งนี้คณะกรรมการบริษัทฯ มีอำนาจอนุมัติจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลให้แก่ผู้ถือหุ้นเป็นครั้งคราว เมื่อเห็นว่าบริษัทฯ มีผลกำไรสมควรพอที่จะทำเช่นนั้น และเมื่อได้จ่ายเงินปันผลแล้ว คณะกรรมการบริษัทฯ จะรายงานให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบในการประชุมคราวต่อไป

บริษัทฯ มีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของกำไรสุทธิตามงบการเงินของบริษัทฯ หลังจากการหักภาษีและจัดสรรทุนสำรองต่างๆ ทุกประเภทที่กฎหมายและบริษัทฯ กำหนด ทั้งนี้การพิจารณาการจ่ายเงินปันผลซึ่งรวมถึงการพิจารณาทบทวนและแก้ไขนโยบายจ่ายเงินปันผล จะขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทฯ กระแสเงินสด เงื่อนไข ข้อจำกัดและภาระผูกพันตามสัญญาต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง (เช่น การจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืม) การสำรองเงินไว้เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน แผนการลงทุนในอนาคต รวมทั้งการขยายธุรกิจ สภาพตลาด รวมทั้งปัจจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ตามที่คณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณาเห็นสมควรหรือเหมาะสม รวมถึงข้อกำหนดทางกฎหมายและความจำเป็นอื่นๆ



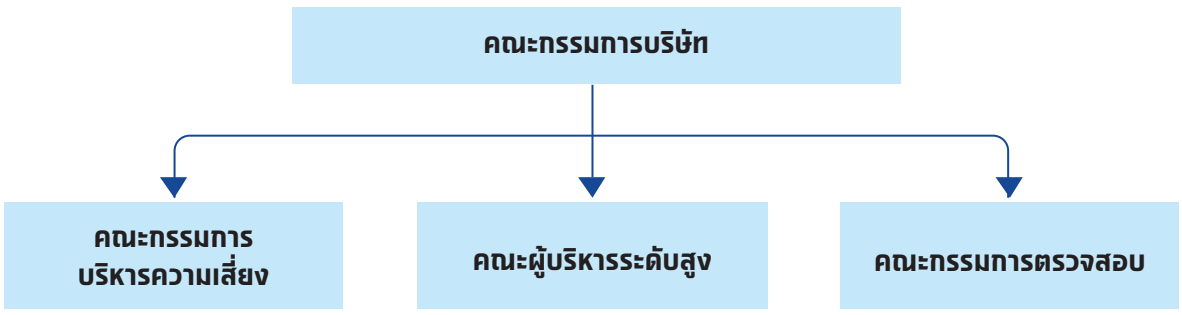


การบริหารจัดการความเสี่ยง

บริษัทฯ มุ่งเน้นในการสร้างกลไกและวัฒนธรรมของการบริหารความเสี่ยงให้กับองค์กร เพื่อประโยชน์ต่อการเพิ่มมูลค่าและสร้างผลตอบแทนอย่างยั่งยืนต่อผู้มีส่วนได้เสียภายใต้ความสมดุลระหว่างความเสี่ยงและผลตอบแทน โดยบริษัทฯ ได้กำหนดนโยบาย กระบวนการ และกรอบการบริหารความเสี่ยงที่ยอมรับได้ ซึ่งครอบคลุมความเสี่ยงในแต่ละด้าน ได้แก่ ความเสี่ยงด้านเครดิต ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ ความเสี่ยงด้านตลาด ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง ความเสี่ยงด้านเทคโนโลยี และความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการกำหนดระบบการควบคุม ติดตาม และประเมินความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้มั่นใจว่าความเสี่ยงอยู่ในระดับที่ยอมรับได้

โครงสร้างการบริหารจัดการความเสี่ยง

คณะกรรมการบริษัทมอบหมายให้คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะผู้บริหารระดับสูง รวมถึงหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ติดตามและบริหารจัดการประเด็นความเสี่ยงด้านต่างๆ ให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม สอดคล้องกับกฎเกณฑ์ที่กำหนด และทันต่อการเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์



โดยบริษัทฯ ได้จัดให้มีนโยบาย กระบวนการ รวมถึงระบบการควบคุมติดตามและรายงานระดับความเสี่ยงด้านต่างๆ ตลอดจนการแบ่งแยกหน้าที่ความรับผิดชอบและกำหนดความเสี่ยงของแต่ละสายการรายงานอย่างชัดเจน สอดคล้องกับหลักการควบคุมภายในที่ดี อีกทั้งยังให้ความสำคัญกับการเปิดเผยข้อมูลการบริหารความเสี่ยง ให้มีความถูกต้องและครบถ้วนอย่างสม่ำเสมอ โดยบริษัทฯ ได้กำหนดความเสี่ยงเป็น 3 ข้อหลักดังนี้

1. การบริหารความเสี่ยงด้านเครดิต

ลูกค้าสินเชื่อของบริษัทฯ โดยส่วนใหญ่เป็นกลุ่มลูกค้าที่ไม่สามารถเข้าถึงบริการสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ ดังนั้น สินเชื่อที่ให้กับลูกค้าของบริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงสูงในการเกิดหนี้เสียหรือการผิดนัดชำระหนี้เมื่อเปรียบเทียบกับการให้สินเชื่อแก่ผู้กู้ที่มีประวัติทางเครดิตดี รวมถึงผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลง การเปลี่ยนแปลงกฎหมาย นโยบาย และ/หรือระเบียบหลักเกณฑ์ของหน่วยงานกำกับ

ในปี 2565 ความเสี่ยงด้านเครดิตโดยภาพรวมอยู่ในระดับเฝ้าระวัง ถึงแม้ผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโควิด-19 ลดลงแล้วก็ตาม แต่อัตราเงินเฟ้อมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปลายปี 2564 อย่างมีนัยสำคัญ โดยเฉพาะแรงกดดันจากการเพิ่มขึ้นของราคาน้ำมัน ส่งผลให้ภาระค่าใช้จ่ายในการดำรงชีพและต้นทุนทางธุรกิจเพิ่มขึ้น ทำให้อัตราการผิดนัดชำระหนี้อยู่ในทิศทางที่ทรงตัวหรือเพิ่มขึ้น เพื่อการควบคุมความเสี่ยงด้านเครดิตของบริษัทฯ ให้อยู่ระดับที่เหมาะสม บริษัทฯ ดำเนินการปรับแนวนโยบายและกระบวนการในการอนุมัติสินเชื่อ ตลอดจนการติดตามหนี้ ให้สอดคล้องกับสถานการณ์และแนวโน้มในอนาคต

1.1 แนวทางการอนุมัติสินเชื่ออย่างมีประสิทธิภาพ

เพื่อการบริหารความเสี่ยงอย่างรัดกุม บริษัทฯ มีการทบทวนนโยบายและกระบวนการอนุมัติสินเชื่ออย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ทันต่อสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลง มีการบริหารจัดการข้อมูลที่ใช้ในการพิจารณาสินเชื่อ และกระบวนการตรวจสอบข้อมูลทั้งจากภายในและภายนอกอย่างเหมาะสม ปัจจุบันบริษัทฯ สามารถเข้าถึงข้อมูลของบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด (เครดิตบูโร) ซึ่งบริษัทฯ ใช้เป็นข้อมูลในการประเมินความน่าเชื่อถือทางเครดิตของลูกค้าบางราย และบริษัทฯ ได้มีการประเมินประวัติเครดิตและแนวโน้มของการผิดนัดชำระหนี้ของลูกค้าจากข้อมูลที่บริษัทฯ ได้รับจากผู้ขอสินเชื่อและแหล่งข้อมูลภายนอก ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้เพิ่มประสิทธิภาพในการอนุมัติสินเชื่อโดยใช้เทคนิคต่างๆ รวมถึงระบบการให้คะแนนเครดิตภายใน เพื่อใช้ในการพิจารณาลูกค้าแต่ละรายตามนโยบายการให้สินเชื่อของบริษัทฯ ทั้งในระดับสาขาและสำนักงานใหญ่ โดยการดำเนินงานขึ้นอยู่กับประวัติของลูกค้าและประเภทสินเชื่อ และคุณภาพการพิจารณาการอนุมัติสินเชื่อขึ้นอยู่กับความถูกต้องและครบถ้วนของข้อมูลที่ได้รับจากแหล่งข้อมูลต่างๆ

1.2 แนวทางการติดตามทวงถามหนี้หรือการจำหน่ายทรัพย์สินเพื่อการรับชำระหนี้

การเกิดสินเชื่อค้างชำระเป็นส่วนหนึ่งในการดำเนินธุรกิจตามปกติของบริษัทฯ บริษัทฯ มุ่งเน้นการบริหารจัดการคุณภาพหนี้ให้มีประสิทธิภาพ และจัดแนวทางการทวงถามหนี้ให้เหมาะสมกับระดับความเสี่ยงและสถานการณ์ที่เกิดขึ้น โดยการดำเนินการเบื้องต้น บริษัทฯ จะติดต่อลูกค้าทางโทรศัพท์ ส่งข้อความทางโทรศัพท์ หรือจดหมาย ในการติดตามทวงถามหนี้ที่ค้างชำระเป็นเวลานาน บริษัทฯ จะพยายามทวงถามหนี้โดยการเข้าพบลูกค้า (อาจจะให้พนักงานของบริษัทฯ หรือตัวแทนติดตามทวงถามหนี้ที่เป็นบุคคลภายนอกไปพบลูกหนี้ หรือผ่านกระบวนการทางกฎหมาย) นอกจากกระบวนการดังกล่าว บริษัทฯ มีการติดตามเรียกทรัพย์สินเพื่อการรับชำระหนี้ บริษัทฯ จะดำเนินการจำหน่ายทรัพย์สินดังกล่าวผ่านวิธีการต่างๆ รวมถึงผ่านการขายทอดตลาดโดยบุคคลภายนอก และการขายโดยบริษัทฯ เมื่อจำหน่ายทรัพย์สินได้แล้ว บริษัทฯ จะนำเงินที่ได้รับจากการขายมาชำระภาระหนี้คงค้าง หากมีส่วนเกินหลังจากชำระหนี้คงค้างจะมีการคืนเงินส่วนเกินดังกล่าวให้กับลูกค้า บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญในการดำเนินการทวงถามหนี้ที่เป็นธรรมกับลูกค้าภายใต้กฎหมายและกฎระเบียบต่างๆ นอกจากนี้บริษัทฯ มุ่งเน้นการพัฒนากระบวนการติดตามหนี้ให้มีประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง โดยการนำวิธีการทางสถิติมาช่วยบริหารคุณภาพหนี้ของลูกหนี้กลุ่มต่างๆ

2. การบริหารความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ

บริษัทฯ ตระหนักและให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงและการจัดการกับภาวะวิกฤต โดยได้มีการเตรียมแผนพร้อมรับมือกับวิกฤตในทุกๆ ด้าน ไม่ว่าจะเป็นด้านทรัพยากรบุคคล ในการจัดสรรให้มีทรัพยากรเพื่อสนับสนุนกิจกรรมงานที่สำคัญ ด้านสถานที่ปฏิบัติงาน โดยการกระจายพนักงานที่ปฏิบัติงานในกิจกรรมงานสนับสนุนชนิดเดียวกันในสถานที่ปฏิบัติงานคนละสถานที่กัน เพื่อช่วยลดโอกาสในการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้จัดส่งทรัพยากรในการทำงาน ไม่ว่าจะเป็นคอมพิวเตอร์ โทรศัพท์ หรืออุปกรณ์เชื่อมต่อสัญญาณ ไปยังที่พักของพนักงาน เพื่อสนับสนุนให้พนักงานสามารถทำงานจากที่บ้านได้ ซึ่งแผนรับมือดังกล่าวจะช่วยลดความเสี่ยงการหยุดชะงักของการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจ โดยเฉพาะธุรกรรมงานที่สำคัญ (Critical Business Functions: CBF) ซึ่งนอกจากจะช่วยลดความเสียหายต่อธุรกิจ ยังช่วยลดผลกระทบต่อการให้บริการแก่ลูกค้าด้วย

2.1 แนวทางบริหารจัดการความเสี่ยงด้านปฏิบัติการของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีการกำหนดนโยบายด้านการบริหารความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ โดยครอบคลุมตั้งแต่การป้องกันไม่เกิดความเสี่ยง ไปจนถึงประเมินความเสี่ยงทั้งภายนอกและภายในบริษัทฯ รวมถึงแผนรองรับเมื่อมีความเสี่ยงเกิดขึ้น รายละเอียดดังนี้

1. กำหนด “นโยบายการบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ” เพื่อใช้เป็นแนวทางการลดผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการหยุดชะงักการดำเนินงานให้เหลือน้อยที่สุด ทั้งผลกระทบในด้านปฏิบัติการ การเงิน กฎหมาย ชื่อเสียง และผลกระทบที่มีนัยสำคัญอื่นๆ โดยเฉพาะในกรณีการหยุดชะงักการดำเนินงานที่สำคัญ

2. บริษัทฯ มีการประเมินและควบคุมความเสี่ยงด้วยตนเอง (Risk and Control Self-Assessment: RCSA) ประกอบด้วย การระบุความเสี่ยง การประเมินความเสี่ยง การติดตาม และควบคุมความเสี่ยง และการรายงานความเสี่ยง โดยทุกฝ่ายงานทำการประเมินความเสี่ยง ประเมินวิธีควบคุมความเสี่ยง พร้อมประสิทธิภาพของเครื่องมือที่ใช้ในการควบคุมความเสี่ยง กำหนดระดับความเสี่ยงด้านปฏิบัติการสูงสุดที่ยอมรับได้ หรือระดับความเสียหายที่ยอมรับได้ที่เกิดจากความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ ซึ่งทุกฝ่ายงานจะทำการตรวจสอบตัวชี้วัดเพื่อเปรียบเทียบกับระดับความเสียหายที่ยอมรับได้ และรายงานต่อผู้บริหารฝ่ายงานและคณะผู้บริหารระดับสูงเป็นประจำทุกเดือน

3. บริษัทฯ มีการบริหารความเสี่ยงจากการใช้งานผู้ให้บริการจากภายนอก โดยการคัดเลือก ระบุ ประเมิน และควบคุมความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นจากการใช้งานผู้ให้บริการภายนอก โดยบริษัทฯ กำหนดและควบคุมให้ผู้ให้บริการภายนอกต้องจัดทำแผนความต่อเนื่องในการดำเนินธุรกิจและการให้บริการแก่ลูกค้า และต้องมีระบบการดูแลลูกค้า ทั้งด้านการรับข้อร้องเรียนและด้านการรักษาความปลอดภัยในข้อมูลของลูกค้า

4. บริษัทฯ มีการทดสอบแผนรองรับการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง (Business Continuity Plan Testing) อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง บริษัทฯ มีการปรับปรุงรายชื่อและหมายเลขโทรศัพท์ของพนักงานในแต่ละฝ่ายเป็นประจำทุกไตรมาส หรือเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงสำคัญที่มีผลกระทบกับโครงสร้าง/อัตรากำลังของฝ่ายงาน นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการทดสอบการแจ้งเตือนทางโทรศัพท์ (Call Tree Testing) อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง เพื่อให้มั่นใจว่าการสื่อสารของบริษัทฯ ยังคงสามารถทำได้อย่างราบรื่นแม้เมื่อเกิดเหตุวิกฤต

2.2 แนวทางการจัดการภาวะวิกฤตของบริษัทฯ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการวางแผนจัดการภาวะวิกฤตของบริษัทฯ โดยกำหนด “นโยบายการบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ” เพื่อใช้เป็นแนวทางการลดผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการหยุดชะงักการดำเนินงานให้เหลือน้อยที่สุด ทั้งผลกระทบในด้านปฏิบัติการ การเงิน กฎหมาย ชื่อเสียง และผลกระทบที่มีนัยสำคัญอื่นๆ โดยเฉพาะในกรณีการหยุดชะงักการดำเนินงานที่สำคัญ

1. จัดทำ “แผนรองรับการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง” (Business Continuity Plan: BCP) ซึ่งกำหนดขั้นตอน และระบบงานที่จำเป็นในการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง หรือเรียกคืนการดำเนินงานขององค์กรเมื่อเกิดเหตุหยุดชะงักการดำเนินงาน โดยทุกฝ่ายงานที่มีกิจกรรมเกี่ยวข้องกับธุรกรรมงานที่สำคัญจะทำการจัดทำและดูแลรักษาแผนรองรับการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง (BCP) ของฝ่ายตนเองให้เป็นปัจจุบันอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง หรือเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ

2. จัดทำ “แผนฉุกเฉินด้านงานเทคโนโลยีสารสนเทศ” (Disaster Recovery Plan: DRP) เพื่อเตรียมรองรับกรณีเกิดเหตุการณ์วิกฤตที่อาจทำให้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศของบริษัทฯ หยุดชะงัก และลดผลกระทบที่จะเกิดขึ้น รวมทั้งฟื้นฟูระบบเทคโนโลยีของบริษัทฯ ให้กลับคืนสู่สภาพปกติได้ในเวลาที่เหมาะสม ซึ่งประกอบด้วย 4 ขั้นตอนหลัก ดังนี้ 1) การเตรียมความพร้อมก่อนการเผชิญเหตุการณ์ 2) การประกาศแผนฉุกเฉินด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ 3) การดำเนินการกู้คืนระบบ และ 4) การกลับคืนสู่สภาวะปกติและประกาศยกเลิกแผนฉุกเฉิน

3. จัดให้มีการทดสอบแผนรองรับการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง และแผนฉุกเฉินด้านงานเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นประจำทุกปี โดยมีการจัดทำสรุปและรายงานผลการทดสอบต่อผู้บริหาร พร้อมทั้งสรุปปัญหาระหว่างการดำเนินการตามแผนทดสอบ เพื่อหาแนวทางแก้ไขเพื่อไม่ให้เกิดปัญหาดังกล่าวในช่วงที่เกิดภาวะวิกฤตจริง

4. จัดให้มี “ศูนย์ปฏิบัติงานสำรอง” (Alternate Sites) ซึ่งพร้อมใช้งานในกรณีที่เกิดเหตุวิกฤตที่สำนักงานใหญ่ เพื่อให้ฝ่ายงานที่มีกิจกรรมเกี่ยวข้องกับธุรกรรมงานที่สำคัญสามารถทำกิจกรรมเพื่อสนับสนุนการให้บริการลูกค้าได้ ซึ่งศูนย์ปฏิบัติงานสำรองดังกล่าวสามารถรองรับพนักงานที่ดำเนินกิจกรรมธุรกรรมงานที่สำคัญได้ร้อยละ 100

3. การบริหารความเสี่ยงด้านการเงิน

3.1 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

บริษัทฯ ต้องใช้เงินทุนจำนวนมากในการดำเนินธุรกิจและดำรงการเติบโตของธุรกิจ ที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้พึ่งพาและในอนาคตจะยังคงพึ่งพาสถาบันการเงิน ซึ่งรวมถึงผู้ถือหุ้นรายใหญ่คือธนาคาร กรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) และการออกหุ้นกู้และตั๋วแลกเงินในตลาดตราสารหนี้ในประเทศเป็นช่องทางหลัก เพื่อการจัดหาเงินทุนในการดำเนินงานและขยายธุรกิจของบริษัทฯ ดังนั้น ความสัมพันธ์ของบริษัทฯ กับธนาคาร กรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) หรือผู้ให้กู้ปัจจุบันรายอื่นอาจเปลี่ยนแปลงในทางลบได้ด้วยเหตุผลหลายประการ เช่น ความไม่พร้อมให้วงเงินสินเชื่อต่อเนื่องหรือวงเงินสินเชื่อเพิ่มเติมสำหรับธุรกิจของบริษัทฯ การเปลี่ยนแปลงในระดับความเสี่ยง หากตลาดตราสารหนี้ของไทยหรือของต่างประเทศเกิดภาวะตึงตัวไม่ว่าด้วยเหตุใด บริษัทฯ อาจไม่สามารถจัดหาเงินทุนตามที่จำเป็นได้ เหตุการณ์ในทางลบดังกล่าวข้างต้นเหตุการณ์ใดเหตุการณ์หนึ่งหรือการที่บริษัทฯ ไม่สามารถระดมทุนได้ภายใต้เงื่อนไขที่ยอมรับได้ อาจส่งผลให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงด้านสภาพคล่องในการจัดหาแหล่งเงินทุน

นอกจากนี้ ในกรณีที่บริษัทฯ ก่อภาระผูกพันทางการเงินอย่างต่อเนื่อง หนี้สินที่เพิ่มขึ้นดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพิ่มเติมในอนาคตของบริษัทฯ ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงเพิ่มขึ้นหากไม่สามารถปฏิบัติตามข้อสัญญาทางการเงินของสัญญาเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงิน และความเสี่ยงในการผิดนัดในสัญญาอื่น (Cross-Default) รวมถึงจำกัดความคล่องตัวในการวางแผนงาน หรือเปลี่ยนแปลงการดำเนินงาน หรือตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงในธุรกิจและอุตสาหกรรม อีกทั้งยังมีผลกระทบในทางลบต่อแผนการขยายธุรกิจและการเติบโตของธุรกิจ

อนึ่ง เนื่องจากบริษัทฯ ถือเป็นบริษัทฯ ต่างด้าวภายใต้พระราชบัญญัติการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว พ.ศ. 2542 (“พ.ร.บ. การประกอบธุรกิจของคนต่างด้าวฯ”) บริษัทฯ มีหน้าที่ต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน ซึ่งอาจจำกัดความสามารถในการก่อหนี้เพื่อจัดหาเงินทุนเพิ่มเติมของบริษัทฯ ด้วย อย่างไรก็ตาม ณ วันที่ 18 กันยายน 2563 กระทรวงพาณิชย์ได้ผ่อนปรนมิให้นำข้อกำหนดการดำรงอัตราส่วนทุนกับเงินกู้ที่จะใช้ในการประกอบธุรกิจเป็นการชั่วคราวจนถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2566 มาใช้กับผู้ประกอบธุรกิจการเงินที่ไม่ใช่สถาบันการเงินต่างด้าวที่ได้รับสินเชื่อจากสถาบันการเงิน (ตามที่นิยามไว้ในพระราชบัญญัติธุรกิจสถาบันการเงิน พ.ศ. 2551 และที่แก้ไขเพิ่มเติม) และให้บริการทางการเงินบางประเภท ซึ่งรวมถึงสินเชื่อส่วนบุคคล สินเชื่อเช่าซื้อ และสินเชื่อส่วนบุคคลที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน ทั้งนี้ การผ่อนปรนชั่วคราวนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเสริมสภาพคล่องให้กับผู้ประกอบธุรกิจการเงินดังกล่าว เพื่อบรรเทาผลกระทบจากการระบาดของโรคโควิด-19 ที่มีต่อผู้บริโภครายย่อย อย่างไรก็ตาม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 อัตราส่วนหนี้สินต่อทุนชำระแล้วของบริษัทฯ ยังคงเป็นไปตามข้อกำหนดภายใต้พระราชบัญญัติการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าวฯ

เนื่องจากความเสี่ยงที่เกิดจากความไม่เพียงพอของเงินทุนหมุนเวียน หรือการจัดหาเงินทุนไม่เพียงพอและขาดสภาพคล่องในอนาคตอาจมีผลกระทบต่อบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีแนวทางในการจัดหาเงินกู้ยืมเงินประเภทระยะสั้นและระยะยาว และปรับสัดส่วนเงินกู้ยืมแต่ละประเภทให้สอดคล้องกับอายุของลูกหนี้ของบริษัทฯ โดยมุ่งเน้นการระดมทุนจากการออกหุ้นกู้ ตั๋วเงิน และจัดหาแหล่งเงินทุนที่หลากหลายทั้งในประเทศและต่างประเทศโดยมิได้พึ่งพิงแหล่งเงินทุนที่ใดที่หนึ่งโดยเฉพาะ

3.2 ความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ย

ความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยตลาดอาจส่งผลทำให้ความสามารถในการทำกำไรของบริษัทฯ ลดลง เนื่องจากแหล่งเงินทุนหลักเพื่อใช้ในการดำเนินงานของบริษัทฯ มาจากสินเชื่อจากธนาคารและสถาบันการเงิน รวมถึงการออกหุ้นกู้และตั๋วแลกเงินในตลาดตราสารหนี้ในไทย แหล่งเงินทุนดังกล่าวมีดอกเบี้ยในอัตราที่กำหนดโดยปัจจัยต่างๆ รวมถึงอัตราดอกเบี้ยในตลาด (Prevailing Wholesale Interest Rates) และอัตราดอกเบี้ยอ้างอิงซึ่งกำหนดโดยธนาคารแห่งประเทศไทย หากอัตราดอกเบี้ยในตลาดเพิ่มขึ้น แหล่งเงินทุนของบริษัทฯ อาจปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยที่เรียกเก็บจากบริษัทฯ หากอัตราดอกเบี้ยในตลาดลดลง ธนาคารและสถาบันการเงินอาจนำเงินทุนไปลงทุนในลักษณะอื่นแทนการให้กู้ยืม ในทั้งสองกรณี บริษัทฯ อาจจำเป็นต้องจัดหาเงินทุนจากแหล่งอื่น ซึ่งอาจไม่ได้เงื่อนไขที่เป็นประโยชน์กับบริษัทฯ ในเชิงพาณิชย์หรือไม่สามารถจัดหาเงินทุนได้เลย ซึ่งอาจส่งผลกระทบในทางลบต่อธุรกิจ ฐานะทางการเงิน ผลการดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

เพื่อเป็นการลดผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยตลาดต่อต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงได้จัดหาเงินกู้ยืมทั้งประเภทระยะสั้นและระยะยาว ซึ่งโดยส่วนใหญ่เป็นแบบอัตราดอกเบี้ยคงที่และส่วนน้อยที่เป็นแบบอัตราดอกเบี้ยลอยตัว โดยปรับสัดส่วนเงินกู้ยืมแต่ละประเภทให้เหมาะสมกับสถานะของสินทรัพย์ของบริษัทฯ และสัดส่วนดังกล่าวคำนึงถึงความเสี่ยงด้านสภาพคล่องร่วมด้วยเสมอ เพื่อให้บริษัทฯ สามารถเลือกกู้ยืมในอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสม รวมทั้งบริษัทฯ ยังได้เข้าทำสัญญาแลกเปลี่ยนเงินต้นและอัตราดอกเบี้ย (Cross Currency Interest Rate Swap Contract) เพื่อลดความเสี่ยงของความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนและดอกเบี้ยอีกด้วย

ปัจจัยความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจ

1. ความเสี่ยงจากอัตราเงินเฟ้อเพิ่มขึ้นและหนี้ครัวเรือนในระดับสูง

อัตราเงินเฟ้อเริ่มขยับตัวเพิ่มขึ้นช่วงปลายปี 2564 โดยมีปัจจัยเรื่องราคาอาหารที่เพิ่มขึ้นเป็นสำคัญ ในปี 2565 อัตราเงินเฟ้อได้ปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว หลังเกิดสงครามยูเครนและรัสเซีย ซึ่งส่งผลให้ราคาพลังงานเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะราคาน้ำมันเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องและทรงตัวในระดับสูงตลอดปี 2565 ด้วยปัจจัยดังกล่าวสร้างแรงกดดันต่อความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า จนส่งผลให้อัตราการผิดนัดชำระหนี้ปรับตัวเพิ่มขึ้น เพื่อบรรเทาความเดือดร้อนของลูกค้าของบริษัทฯ และควบคุมความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม บริษัทฯ ยังคงมาตรการปรับโครงสร้างหนี้ให้กับลูกค้าที่เดือดร้อนตามความเหมาะสม เช่น การพักชำระหนี้ การลดค่างวด การขยายระยะเวลา เป็นต้น รวมถึงการปรับกระบวนการในการปฏิบัติงานและเทคโนโลยีให้เหมาะสม จากมาตรการดังกล่าว ทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารจัดการคุณภาพหนี้ให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ แต่เนื่องจากการชะลอตัวด้านเศรษฐกิจเป็นระยะเวลานาน ทำให้ต้องใช้ระยะเวลาในการฟื้นตัว ส่งผลให้ความเสี่ยงยังคงอยู่ในระดับที่ต้องติดตามอย่างใกล้ชิด

2. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของกฎเกณฑ์ กฎหมายเกี่ยวกับการดำเนินงาน

ในการดำเนินธุรกิจ บริษัทฯ จะต้องปฏิบัติให้สอดคล้องตามกฎหมาย กฎเกณฑ์ ของหน่วยงานที่กำกับดูแล เช่น กระทรวงการคลัง ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค สำนักงานป้องกันและปราบปรามการฟอกเงิน สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย คณะกรรมการคุ้มครองข้อมูลเครดิต สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล กรมการปกครอง ฯลฯ รวมถึงกฎหมายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจด้วย หากมีการปฏิบัติที่ไม่เป็นไปตามข้อกำหนดของกฎหมายหรือกฎเกณฑ์ อาจส่งผลกระทบต่อชื่อเสียงหรือการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

หน่วยงานกฎหมายและหน่วยงานกำกับธุรกรรมของบริษัทฯ จึงทำหน้าที่ให้คำแนะนำและให้ความเห็นในเรื่องการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์และกฎหมายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องให้แก่หน่วยงานภายในบริษัทฯ เพื่อให้มั่นใจว่าการดำเนินธุรกิจและการปฏิบัติงานของบริษัทฯ เป็นไปตามกฎหมายและกฎเกณฑ์ที่กำหนด นอกจากนี้ มีการรายงานผลการกำกับดูแล และความเสี่ยงที่มีนัยสำคัญต่อคณะกรรมการบริษัทฯ คณะกรรมการชุดย่อย และผู้บริหารที่เกี่ยวข้องอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้การบริหารความเสี่ยงด้านกฎเกณฑ์เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยยึดมั่นในความซื่อสัตย์สุจริตเป็นรากฐานสำคัญ พร้อมกับคำนึงถึงความเสี่ยง ความรับผิดชอบและการปฏิบัติอย่างเป็นธรรมต่อผู้มีส่วนได้เสียและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่ายควบคู่ไปกับการสนับสนุนการพัฒนาทางเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม ซึ่งทำให้บริษัทฯ เติบโตอย่างยั่งยืน มั่นคง และเพิ่มมูลค่าในระยะยาว ภายใต้การดำเนินงานที่ถูกต้อง โปร่งใส และตรวจสอบได้

ในระหว่างปีที่ผ่านมา กฎหมายการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลมีผลบังคับใช้และมีแนวทางปฏิบัติที่ประกาศโดยสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (สคส.) ซึ่งทำให้มีแนวทางการดำเนินการที่ชัดเจนยิ่งขึ้น โดยบริษัทฯ จัดให้มีมาตรการในการรองรับการปฏิบัติตามกฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลไว้ก่อนแล้ว จึงไม่มีผลกระทบอย่างเป็นสาระสำคัญ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงกฎหมายที่มีผลบังคับกับบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มั่นใจว่า บริษัทฯ มีการปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมายได้อย่างถูกต้อง นอกจากนี้ ยังดำเนินการให้สอดคล้องกับประกาศคณะกรรมการว่าด้วยสัญญา เรื่อง ให้ธุรกิจให้เช่าซื้อรถยนต์และรถจักรยานยนต์เป็นธุรกิจที่ควบคุมสัญญา พ.ศ. 2565 ดังกล่าวแล้ว

สำหรับกระบวนการพิจารณาข้อพิพาททางกฎหมายในการดำเนินธุรกิจตามปกติ ซึ่งอาจทำให้เกิดความรับผิดกับบริษัทฯ เป็นครั้งคราวนั้น เนื่องด้วยบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจให้บริการด้านการเงินในประเทศไทย ซึ่งมีการพัฒนาและเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่องในด้านการกำกับดูแลและการดำเนินงาน บริษัทฯ จึงอาจถูกร้องเรียนโดยลูกค้าหรือถูกตรวจสอบจากหน่วยงานกำกับดูแลบริษัทฯ ซึ่งทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงเพิ่มขึ้น แม้ว่าบริษัทฯ จะไม่สามารถรับประกันได้ว่าบริษัทฯ จะได้รับคำพิพากษาตัดสินเป็นคุณแก่บริษัทฯ ในกระบวนการพิจารณาทางกฎหมายหรือกระบวนการพิจารณาอื่นที่บริษัทฯ เกี่ยวข้องในปัจจุบัน หรือบริษัทฯ จะไม่ถูกฟ้องร้องเป็นคดีเพิ่มเติมอีกในอนาคต อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีหน่วยงานกฎหมายซึ่งทำหน้าที่ในการบริหารจัดการในกระบวนการพิจารณาคดีและข้อพิพาททางกฎหมายในการดำเนินธุรกิจ เพื่อลดความสูญเสียหรือความเสียหายต่อชื่อเสียงของบริษัทฯ

3. ความเสี่ยงด้านความปลอดภัยทางไซเบอร์และเทคโนโลยี

เนื่องด้วยโซลูชันทางดิจิทัลมีส่วนสำคัญต่อบริการทางการเงินและเศรษฐกิจ ความเสี่ยงจากการโจมตีทางไซเบอร์และความเสี่ยงทางเทคโนโลยีในด้านอื่นๆ ที่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจยังคงเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังนั้น ความปลอดภัยทางไซเบอร์จึงเป็นประเด็นที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญเป็นอันดับต้นๆ ควบคู่กับการขับเคลื่อนทางนวัตกรรม บริษัทฯ ได้ลงทุนในทรัพยากรและทุ่มเทความพยายามอย่างหนัก เพื่อป้องกันผู้ประสงค์ร้ายจากการเข้าถึงระบบคอมพิวเตอร์และสร้างความเสียหายแก่ข้อมูลการได้มา ซึ่งข้อมูลที่เป็นความลับ หรือการขัดขวางบริการต่างๆ ตลอดจนการดูแลระบบ เครือข่าย และโครงสร้างพื้นฐานให้คงความแข็งแกร่ง เชื่อถือได้ และยืดหยุ่น เพื่อให้แน่ใจว่าธุรกิจจะดำเนินไปได้อย่างต่อเนื่อง

บริษัทฯ มีนโยบายความมั่นคงปลอดภัยของสารสนเทศระดับองค์กร (นโยบายความปลอดภัยทางไซเบอร์) เพื่อปกป้องความลับ ความถูกต้อง และความพร้อมใช้งานของข้อมูล รวมถึงทรัพยากรและโครงสร้างพื้นฐานของบริษัทฯ นโยบายนี้กำหนดขึ้นเพื่อป้องกัน ตรวจจับ และตอบสนองต่อการโจมตีทางไซเบอร์ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการลงทุนอย่างมหาศาลเพื่อยกระดับความสามารถในการป้องกันทางไซเบอร์และเสริมสร้างความร่วมมือกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและธุรกิจอื่นๆ เพื่อให้เข้าใจความเสี่ยงด้านความปลอดภัยทางไซเบอร์อย่างครบถ้วน เสริมความแข็งแกร่งในด้านการป้องกัน และเพิ่มขีดความสามารถในการเตรียมตัวและตอบสนองต่อภัยคุกคามทางไซเบอร์

นโยบายความมั่นคงปลอดภัยของสารสนเทศระดับองค์กรของบริษัทฯ อยู่ภายใต้การควบคุมดูแลโดยหน่วยงานรักษาความปลอดภัยของสารสนเทศ ซึ่งมีหน้าที่ระบุความเสี่ยงด้านความปลอดภัยของสารสนเทศและดูแลแผนป้องกันทางเทคนิคสำหรับทรัพยากรสารสนเทศของบริษัทฯ รวมถึงแอปพลิเคชัน โครงสร้างพื้นฐาน และข้อมูลส่วนบุคคลอันเป็นความลับซึ่งเกี่ยวข้องกับลูกค้าและพนักงานของบริษัทฯ ขณะเดียวกันนั้น บริษัทฯ ยังจัดการและตรวจสอบชุดตัววัดและควบคุมความปลอดภัยทางเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อให้เกิดการตรวจสอบที่ต่อเนื่องและเหมาะสม ตลอดจนตระหนักถึงความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับความปลอดภัยทางไซเบอร์

นอกจากนี้ บุคคลที่สามที่บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจหรือสนับสนุนกิจกรรมทางธุรกิจ (เช่น คู่ค้าทางธุรกิจ บริษัทประกันภัย ฯลฯ) ก็เป็นแหล่งที่มาของความเสี่ยงด้านความปลอดภัยทางไซเบอร์เช่นกัน เหตุการณ์ที่เกี่ยวกับความปลอดภัยทางไซเบอร์ของบุคคลที่สาม เช่น ระบบล้มเหลวหรือทำงานผิดพลาด พฤติกรรมที่ไม่เหมาะสมของพนักงาน หรือการโจมตีทางไซเบอร์ อาจส่งผลให้ความสามารถในการให้บริการของบริษัทฯ ลดลง หรือนำไปสู่การสูญเสียข้อมูลที่หลุดออกไปของบริษัทฯ หรือลูกค้า ด้วยเหตุนี้ บริษัทฯ จึงหารือร่วมกับคู่ค้าทางธุรกิจและพันธมิตรเกี่ยวกับภัยคุกคามด้านความปลอดภัยทางไซเบอร์และโอกาสในการเพิ่มความปลอดภัยเป็นประจำ

บริษัทฯ จัดทำแผนตอบสนองต่อความปลอดภัยทางไซเบอร์ที่ช่วยให้รับมือกับเหตุการณ์พยายามบุกรุกความปลอดภัยทางไซเบอร์ประสานงานกับหน่วยงานต่างๆ ตลอดจนแจ้งเตือนลูกค้าและพันธมิตรได้ตามความเหมาะสม

เนื่องจากผลกระทบของโควิด-19 บริษัทฯ ได้นำโซลูชันการเข้าระบบทางไกลและการประชุมผ่านวิดีโอมาใช้เพิ่มเติม ซึ่งให้บริการโดยบุคคลที่สาม เพื่ออำนวยความสะดวกในการทำงานทางไกล ทั้งนี้ ในการลดความเสี่ยงด้านความปลอดภัยทางไซเบอร์ บริษัทฯ จึงดำเนินมาตรการป้องกันและควบคุมเพิ่มเติม และยังคงใช้งานจนถึงปัจจุบัน

4. ความเสี่ยงจากการเก็บรักษาข้อมูลและการปฏิบัติตามกฎระเบียบ

บริษัทฯ มีความพร้อมในการปฏิบัติตามพระราชบัญญัติป้องกันและปราบปรามการฟอกเงิน พ.ศ. 2542 และที่แก้ไขเพิ่มเติม ซึ่งกำหนดให้บริษัทฯ เก็บข้อมูลของลูกค้าจำนวนมาก เช่น ข้อมูลส่วนบุคคล รายละเอียดเกี่ยวกับธุรกรรมของลูกค้า และผลการประเมินความเสี่ยงของลูกค้า ต่อเนื่องเป็นระยะเวลาหนึ่งนับจากวันปิดบัญชีของลูกค้ารายนั้น หรือยุติความสัมพันธ์กับลูกค้า เนื่องจากบริษัทฯ มีการเข้าถึง เก็บรักษา ประมวลผล และในบางกรณีมีการรายงานต่อสำนักงานป้องกันและปราบปรามการฟอกเงิน โดยเป็นการรายงานข้อมูลส่วนบุคคลของผู้กู้หรือลูกค้าประกันภัยตามที่ลูกค้ายินยอม ทำให้บริษัทฯ ตกเป็นเป้าหมายของผู้โจมตีทางไซเบอร์ ไวรัสคอมพิวเตอร์ การเจาะเข้าระบบทั้งทางกายภาพและทางอิเล็กทรอนิกส์ หรือการแทรกแซงระบบที่คล้ายกัน ทั้งนี้ มาตรการรักษาความปลอดภัยของระบบอาจล้มเหลวหรือไม่สามารถป้องกันการโจมตีได้ และอาจมีข้อบกพร่องด้านการออกแบบในโครงสร้างพื้นฐานทางเทคโนโลยีของบริษัทฯ จนทำให้เกิดความเสี่ยง และถูกโจมตีระบบได้ อาจทำให้บริษัทฯ ต้องได้รับบทลงโทษด้านการกำกับดูแลหรือการฟ้องคดี ซึ่งรวมถึงการดำเนินการภายใต้พระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562

ในกรณีที่การให้บริการต้องหยุดชะงักหรือล่าช้า ไม่ว่าจะเป็นผลจากความผิดพลาดของบุคคลภายนอก ความผิดพลาดของบริษัทฯ ภัยธรรมชาติ หรือการถูกโจมตีระบบความปลอดภัย ไม่ว่าโดยจงใจหรือไม่ อาจกระทบต่อชื่อเสียงของบริษัทฯ ความสัมพันธ์กับลูกค้าและแหล่งเงินทุนของบริษัทฯ และอาจทำให้บริษัทฯ ตกอยู่ภายใต้การบังคับใช้กฎหมาย บริษัทฯ อาจไม่มีความสามารถเพียงพอในการกู้คืนข้อมูลและบริการทั้งหมดในกรณีระบบหยุดทำงาน ปัจจัยเหล่านี้อาจทำให้บริษัทฯ ไม่สามารถดำเนินการตามคำขอสินเชื่อและดำเนินงานทางธุรกิจอื่นๆ ทำให้พนักงานของบริษัทฯ ต้องเสียเวลาแก้ไขปัญหา ทำให้รายได้ลดลง ทำให้บริษัทฯ เกิดความรับผิดและทำให้ลูกค้าลังเลที่จะใช้ผลิตภัณฑ์หรือบริการของบริษัทฯ ซึ่งอาจส่งผลกระทบในทางลบต่อธุรกิจ ฐานะทางการเงิน ผลการดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

5. ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันสูงในอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูง

บริษัทฯ เผชิญกับการแข่งขันในระดับสูงในทุกด้านของการประกอบธุรกิจ และคาดว่าการแข่งขันดังกล่าวจะเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะจากข้อเท็จจริงที่ว่าตลาดธุรกิจสินเชื่อผู้บริโภคและธุรกิจนายหน้าประกันภัยในประเทศไทยมีการแข่งขันสูง ในส่วนของธุรกิจสินเชื่อ บริษัทฯ มีการแข่งขันกับผู้ประกอบธุรกิจให้สินเชื่อผู้บริโภคจำนวนมาก ซึ่งรวมถึงผู้ประกอบธุรกิจที่เป็นสถาบันการเงินและผู้ประกอบธุรกิจที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน ในขณะที่ธุรกิจนายหน้าประกันภัยนั้น บริษัทฯ ต้องแข่งขันกับผู้ประกอบธุรกิจนายหน้าประกันภัยจำนวนมากทั้งระดับเล็กและระดับใหญ่ เนื่องจากตลาดธุรกิจนายหน้าประกันภัยของประเทศไทยมีลักษณะกระจายตัวสูง

โดยบริษัทนายหน้าประกันภัยชั้นนำขนาดใหญ่อาจมุ่งเน้นไปยังกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ ในตลาดโดยตรง ซึ่งอาจเป็นการแข่งขันโดยตรงกับบริษัทฯ ขณะที่บริษัทนายหน้าประกันภัยขนาดเล็กกว่า รวมถึงบริษัทที่เชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีอาจสามารถนำเสนอบริการใหม่ๆ ที่แข่งขันกับบริษัทฯ ซึ่งสามารถทำให้เป็นที่ยอมรับจากตลาดได้อย่างรวดเร็ว อีกทั้งอุตสาหกรรมนี้ยังมีแนวโน้มของการควบรวมกิจการของผู้ประกอบธุรกิจให้สินเชื่อผู้บริโภคที่มักจะหาช่องทางในการเข้าซื้อ หรือเข้าร่วมลงทุนกับบริษัทอื่นๆ ในอุตสาหกรรมเดียวกัน หรือพัฒนาธุรกิจสินเชื่อผู้บริโภคของตนขึ้นมาเพื่อใช้ประโยชน์จากศักยภาพในการดำเนินงานที่มีอยู่เพื่อแข่งขันกับบริษัทฯ ในตลาดธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน

บริษัทฯ ยังมีการแข่งขันกับผู้ให้บริการรายอื่นในธุรกิจเดียวกันในหลายด้าน เช่น การรับรู้ในแบรนด์และชื่อเสียงของแบรนด์ (Brand Awareness and Reputation) วงเงินสินเชื่อ และอัตราส่วนการให้วงเงินสินเชื่อเทียบกับมูลค่าทรัพย์สินที่เป็นประกัน (Loan-to-Value) ความยากง่ายและความรวดเร็วในการอนุมัติสินเชื่อ อัตราดอกเบี้ย การกำหนดราคา ค่าเบี้ยประกันภัย คุณภาพของการให้บริการลูกค้า ประสิทธิภาพในการติดตามทวงถามหนี้และการยึดคืนทรัพย์สินที่เป็นประกัน การเข้าถึงแหล่งเงินทุนต้นทุนต่ำ และประสิทธิภาพด้านเทคโนโลยี ทั้งนี้ ผู้ให้บริการรายอื่นในธุรกิจเดียวกันในปัจจุบันและในอนาคตอาจมีความสามารถเชิงการแข่งขันที่เหนือกว่าบริษัทฯ ในการดำเนินงานด้านใดด้านหนึ่งหรือหลายๆ ด้าน ดังที่กล่าวข้างต้น

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีรายได้หลักจากการให้สินเชื่อจากดอกเบี้ยที่เรียกเก็บจากเงินให้กู้ยืมแก่ลูกค้า เงินกู้ยืมดังกล่าวมีดอกเบี้ยซึ่งกำหนดตามปัจจัยต่างๆ รวมถึงอัตราดอกเบี้ยตามอัตราตลาด ณ เวลาที่อนุมัติสินเชื่อ และตามประวัติความเสี่ยงและเครดิตของผู้กู้ ทั้งนี้ หากต้นทุนอัตราดอกเบี้ยอ้างอิง (Reference Interest Rate) ปรับเพิ่มขึ้น ซึ่งทำให้บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินสูงขึ้นและอาจส่งผลให้บริษัทฯ ต้องปรับอัตราดอกเบี้ยกู้ยืมเพิ่มขึ้น ด้วยเหตุนี้ลูกค้าอาจตัดสินใจไม่ขอสินเชื่อกับบริษัทฯ ในอัตราดอกเบี้ยที่บริษัทฯ เสนอ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกรณีที่ผู้ให้กู้รายอื่นไม่ปรับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของตนขึ้นตามอัตราในตลาด นอกจากนี้ความสามารถของบริษัทฯ ในการรักษาลูกค้าปัจจุบันและแสวงหาหรือชักชวนลูกค้ารายใหม่ รวมถึงความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบอย่างรุนแรง ในทางกลับกันหากอัตราดอกเบี้ยอ้างอิงลดลง ซึ่งจะส่งผลให้ต้นทุนทางการเงินลดลง ลูกค้าของบริษัทฯ อาจเลือกขอรับสินเชื่อจากผู้ให้กู้รายอื่นที่ให้อัตราดอกเบี้ยต่ำกว่า หากบริษัทฯ ไม่ได้ปรับลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมของบริษัทฯ ลงภายในระยะเวลาที่เหมาะสม ทั้งนี้ ไม่ว่าจะเป็นกรณีใด หากบริษัทฯ ไม่ปรับอัตราดอกเบี้ยที่เสนอแก่ลูกค้าให้เหมาะสม หรือผู้ให้บริการรายอื่นในธุรกิจเดียวกันมีการปรับลดอัตราดอกเบี้ย เพื่อดึงดูดลูกค้า อาจทำให้ลูกค้าของบริษัทฯ หันไปกู้ยืมจากผู้ให้บริการรายอื่นในธุรกิจเดียวกันแทนที่จะกู้ยืมกับบริษัทฯ และอาจทำให้ส่วนแบ่งตลาดของบริษัทฯ ลดลง บริษัทฯ ต้องสร้างความสัมพันธ์อันดีกับคู่ค้าในธุรกิจประกันภัย เพื่อให้คู่ค้าเลือกทำธุรกิจกับบริษัทฯ มากกว่าผู้ให้บริการรายอื่นในธุรกิจเดียวกัน ดังนั้น บริษัทฯ ต้องกำหนดค่าตอบแทนในอัตราที่สามารถแข่งขันในตลาดได้เสมอ หากผู้ให้บริการรายอื่นในธุรกิจเดียวกันสามารถกำหนดค่าตอบแทนในระดับที่ต่ำกว่ามากก็อาจส่งผลกระทบในทางลบต่อธุรกิจ ฐานะทางการเงิน ผลการดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

6. ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้น

การลงทุนในหุ้น TIDLOR อาจก่อให้เกิดความเสี่ยงจากการลงทุนต่อผู้ถือหุ้นได้ เนื่องจากผลตอบแทนจากการลงทุนอาจไม่เป็นไปตามที่ผู้ถือหุ้นคาดหวัง โดยจะผันผวนไปตามราคาของหุ้นและภาวการณ์ลงทุน นอกจากนี้ ผลตอบแทนในรูปของเงินปันผลจะขึ้นอยู่กับผลประกอบการของบริษัทฯ ในรอบปีนั้นๆ ดังนั้น ผู้ถือหุ้นอาจได้รับผลตอบแทนมากกว่าหรือน้อยกว่าที่คาดหวัง บริษัทฯ ได้ระบุความเสี่ยงหลักและการบริหารความเสี่ยงไว้แล้ว อย่างไรก็ตาม ยังมีความเสี่ยงอื่นๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นนอกเหนือจากที่ระบุไว้ ดังนั้น ผู้ถือหุ้นควรศึกษาความเสี่ยงและใช้ดุลยพินิจอย่างรอบคอบในการตัดสินใจลงทุน โดยยอมรับว่าบริษัทฯ อาจไม่สามารถป้องกันความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นได้ทั้งหมด อีกทั้งปัจจัยแวดล้อมต่างๆ เช่น ภาวะเศรษฐกิจทั้งในประเทศและต่างประเทศ สถานการณ์ทางการเมือง การเปลี่ยนแปลงนโยบายของภาครัฐ ตลอดจนเหตุการณ์ที่ไม่อาจทราบล่วงหน้า รวมถึงสถานการณ์ของโรคอุบัติใหม่ล้วนอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ ได้

การขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน

2





เคยคิดจะกู้นอกระบบ ดอกเบี้ยมันก็แพง
เคยไปธนาคาร แต่เขามาดูแล้วมันไม่ผ่าน
เราไม่ได้เปิดหน้าร้าน ไม่มีสลิปเงินเดือน
ถ้าไม่ได้เงินติดล้อ เราก็ไม่รู้จะไปหาตรงไหน
หมุนตรงไหน อยากขอบคุณเงินติดล้อที่ให้โอกาสเรา

คุณลำแพน ทัพจั่น
ลูกค้าเงินติดล้อ ชุมชนประทานพร (รังสิต)



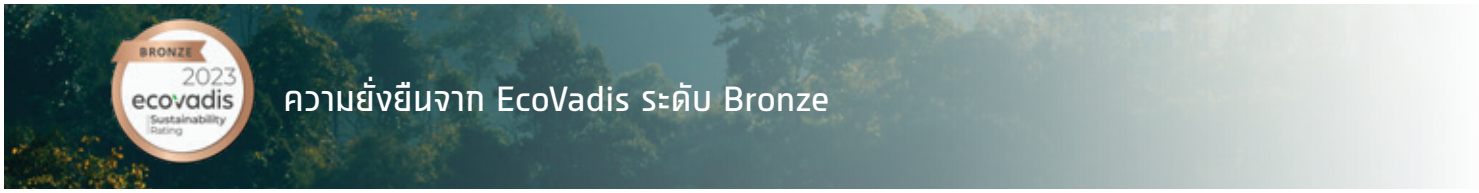
การขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน



บริษัทฯ มีวิสัยทัศน์และมีพันธกิจมุ่งสู่การเป็นผู้นำการให้บริการด้านสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นหลักประกันและนายหน้าประกันภัย โดยบริษัทฯ ทำทุกอย่างเพื่อส่งเสริมและยกระดับคุณภาพชีวิตของผู้คน ด้วยความเชื่อมั่นว่า การเข้าถึงบริการทางการเงินที่เป็นธรรมและโปร่งใส คือสิทธิที่ทุกคนพึงได้รับ เราส่งมอบโอกาสทางการเงิน โดยการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการที่เหมาะสมต่อลูกค้า เรียบง่าย สะดวก และรวดเร็ว ผ่านความจริงใจของพนักงาน และดำเนินการอย่างสอดคล้องตามหลักการพัฒนาอย่างยั่งยืนของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ เชื่อว่าการดำเนินธุรกิจบนหลักธรรมาภิบาลที่รับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมเป็นการบริหารจัดการความเสี่ยง เปิดโอกาสทางธุรกิจ และสามารถพัฒนาบริษัทฯ ให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นการสร้างคุณค่าระยะยาวแก่ผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม

บริษัทฯ ยึดหลักมาตรฐานการดำเนินงานตลอดห่วงโซ่คุณค่าให้สอดคล้องตามข้อกำหนดในทุกพื้นที่ดำเนินงาน รวมทั้งปฏิบัติตามหลักการสากลด้านความยั่งยืนที่เกี่ยวข้อง เช่น เป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืนขององค์การสหประชาชาติ (United Nations Sustainable Development Goals: UNSDGs) โดยกำหนดกลยุทธ์และแนวทางการดำเนินงานบนหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี มุ่งสร้างส่วนร่วมกับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม สนับสนุนผลการดำเนินงานทางธุรกิจที่เป็นเลิศ จัดการผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม และส่งเสริมสุขภาพและความเป็นอยู่ที่ดีของพนักงานภายในองค์กร รวมถึงชุมชนในสังคม ให้ความสำคัญกับการคุ้มครองและเคารพต่อสิทธิมนุษยชน (Human Rights) ตามหลักสิทธิมนุษยชนอย่างเสมอภาคและไม่เลือกปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม

ในปี 2565 บริษัทฯ ได้รับการประเมินคุณภาพของระบบบริหารจัดการความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมแบบองค์รวม จาก EcoVadis ซึ่งเป็นสถาบันที่ได้รับการยอมรับในระดับสากล โดยได้นำมาตรฐานการรายงานความยั่งยืนสากล GRI Standards โดย Global Reporting Initiative มาเป็นพื้นฐานในการประเมินผลงานของบริษัทฯ ภายใต้ 4 หัวข้อ คือ สภาพแวดล้อม แรงงานและสิทธิมนุษยชน จรรยาบรรณ และการจัดซื้อจัดจ้างอย่างยั่งยืน ผลการประเมินในปี 2565 บริษัทฯ ได้รับรางวัลด้านความยั่งยืนจาก EcoVadis ระดับ Bronze



เป้าหมาย

บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน มุ่งหวังสร้างผลตอบแทนอย่างยั่งยืน ในระยะยาว โดยการให้บริการทางการเงินที่เป็นธรรมและโปร่งใส เพื่อส่งมอบโอกาสทางการเงินให้แก่ลูกค้า

วิสัยทัศน์และพันธกิจ

"ที่เงินติดล้อ เราทำทุกอย่างเพื่อส่งเสริมและยกระดับคุณภาพชีวิตของผู้คน ด้วยความเชื่อมั่นว่าการเข้าถึงบริการทางการเงินที่เป็นธรรมและโปร่งใส คือสิทธิที่ทุกคนพึงได้รับ เราส่งมอบโอกาสทางการเงิน โดยการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการที่เหมาะสมต่อลูกค้า เรียบง่าย สะดวก และรวดเร็ว ผ่านความจริงใจของพนักงาน"

ขอบเขตการรายงาน

ข้อมูลในรายงานฉบับนี้ครอบคลุมผลการดำเนินงานตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2565 ถึง 31 ธันวาคม 2565 โดยมีการรายงานข้อมูลที่สอดคล้องกับแนวทางการจัดทำรายงานของ Global Reporting Initiative Standards (GRI Standard) ในระดับหลัก (Core) และแนวทางการเปิดเผยข้อมูลด้านความยั่งยืนสำหรับอุตสาหกรรมการให้บริการทางการเงิน (Financial Service Sector Disclosure) ฉบับ G4 ตามคำแนะนำของ GRI Standard เพื่อให้เหมาะสมกับลักษณะธุรกิจของบริษัทฯ และประเด็นความยั่งยืนที่มีนัยสำคัญต่อองค์กรและผู้มีส่วนได้เสีย

นโยบายและเป้าหมายการจัดการด้านความยั่งยืน

ในปี 2565 คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติอนุมัตินโยบายการพัฒนาอย่างยั่งยืนของบริษัทฯ และแต่งตั้งคณะทำงานเพื่อดำเนินการตามแผนงานที่ได้กำหนดไว้ยึดมั่นความซื่อสัตย์สุจริต โปร่งใส และยุติธรรม รวมถึงดำเนินธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบต่อสังคม ให้สอดคล้องกับหลักเกณฑ์และเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน และมุ่งเน้นการดูแลผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มอย่างเหมาะสมและเป็นธรรม โดยกำหนด 12 ประเด็นเรื่องความยั่งยืน ครอบคลุมมิติด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม

การกำหนดประเด็นด้านความยั่งยืนและเป้าหมาย (Sustainable Development Goals)

ปี 2565 บริษัทฯ กำหนดเป้าหมายเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืนของบริษัทฯ ให้สอดคล้องกับเป้าหมายการพัฒนาอย่างยั่งยืนขององค์การสหประชาชาติ (UN's Sustainable Development Goals-SDGs) โดยยึดหลักกำกับกิจการที่ดี ซื่อสัตย์และยุติธรรม เป็นผู้นำในธุรกิจสินเชื่อจำนำทะเบียนรถและนายหน้าประกันวินาศภัย และให้ความสำคัญกับผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย

กลยุทธ์ด้านความยั่งยืนของบริษัทฯ คือ การพัฒนาเทคโนโลยีและบริการใหม่ๆ เช่น แอปพลิเคชันเงินติดล้อ บัตรกดเงินสดหมุนเวียน (บัตรติดล้อ) และแพลตฟอร์มอารีเกเตอร์ เพื่อสนับสนุนให้ลูกค้าหลากหลายกลุ่มเข้าถึงบริการทางการเงินและบริการประกันภัยที่สะดวก รวดเร็วและง่ายขึ้น รวมทั้งบริษัทฯ ได้มีการกำหนดและทบทวนเป้าหมายประเด็นความยั่งยืน โดยคณะผู้บริหารระดับสูงเป็นประจำทุกปี

กรอบและนโยบายการดำเนินงานด้านการพัฒนาอย่างยั่งยืน	มิติด้านธรรมาภิบาลและเศรษฐกิจ	มิติด้านสังคม	มิติด้านสิ่งแวดล้อม
เป้าหมาย	เป็นองค์กรช่วยลดความเหลื่อมล้ำ โดยสนับสนุนให้คนไทยสามารถเข้าถึงบริการทางการเงินที่มีมาตรฐาน เป็นธรรม และโปร่งใส รวมถึงการเข้าถึงผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่เหมาะสมครอบคลุมทุกกลุ่มคน	ขจัดความยากจน โดยให้ความรู้ความเข้าใจด้านการบริหารการเงินแก่คนไทย โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้น้อยหรือผู้ประกอบอาชีพอิสระ	ให้ความรู้ความเข้าใจแก่คนในองค์กรเพื่อตระหนักถึงความสำคัญของการรักษาสิ่งแวดล้อม ลดการใช้พลังงานน้ำ-ไฟ และลดปริมาณขยะพลาสติกเพื่อนำไปสู่การลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก
ความมุ่งมั่น	เป็นผู้นำด้านนวัตกรรมทางการเงินที่เข้าถึงง่ายโดยยึดหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อสร้างสมดุลด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม พร้อมกับการเติบโตด้านเศรษฐกิจอย่างยั่งยืน	เรามีความเชื่อว่าการให้ความสำคัญกับการสร้างโอกาสทางความรู้ด้านการเงินและการศึกษาอย่างต่อเนื่อง จะช่วยให้ผู้คนมีชีวิตหมุนต่อได้อย่างยั่งยืน	เรามุ่งมั่นให้ความรู้และจัดกิจกรรมด้านการรักษาสิ่งแวดล้อมเพื่อให้พนักงาน ผู้มีส่วนได้เสียมีความตระหนักรู้ มีส่วนร่วมอย่างต่อเนื่อง และวัดผลได้จริง
นโยบายการดำเนินงานด้านการพัฒนาอย่างยั่งยืน	• การบริหารความเสี่ยงองค์กร • ความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ • การกำกับดูแลกิจการที่ดี • นโยบายเกี่ยวกับการบริหารจัดการด้านการให้บริการแก่ลูกค้าอย่างเป็นธรรม (Market Conduct) • นโยบายและมาตรการเกี่ยวกับการต่อต้านการให้สินบนและการทุจริตคอร์รัปชัน	• นโยบายการพัฒนาอย่างยั่งยืน • การคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล • การปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรม • การคุ้มครองและเคารพสิทธิมนุษยชน • นโยบายการจัดซื้อจัดจ้างอย่างเป็นธรรม	• แผนงานด้านการลดการใช้ทรัพยากร • ให้ความรู้ความเข้าใจด้านการลดการใช้พลังงาน น้ำ ปริมาณขยะและของเสีย

การกำหนดห่วงโซ่ธุรกิจและบริหารจัดการผู้มีส่วนได้เสีย

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการพัฒนาธุรกิจอย่างยั่งยืน โดยคำนึงถึงบริบทที่มีการเปลี่ยนแปลง ทั้งในด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม ดังนั้น บริษัทฯ จึงดำเนินการระบุและจัดลำดับความสำคัญในประเด็นด้านเศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม และการกำกับดูแลกิจการที่ส่งผลต่อบริษัทฯ และผู้มีส่วนได้เสีย รวมถึงเป้าหมายการพัฒนาของบริษัทฯ ซึ่งถือเป็นพื้นฐานในการกำหนดวิธีการดำเนินธุรกิจและเพิ่มศักยภาพการดำเนินงานของบริษัทฯ

1. ห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับผู้มีส่วนได้เสียตลอดห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจจากต้นน้ำถึงปลายน้ำ โดยมุ่งเน้นการสร้างคุณค่าอย่างยั่งยืนควบคู่ไปกับการจัดการผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย ผ่านการมีส่วนร่วมกับผู้มีส่วนได้เสียอย่างเหมาะสม เพื่อตอบสนองต่อความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย รวมทั้งสอดคล้องกับแนวทางและหลักปฏิบัติสากล

กิจกรรมหลัก

การบริหารปัจจัยนำเข้า
- การพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าโดยยึดหลักการกำกับกิจการที่ดี
- การให้บริการทางการเงินอย่างทั่วถึงและเท่าเทียมกัน
- การจัดหาและเข้าถึงแหล่งเงินทุน
- การจัดหาคู่ค้าบริษัทประกัน

การปฏิบัติการ
- การพิจารณาอนุมัติสินเชื่อโดยคำนึงถึงหลักการการกำกับกิจการที่ดี
- การนำเทคโนโลยีมาใช้ในการทำงานเพื่อลดปริมาณการใช้กระดาษ
- การให้บริการ/รับประกันสินทรัพย์ชีวิต หรือสุขภาพอย่างเหมาะสมกับกลุ่มลูกค้า
- การบริหารความเสี่ยงและอนุมัติสินเชื่อ

การตลาดและการขาย
- การให้บริการลูกค้าอย่างเป็นธรรม (Market Conduct)
- การให้ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ถูกต้องครบถ้วน
- การโฆษณาประชาสัมพันธ์
- การขายทรัพย์สินรอการขาย
- การกำหนดราคาและกระบวนการที่เป็นธรรมและเหมาะสม

การกระจายสินค้าและบริการ
- การเข้าถึงบริการผ่านสาขาและช่องทางต่างๆ ที่สะดวกรวดเร็ว
- การจัดการข้อมูลที่ถูกต้องและครบถ้วน
- การจัดการคลังสินค้า (ที่จอดทรัพย์สินรอการขาย) และเหมาะสม

การบริการหลังการขาย
- การดูแลรักษาระบบโครงสร้างทางข้อมูล
- การให้บริการลูกค้าหลังการขาย
- ความมั่นคงและความปลอดภัยทางไซเบอร์
- ความปลอดภัยของข้อมูลส่วนบุคคล
- การให้คำปรึกษาและความช่วยเหลือแก่ลูกหนี้/การติดตามหนี้
- การประสานงานรับเรื่องเคลมประกัน และการจ่ายสินไหมทดแทน

กิจกรรมสนับสนุน

การจัดซื้อจัดจ้าง
การจัดหา จัดซื้อ จัดจ้าง

การพัฒนาเทคโนโลยี
การคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่
การปรับปรุงผลิตภัณฑ์เดิม

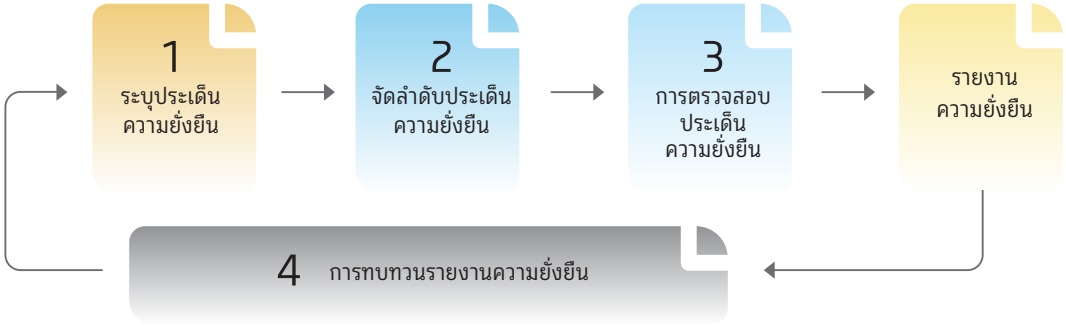
การพัฒนาทรัพยากรบุคคล
การพัฒนาทรัพยากรบุคคล
การรักษาและสรรหาบุคลากร

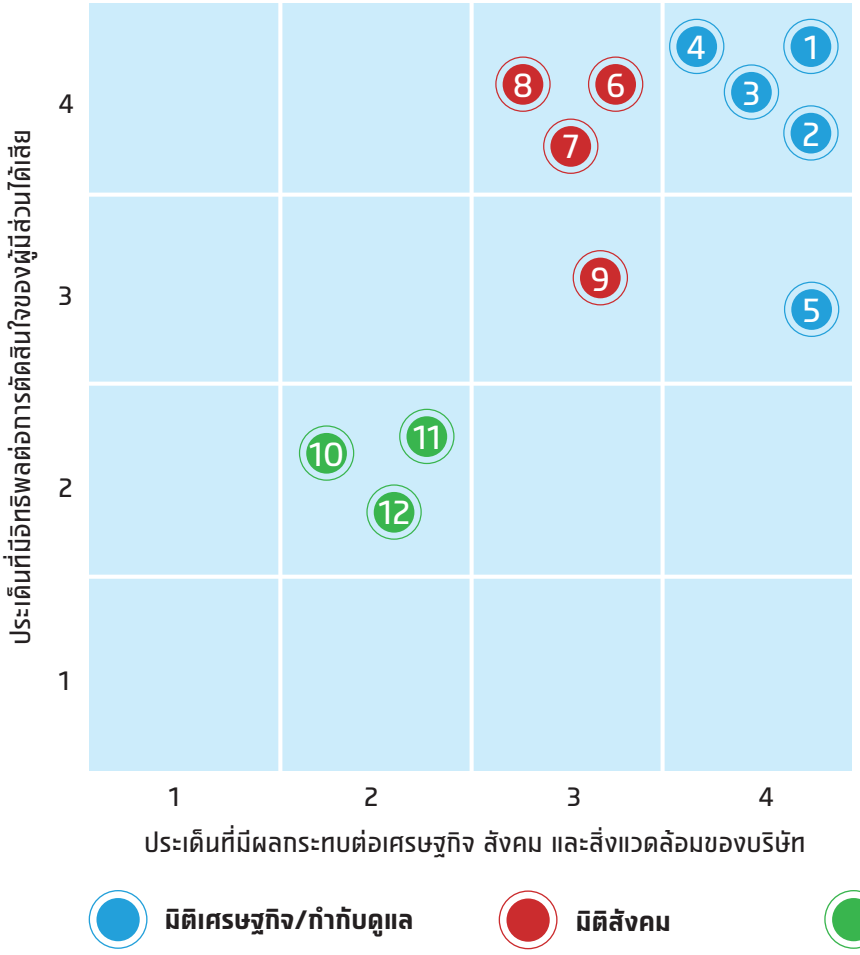
ชุมชนสัมพันธ์
กิจกรรมชุมชนสัมพันธ์
การให้ความรู้ทางการเงิน

2. การเปลี่ยนแปลงการรายงานประเด็นสาระสำคัญด้านความยั่งยืน 2565

การเปลี่ยนแปลงการรายงานประเด็นด้านความยั่งยืนที่สำคัญ จากการพิจารณาและทบทวนประเด็นสาระสำคัญด้านความยั่งยืนของบริษัทฯ ประเด็นด้านความยั่งยืนที่สำคัญในปี 2565 ที่ผ่านมานั้นยังคงมีความเหมาะสมและมีนัยสำคัญต่อองค์กรและผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม รวมทั้งมีความสอดคล้องกับความคาดหวังของหน่วยงานกำกับดูแลและองค์กรด้านความยั่งยืนทั้งในระดับประเทศและระดับภูมิภาค นอกจากนี้ คณะทำงานรายงานความยั่งยืนได้นำความคิดเห็นของผู้มีส่วนได้เสียที่มีต่อประเด็นด้านการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานมาพิจารณาและเปิดเผยผลการดำเนินงานในประเด็นดังกล่าวเพิ่มเติมด้วย อีกทั้งมีการผนวกประเด็นด้านการจัดการสิ่งแวดล้อมและการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพเข้ารวมไว้ด้วยกัน ด้วยเล็งเห็นว่าเป็นประเด็นที่เกี่ยวข้องและเชื่อมโยงกัน ยิ่งไปกว่านั้นการเปลี่ยนแปลงของลำดับประเด็นความสำคัญที่ได้จากการจัดทำ Materiality Matrix ยังสะท้อนให้เห็นถึงกลยุทธ์ ทิศทาง และวาระเร่งด่วนในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ที่เชื่อมโยง และคำนึงถึงมิติด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG) โดยมีรายละเอียด ดังนี้

กระบวนการระบุประเด็นที่สำคัญ





1-5 มิติเศรษฐกิจ, 6-9 มิติสังคม, 10-12 มิติสิ่งแวดล้อม

1 ความมั่นคงทางการเงิน
2 นโยบาย โครงสร้าง และระบบกำกับดูแลกิจการ
3 นโยบายและกลยุทธ์ความยั่งยืน
4 การบริหารความเสี่ยงองค์กร
5 นวัตกรรม
6 การให้โอกาสทางการเงิน
7 ความรับผิดชอบต่อลูกค้า/ผู้บริโภค
8 การปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรม (สิทธิมนุษยชน)
9 ความรับผิดชอบต่อชุมชน/สังคม
10 การจัดการขยะและของเสีย
11 การจัดการพลังงาน
12 การจัดการน้ำ

มิติเศรษฐกิจ/กำกับดูแล **มิติสังคม** **มิติสิ่งแวดล้อม**

การบริหารการจัดการผู้มีส่วนได้เสีย

บริษัทฯ ปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียของบริษัทฯ อย่างเท่าเทียม ไม่เลือกปฏิบัติ และเปิดโอกาสให้ผู้มีส่วนได้เสียทั้งภายนอกและภายในองค์กรสามารถสื่อสารกับบริษัทฯ ผ่านเว็บไซต์และอีเมล โดยผู้มีส่วนได้เสียของบริษัทฯ ประกอบด้วย ผู้ถือหุ้นและนักลงทุน ลูกค้า คณะกรรมการบริษัท พนักงาน คู่ค้าและผู้ให้บริการ เจ้าหนี้ หน่วยงานกำกับดูแลท้องถิ่นและภาครัฐ ผู้ให้บริการหรือผู้รับเหมา ชุมชน สังคม ซึ่งเป็นกลไกสำคัญที่ทำให้บริษัทฯ เข้าใจความต้องการและความคาดหวังของกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียดังกล่าว เพื่อนำมาวางแนวทางการดำเนินงานและวิธีปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียได้อย่างถูกต้องเหมาะสม ช่วยป้องกันความเสี่ยงและลดผลกระทบเชิงลบที่อาจเกิดขึ้น

ผู้ถือหุ้นและนักลงทุน

ช่องทางการมีส่วนร่วม

- การจัดประชุมสามัญและวิสามัญผู้ถือหุ้น
- การเปิดเผยข้อมูลสารสนเทศ ผ่านระบบ SETLink ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- เว็บไซต์ของบริษัทฯ และสื่อสิ่งพิมพ์ทั้งภายในและภายนอกบริษัทฯ
- การเข้าพบและให้ข้อมูลแก่ผู้ถือหุ้น นักลงทุนและบุคคลทั่วไป ทั้งแบบรายบุคคลและแบบกลุ่มทั้งนักลงทุนในประเทศและต่างประเทศ
- การจัดให้มีช่องทางการสอบถามข้อมูลผ่านเว็บไซต์และอีเมล

ความคาดหวังจากผู้มีส่วนได้เสียและประเด็นสำคัญ

- ผลตอบแทนการลงทุนที่คุ้มค่าและการเติบโตขององค์กรอย่างยั่งยืน
- ผลการดำเนินงานที่ดีอย่างสม่ำเสมอ
- ได้รับข้อมูลที่ถูกต้อง ครบถ้วน โปร่งใส ทันเวลา
- การบริหารความเสี่ยงและการกำกับดูแลกิจการที่ดี
- การดำเนินงานอย่างมีจริยธรรมและมีการพิจารณาประเด็นด้านสิ่งแวดล้อม

แนวทางการตอบสนองของบริษัทฯ

- การสร้างผลประกอบการที่ยั่งยืนและสมดุล
- การเปิดเผยข้อมูลแก่ผู้ถือหุ้นและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยผ่านกิจกรรมหรือช่องทางการสื่อสารอื่นๆ ด้วยความโปร่งใสและตรวจสอบได้
- เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นเสนอวาระการประชุมและบุคคลเพื่อแต่งตั้งเป็นกรรมการบริษัทในที่ประชุมใหญ่สามัญประจำปีของบริษัทฯ
- เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสามารถซักถามและแสดงความคิดเห็นในที่ประชุมผู้ถือหุ้นและช่องทางต่างๆ ของบริษัทฯ

ช่องทางการมีส่วนร่วม

- การจัดให้มีผู้ดูแลความสัมพันธ์ลูกค้าเพื่ออำนวยความสะดวกต่อความต้องการของลูกค้า
- การผลิตสื่อประชาสัมพันธ์เพื่อให้ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และบริการอย่างถูกต้อง ครบถ้วน ชัดเจน และโปร่งใส
- การจัดให้มีช่องทางให้ลูกค้าแสดงความคิดเห็น ข้อเสนอแนะ และข้อร้องเรียน
- การสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าเป็นประจำ
- การใช้ช่องทางดิจิทัลที่หลากหลาย เพื่อสื่อสารกับลูกค้าได้อย่างคล่องตัวและรวดเร็ว ผ่านช่องทาง LINE Official Account, Facebook, Mobile Application

ความคาดหวังจากผู้มีส่วนได้เสียและประเด็นสำคัญ

- การได้รับการบริการอย่างโปร่งใสและเป็นธรรม
- การได้รับข้อมูลอย่างครบถ้วนและถูกต้อง
- การได้รับการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับลูกค้า
- การจัดเก็บดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมอย่างถูกต้อง
- การได้รับการแก้ไขปัญหาอย่างทันเวลา

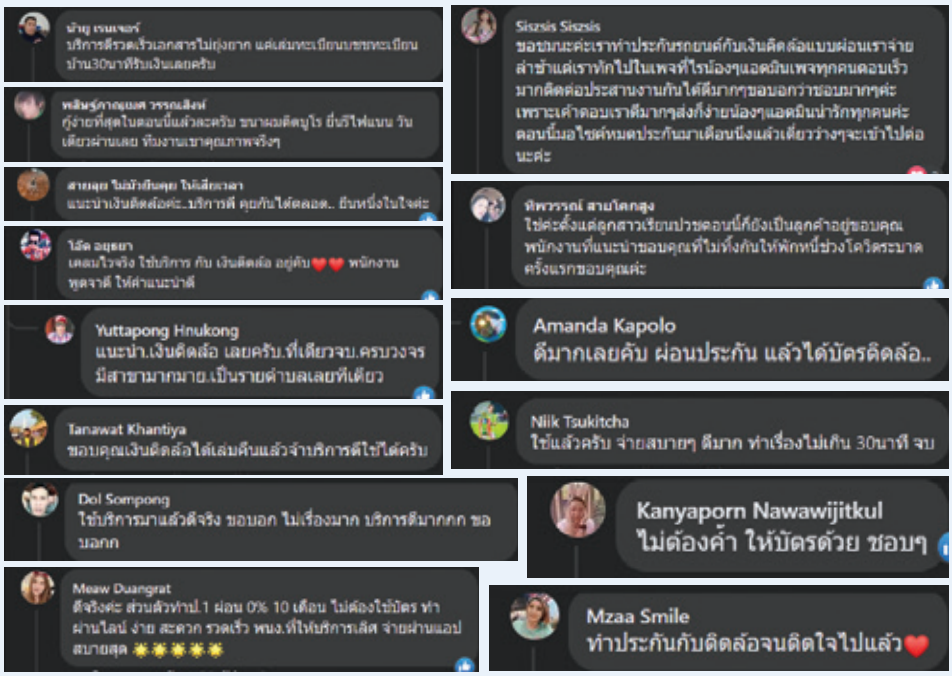
แนวทางการตอบสนองของบริษัทฯ

- การกำหนดหลักการปฏิบัติงานตาม Market Conduct
- การเพิ่มช่องทางการเข้าถึงผลิตภัณฑ์ที่สะดวกแก่ลูกค้า
- การจัดให้มีนโยบายเกี่ยวกับการเก็บรักษาข้อมูลความลับของลูกค้า (PDPA)
- การจัดให้มีประกาศอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่โปร่งใส
- การจัดให้มีหน่วยงานบริการลูกค้าและรับเรื่องร้องเรียน

ลูกค้า

เสียงตอบรับจากลูกค้า

บริษัทฯ มีการทำแบบสอบถามกับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงทำวีดิโอสื่อสารประการณ์จริงของลูกค้าที่มีกับบริษัทฯ (Testimonial Videos) โดยในปี 2565 บริษัทฯ ได้รับความพึงพอใจจากลูกค้า คิดเป็นร้อยละ 97 และยังได้เฝ้าสังเกตความคิดเห็นของลูกค้าทางช่องทางออนไลน์ เพื่อปรับปรุงการให้บริการอย่างสม่ำเสมอ (ข้อมูลจาก Social Listening Report และ Company Database ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2565 ถึง 31 ธันวาคม 2565)





คณะกรรมการบริษัท

ช่องทางการมีส่วนร่วม
- การจัดประชุมคณะกรรมการอย่างสม่ำเสมอ
- การให้ข้อมูลข่าวสารผ่านช่องทางต่างๆ ของบริษัทฯ

ความคาดหวังจากผู้มีส่วนได้เสียและประเด็นสำคัญ
- การดำเนินงานอย่างโปร่งใสตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทฯ
- การปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียอย่างเป็นธรรม
- ผลการดำเนินงานเติบโตอย่างยั่งยืนและมีการบริหารความเสี่ยงอย่างเหมาะสม
- คณะกรรมการมีความเป็นอิสระในการตัดสินใจ

แนวทางการตอบสนองของบริษัทฯ
- การบริหารจัดการมีประสิทธิภาพโปร่งใสและตรวจสอบได้ตามแนวทางการกำกับดูแลกิจการและการพัฒนาอย่างยั่งยืน
- การดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม



พนักงาน

ช่องทางการมีส่วนร่วม
- ช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ เช่น Facebook, Line, YouTube
- ช่องทางการร้องเรียนเว็บไซต์บริษัทฯ Whistleblowing
- การประเมินผลประจำปี
- อีเมล Communications และระบบ Intranet/TIDLOR Portal
- การจัดให้มีบุคคลรับแจ้งและตรวจสอบเรื่องร้องเรียน (Ombudsman)
- จัดให้มี Town hall เพื่อให้ผู้บริหารพบพนักงานทุกปี

ความคาดหวังจากผู้มีส่วนได้เสียและประเด็นสำคัญ
- การจัดค่าตอบแทนและสวัสดิการที่เป็นธรรมและเหมาะสมสอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจ
- การวางแผนเส้นทางอาชีพและความก้าวหน้าในงาน
- การพัฒนาความรู้ความสามารถและทักษะในการดำเนินชีวิตอื่นๆ อย่างต่อเนื่อง
- การดูแลอาชีวอนามัยและความปลอดภัยในการทำงาน
- การจัดอุปกรณ์อำนวยความสะดวกในการปฏิบัติงานอย่างเหมาะสม
- การเปิดโอกาสให้พนักงานจัดสรรเวลาเพื่อสร้างสมดุลระหว่างชีวิตการทำงานและชีวิตส่วนตัว
- การจัดเตรียมสถานที่ทำงานที่ปลอดภัยมีสุขอนามัยและปลอดภัยจากโรคโควิด-19
- การให้ความสำคัญและคุณค่าของพนักงานอย่างเท่าเทียม
- สร้างความผูกพันต่อองค์กร

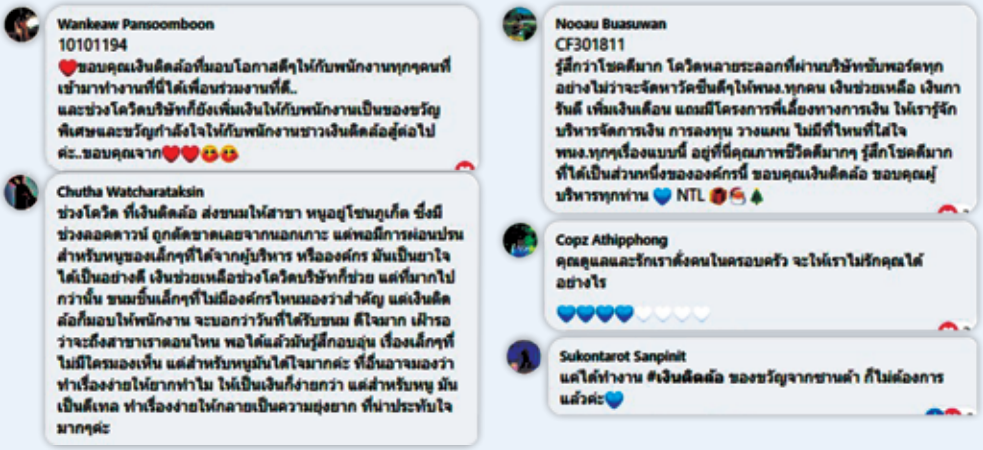
แนวทางการตอบสนองของบริษัทฯ
- การจัดให้มีการวัดผลการปฏิบัติงานประจำปีอย่างชัดเจน
- การจัดให้มีแผนการพัฒนาพนักงานเป็นรายบุคคลเพื่อให้เหมาะสมกับแต่ละสายอาชีพและจัดให้ทุนการศึกษาเพื่อพัฒนาพนักงาน
- จัดให้มีสวัสดิการแก่พนักงานอย่างเหมาะสม เพื่อความเป็นอยู่ที่ดีของพนักงานและครอบครัวพนักงาน และ/หรือช่วยลดภาระค่าใช้จ่ายของพนักงาน และลดความกังวลของพนักงานอันจะส่งผลดีต่อการปฏิบัติงาน เช่น กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ โครงการร่วมลงทุนระหว่างนายจ้างและลูกจ้าง (EJIP) การให้เงินกู้ในอัตราพิเศษ การให้ความช่วยเหลือในการจัดหาวัคซีนให้แก่พนักงาน และประกันสุขภาพสำหรับพนักงานและครอบครัว
- บริษัทฯ ตระหนักดีว่าการเคารพสิทธิมนุษยชนเป็นหนึ่งในหลักการสำคัญที่ยึดมั่นเพื่อเติบโตที่ยั่งยืน รับผิดชอบต่อสังคม โดยได้กำหนดเรื่องสิทธิมนุษยชนไว้เป็นส่วนหนึ่งของนโยบายกำกับดูแลกิจการที่ดีและนโยบายเกี่ยวกับการพัฒนาอย่างยั่งยืน โดยครอบคลุมการปฏิบัติกับพนักงานอย่างเท่าเทียมกัน ครอบคลุม เชื้อชาติ ศาสนา เพศ สีผิว ภาษา เผ่าพันธุ์ หรือสถานะอื่นใดและกำหนดค่าตอบแทนของพนักงานให้สอดคล้องกับการเติบโตของธุรกิจ โดยรอบปีที่ผ่านมาไม่มีการละเมิดสิทธิมนุษยชนในองค์กร
- บริษัทฯ มีนโยบายเกี่ยวกับการแจ้งเบาะแสและการร้องเรียน เพื่อเป็นแนวทางในการกำหนดหลักการพื้นฐานด้านการแจ้งเบาะแส หรือร้องเรียนเพื่อส่งเสริมให้มีการรายงานการกระทำของพนักงานที่อาจเป็นการฝ่าฝืนกฎหมาย นโยบาย ระเบียบปฏิบัติงาน และจรรยาบรรณทางธุรกิจ พร้อมทั้งเป็นการสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้แจ้งเบาะแสและผู้มีส่วนได้เสียทุกรายว่าจะได้รับการปฏิบัติอย่างเป็นธรรม ผ่านทาง Ombudspersons ได้แก่ ฝ่ายกำกับธุรกรรมและฝ่ายตรวจสอบภายใน โดยรอบปีที่ผ่านมาไม่มีการร้องเรียนที่เป็นสาระสำคัญ

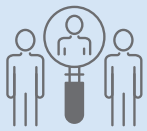
พนักงาน

- กำหนด “นโยบายเกี่ยวกับทรัพยากรบุคคล” เพื่อเป็นกรอบการทำงานพื้นฐานและใช้เป็นแนวทางในการสื่อสารบทบาทหน้าที่ ความรับผิดชอบและกระบวนการในการบริหารและพัฒนาทรัพยากรบุคคลของบริษัท
- กำหนดระเบียบปฏิบัติงานการสรรหาและการจ้างงาน ซึ่งครอบคลุมการจ้างงานบุคคลที่เป็นพนักงานประจำ (Full Time Employee) พนักงานสัญญาจ้าง (Short Term Employee) และพนักงานจ้างเหมาแรงงาน (Outsourced Staff) โดยคำนึงถึงการสรรหาและจ้างงานที่เป็นธรรม
- จัดให้มีกิจกรรมส่งเสริมความผูกพันต่อองค์กรของพนักงาน เช่น งานประกาศเกียรติคุณพนักงานเกษียณอายุ
- งานประชุมผู้นำเงินติดล้อ (NTL Open Box) จัดขึ้นสำหรับพนักงานระดับผู้จัดการขึ้นไปรับทราบแนวทางบริหารงานของบริษัทฯ เพื่อให้พนักงานเห็นภาพและตระหนักถึงความสำคัญขององค์กรในการช่วยยกระดับชีวิตของผู้คนในสังคมอย่างยั่งยืน
- NTL Culture Boot Camp จัดขึ้นปีละ 2 ครั้ง เพื่อส่งเสริมความสัมพันธ์ภายในฝ่าย ผ่านกิจกรรมที่เน้นย้ำเรื่องวัฒนธรรมและค่านิยมองค์กร
- NTL CV Award และ Culture Day บริษัทฯ มีการจัดกิจกรรมเพื่อค้นหา ‘คนต้นแบบ’ ที่แสดงออกถึงค่านิยมแต่ละข้อชัดเจน และทุกวันที่ 7 เดือน 7 ของทุกปี จะเป็นวันที่บริษัทฯ จัดกิจกรรมเพื่อให้พนักงานตระหนักถึงวัฒนธรรมองค์กรและ 7 ค่านิยมที่เรามี ร่วมฉลองและชื่นชมคนต้นแบบที่แสดงออกถึงค่านิยมและร่วมภูมิใจในความเป็นชาวเงินติดล้อพร้อมกันทั่วประเทศ
- กำหนดหลักสูตรการฝึกอบรมภาคบังคับประจำปีให้แก่ผู้บริหารและพนักงานเพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจและรับทราบกฎเกณฑ์และข้อบังคับของบริษัทฯ มีหลักสูตรดังนี้ หลักสูตรกฎเหล็ก 9 ข้อ (การวิเคราะห์และให้สินเชื่ออย่างถูกต้อง) หลักสูตรติดตามหนี้อย่างไรให้ถูกต้อง หลักสูตรข้อมูลที่ปลอดภัยการดูแลอย่างปลอดภัย (PDPA) หลักสูตรการอบรมตามกฎหมายว่าด้วยการป้องกันและปราบปรามการฟอกเงินและกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง (AML) หลักสูตรข้อมูลเครดิตบูโร และหลักสูตรการบริหารจัดการด้านการให้บริการแก่ลูกค้าอย่างเป็นธรรม
- บริษัทฯ มีการดูแลคุณภาพชีวิตของพนักงาน โดยเริ่มตั้งแต่การส่งมอบความรู้พื้นฐานทางการเงิน เพื่อนำไปสู่คุณภาพชีวิตทางการเงินที่ดี จัดเตรียมและส่งเสริมสภาพแวดล้อมการทำงานให้เอื้อต่อการมีสุขภาพอนามัยที่ดี สะอาด มีแสงสว่างและพื้นที่การทำงานที่เพียงพอต่อจำนวนพนักงาน ให้สวัสดิการที่ครอบคลุมการพัฒนาทั้งสุขภาพจิตใจและทักษะที่จำเป็นต่อการทำงานผ่านการสนับสนุนพนักงานทุกระดับชั้นให้ได้รับการอบรมความรู้ที่สำคัญจากสถาบันชั้นนำทั้งในประเทศและระดับโลก พร้อมส่งเสริมความเท่าเทียมด้านสิทธิมนุษยชน โดยมีการสรรหาพนักงานชายหญิงอย่างเท่าเทียมและยุติธรรม ทั้งนี้ ในอุตสาหกรรมนี้มีอัตราการแข่งขันด้านการจัดหาบุคลากรสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องจึงทำให้อัตราการลาออกของพนักงานอยู่ที่ร้อยละ 12.3
- บริษัทฯ เปิดโอกาสจ้างงานผู้พิการและกลุ่มผู้ด้อยโอกาสเข้าร่วมงานกับบริษัท โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีพนักงานที่เป็นเด็กพิเศษ รวมทั้งสิ้น 64 คน

เสียงตอบรับจากพนักงาน

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของพนักงาน ซึ่งเป็นสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงมีการทำแบบสอบถามกับพนักงานอย่างสม่ำเสมอ เพื่อสอบถามความพึงพอใจในการทำงาน รวมถึงข้อเสนอแนะต่างๆ ที่พนักงานอาจพึงมี โดยในปี 2565 พนักงานร้อยละ 98 มีความสุขกับชีวิตที่เงินติดล้อ พนักงานร้อยละ 98 มีความเห็นว่าบริษัทฯ ดูแลพนักงานเป็นอย่างดี และพนักงานร้อยละ 99 รู้สึกภูมิใจที่เป็นชาวเงินติดล้อ (ข้อมูลจาก Company Database ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2565 ถึง 31 ธันวาคม 2565)



 **เจ้าหนี้**	**ช่องทางการมีส่วนร่วม** - การทำข้อตกลงและสัญญา - เว็บไซต์ของบริษัทฯ และสื่อสิ่งพิมพ์ทั้งภายในและภายนอกบริษัทฯ - พบปะและให้ข้อมูลกับสถาบันการเงิน **ความคาดหวังจากผู้มีส่วนได้เสียและประเด็นสำคัญ** - การจ่ายดอกเบี้ยและชำระคืนตามกำหนด - การปฏิบัติตามข้อกำหนดของสัญญา - การสื่อสารและการเปิดเผยข้อมูลอย่างต่อเนื่อง **แนวทางการตอบสนองของบริษัทฯ** - จ่ายดอกเบี้ยและชำระคืนเงินตามเงื่อนไขการชำระเงินที่กำหนด และบริษัทฯ ไม่เคยมีข้อพิพาทใดๆ ในเรื่องที่เกี่ยวกับการผิดนัดชำระหนี้ - ปฏิบัติตามข้อกำหนดและเงื่อนไขของสัญญาที่ตกลงไว้อย่างเคร่งครัด - มีการสื่อสารอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ข้อมูลข่าวสารความรู้ที่ถูกต้องครบถ้วน
 **หน่วยงานกำกับดูแลท้องถิ่นและภาครัฐ**	**ช่องทางการมีส่วนร่วม** - การส่งรายงานตามที่หน่วยงานกำหนด - การเข้าร่วมประชุมรับฟังนโยบายและแนวทางการกำกับดูแล - ติดต่อประสานงานกับหน่วยงานทางการที่กำกับดูแล - การเข้าร่วมประชุมกับผู้ประกอบการในธุรกิจเดียวกัน (สมาคมการค้าผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อทะเบียนรถ (VTLA)) เพื่อประสานงานกับหน่วยงานที่กำกับดูแล **ความคาดหวังจากผู้มีส่วนได้เสียและประเด็นสำคัญ** - การดำเนินธุรกิจโดยยึดหลักธรรมาภิบาลที่ดีและเป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด - การมีระบบตรวจสอบและกำกับดูแลอย่างต่อเนื่อง และมีประสิทธิภาพ - การรายงานข้อมูลอย่างถูกต้อง ครบถ้วน และภายในเวลาที่กำหนด **แนวทางการตอบสนองของบริษัทฯ** - การปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้อง - การพัฒนากระบวนการทำงานของบริษัทฯ ตามข้อกำหนด ข้อเสนอแนะ และข้อสังเกตที่ได้รับจากหน่วยงานกำกับดูแล
 **การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน (คู่ค้าและผู้ให้บริการ) (Green Procurement)**	บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการจัดซื้อจัดจ้างโดยยึดหลักการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนที่มุ่งสร้างสมดุลทั้งธุรกิจโดยได้จัดทำ “จรรยาบรรณคู่ค้า” (Supplier Code of Conduct) และแบบประเมินเรื่อง การดำเนินธุรกิจเพื่อความยั่งยืน (ESG) เผยแพร่ลงบนเว็บไซต์ของบริษัทฯ เพื่อสนับสนุนและส่งเสริมให้คู่ค้าทุกกลุ่มมีการกำกับดูแลกิจการที่ดีและมีมาตรฐานทางจริยธรรมในการปฏิบัติงานสอดคล้องกับบริษัทฯ จรรยาบรรณคู่ค้ามีหลักการดำเนินงานครอบคลุม 4 ด้าน ได้แก่ จริยธรรมทางธุรกิจ สิทธิมนุษยชน การปฏิบัติด้านแรงงานอาชีวอนามัยและความปลอดภัยในที่ทำงานและสิ่งแวดล้อม แบบประเมินการดำเนินธุรกิจเพื่อความยั่งยืนของคู่ค้าบริษัท ประกอบด้วย 5 ด้าน ดังนี้ ด้านสินค้าและบริการ ด้านการดำเนินธุรกิจ ด้านสังคม ด้านสิ่งแวดล้อม และความรับผิดชอบต่อสังคม โดยบริษัทฯ แบ่งคู่ค้าและผู้ให้บริการที่สำคัญ แบ่งเป็น 2 กลุ่ม **กลุ่มที่ 1** คู่ค้าและผู้ให้บริการทั่วไป ระบบการจัดซื้อจัดจ้างเป็นกระบวนการที่สำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ บริษัทฯ จึงได้นำระบบการจัดซื้อจัดจ้างที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม Green Procurement มาปรับใช้กระบวนการต่างๆ โดยคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม (Environment) สังคม (Social) บรรษัทภิบาลและเศรษฐกิจ (Governance & Economic) ซึ่งมีบทบาทสำคัญเพื่อเป็นกรอบการดำเนินงานในการส่งมอบสินค้าและบริการ สร้างความเชื่อมั่นให้ลูกค้า คู่ค้า นักลงทุน รวมถึงบุคลากรที่เกี่ยวข้องในห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) สร้างความยืดหยุ่นในการบริหาร Supply Chain ช่วยบริหารจัดการคู่ค้าด้วยความยั่งยืน (Sustainable Supplier Management) ดังนี้ **E (Environment)** : Green Procurement การจัดซื้อจัดจ้างของบริษัทฯ คำนึงถึงการเลือกสินค้าและบริการที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม บริษัทฯ มีเป้าหมายเพื่อลดก๊าซเรือนกระจก และส่งเสริมเครือข่ายคู่ค้าสีเขียวตลอด Supply Chain โดยมีการใช้บริการบริษัทฯ ที่มีมาตรฐาน ISO27001 ดำเนินการติดตั้ง Solar Flood Light ใช้หลอดไฟ LED ที่ลดการใช้ไฟฟ้า เครื่องไฟฟ้าต่างๆ ภายในอาคารสำนักงานใหญ่ และสาขาทั่วประเทศ เลือกใช้เครื่องใช้ไฟฟ้ารุ่นประหยัดไฟ อีกทั้งยังสนับสนุนคู่ค้าที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมเช่นกัน เช่น ใช้บริการจัดเก็บเอกสารสำคัญของบริษัทฯ กับคู่ค้าที่ได้รับรองมาตรฐานคุณภาพ ISO 9001:2008

การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน (คู่ค้าและผู้ให้บริการ)

S (Social) : Labor Practices & Human Rights การเลือกใช้แรงงานถูกต้องตามกฎหมาย ไม่เลือกปฏิบัติ คำนึงถึงสิทธิมนุษยชน สิทธิแรงงาน รวมถึงการดูแลให้สถานที่ทำงานมีสภาพแวดล้อมที่ปลอดภัยและส่งเสริมสุขภาวะที่ดี ตลอดทั้ง Supply Chain ทั้งภายในองค์กรของเรา คู่ค้า ชุมชน เพื่อให้มั่นใจว่าผู้จัดหาสินค้าและบริการมีแนวทางปฏิบัติที่สอดคล้องกับบริษัทฯ จึงมีการประกาศจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้า (Supplier Code of Conduct) สื่อสารให้คู่ค้ารับทราบและปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด

G (Governance & Economic) : Business Ethics, Anti-Corruption & Efficiency การรักษาจรรยาบรรณธุรกิจ ต่อต้านการทุจริต และเพิ่มประสิทธิภาพ การจัดซื้อจัดจ้างที่ยั่งยืนต้องมีความโปร่งใส เป็นไปตามจรรยาบรรณธุรกิจ ปราศจากการทุจริตคอร์รัปชัน และมีกระบวนการทำงานที่มีประสิทธิภาพ มีการใช้ระบบประมูลผ่านสื่อทางอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) นอกจากการประกาศจรรยาบรรณธุรกิจสำหรับคู่ค้า (Supplier Code of Conduct) การรู้จักตัวตนและการตรวจสอบเพื่อทราบข้อเท็จจริงเกี่ยวกับผู้จัดหาสินค้าและบริการ (Know Your Customer : KYC) การป้องกันและปราบปรามการฟอกเงิน (AML) กับคู่ค้าและผู้ให้บริการทุกรายก่อนทำธุรกรรมร่วมกัน หลักเกณฑ์ในการใช้บริการจากผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับคณะกรรมการและผู้บริหารระดับสูง (Related Party Transaction : RPT) การสื่อสารเรื่องนโยบายการงดรับหรือให้ของขวัญและการเลี้ยงรับรอง (No Gift Policy)



กลุ่มที่ 2 คู่ค้าและผู้ให้บริการที่มีความสำคัญ เช่น ผู้ให้บริการในกิจกรรมที่สำคัญต่อคุณค่าที่ส่งมอบให้กับลูกค้า (Value Proposition) หรือมีการติดต่อโดยตรงกับลูกค้า (Touch Point) เช่น ผู้ให้บริการติดตามทวงถามหนี้ ผู้ให้บริการรับชำระเงิน คู่ค้าบริษัทประกันวินาศภัย บริษัทฯ มีการดำเนินการเช่นเดียวกับกลุ่มที่ 1 นอกจากนี้มีกิจกรรมเพิ่มเติม ดังนี้

- บริษัทฯ ตระหนักในความสำคัญของคู่ค้าและผู้ให้บริการ กลุ่มที่ 2 ที่มีส่วนร่วมในการเป็นบริษัทฯ ที่มีการดำเนินธุรกิจตามหลักธรรมาภิบาลและคำนึงถึงความยั่งยืนของธุรกิจ เพิ่มความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ถือหุ้น นักลงทุนและผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย จึงได้จัดให้มีการดำเนินการเพิ่มเติมกับคู่ค้าและผู้ให้บริการกลุ่มที่ 2 เพื่อให้มั่นใจว่ามีการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี และดำเนินการตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เช่น กฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล กฎหมายการติดตามทวงถามหนี้ กฎหมายคุ้มครองผู้บริโภค
- การจัดทำแผนความต่อเนื่องในการดำเนินธุรกิจ (BCP) ร่วมกับคู่ค้าและผู้ให้บริการที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงานที่สำคัญต่อการให้บริการ เพื่อสร้างความมั่นใจว่ามีการเตรียมแผนรับมือหากเกิดเหตุการณ์สุดวิสัย เหตุฉุกเฉินที่อาจจะส่งผลให้ธุรกิจชะงักงัน
- บริษัทฯ ได้มีการทบทวนเรื่องความปลอดภัยทางไซเบอร์ กับผู้ให้บริการ ที่มีความเสี่ยงทางด้านความปลอดภัยทางไซเบอร์ เช่น คู่ค้าบริษัทประกันวินาศภัย ผู้ให้บริการติดตามทวงถามหนี้ เพื่อให้มั่นใจว่าคู่ค้าและผู้ให้บริการมีการบริหารความเสี่ยงความปลอดภัยทางไซเบอร์อย่างเหมาะสมอยู่ในระดับที่ยอมรับได้
- บริษัทฯ ได้จัดทำนโยบายและระเบียบปฏิบัติงานเพิ่มเติม เรื่อง การสอบทานกิจกรรมที่มีความเสี่ยงต่อการให้สินบนและการทุจริตคอร์รัปชัน และความขัดแย้งในผลประโยชน์ของผู้ให้บริการที่ทำหน้าที่ในนามของบริษัท (Third Party Intermediaries - TPIs) เพื่อให้มั่นใจว่าผู้ให้บริการมีการบริหารความเสี่ยงการให้สินบนและการทุจริตคอร์รัปชันและความขัดแย้งในผลประโยชน์อย่างเหมาะสมอยู่ในระดับที่ยอมรับได้

การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน (คู่ค้าและผู้ให้บริการ)

สรุปผลการดำเนินงานในปี 2565 ด้านการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน

- บริษัทฯ ได้มีการเพิ่มกระบวนการประเมินความเสี่ยงคู่ค้าที่เป็นผู้ให้บริการติดต่อหน่วยงานภาครัฐ เพื่อส่งเสริมการกำกับดูแลกิจการที่ดีและป้องกันการติดสินบนการทุจริตคอร์รัปชัน ในปี 2565 ไม่พบประเด็นร้องเรียนเรื่องการรับหรือให้ของขวัญ หรือการเลี้ยงรับรอง ไม่พบประเด็นร้องเรียนจากคู่ค้าผ่านช่องทางการร้องเรียนของบริษัทฯ
- ช่องทางการรับข้อเสนอแนะหรือข้อร้องเรียน เช่น เว็บไซต์ของบริษัทฯ อีเมล Evaluation Form Letter (G&E) การแจ้งเบาะแสข้อร้องเรียน (Whistleblowing Channel) โดยในรอบปี 2565 ไม่มีข้อร้องเรียนที่เป็นสาระสำคัญ
- สำหรับในด้านการปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงานในปี 2565 ได้มีการปรับปรุงระบบคอมพิวเตอร์ ในการใช้ในการจัดซื้อ จัดจ้าง (ระบบ Oracle) และมีการพัฒนาระบบในส่วนการบริหารและจัดเก็บสัญญาว่าจ้าง สัญญาซื้อขาย (ระบบ Smart Contract) เพื่อให้การจัดซื้อจัดหามีกระบวนการทำงานที่มีประสิทธิภาพ สามารถตอบสนองการเติบโตของธุรกิจได้อย่างราบรื่น

ชุมชน

ช่องทางการมีส่วนร่วม

- การจัดกิจกรรมชุมชนสัมพันธ์ผ่านโครงการจิตอาสาของพนักงานและโครงการเพื่อสังคมของบริษัทฯ

ความคาดหวังจากผู้มีส่วนได้เสียและประเด็นสำคัญ

- การให้ความรู้ทางการเงิน การมีผลิตภัณฑ์ บริการ และช่องทางการเข้าถึงบริการทางการเงินที่ตรงกับวิถีชุมชน
- การจัดกิจกรรมเพื่อส่งเสริมชุมชน
- การช่วยเหลือความเดือดร้อนจากภาวะโควิด-19
- การรักษาทรัพยากรและสิ่งแวดล้อม

แนวทางการตอบสนองของบริษัทฯ

- การให้ความรู้ทางการเงินแก่ชุมชนผ่านช่องทางสื่อประชาสัมพันธ์และการอบรมสัมมนา ตลอดจนกิจกรรมจิตอาสาของพนักงาน
- การให้ความรู้ ส่งเสริม ช่วยเหลือและสนับสนุน เพื่อพัฒนาทักษะต่างๆ ให้แก่ชุมชนท้องถิ่น ในการประกอบอาชีพ การอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม

สังคม

ช่องทางการมีส่วนร่วม

- ผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ เช่น เว็บไซต์ของบริษัทฯ Facebook
- การจัดกิจกรรมจิตอาสา
- การจัดกิจกรรมเพื่อสังคม

ความคาดหวังจากผู้มีส่วนได้เสียและประเด็นสำคัญ

- การให้ความรู้ทางการเงิน
- การมีผลิตภัณฑ์ บริการ และช่องทางการเข้าถึงบริการทางการเงินที่ตรงกับวิถีชุมชน
- การจัดกิจกรรมเพื่อส่งเสริมชุมชน
- การช่วยเหลือความเดือดร้อนจากโควิด-19
- การรักษาทรัพยากรและสิ่งแวดล้อม

แนวทางการตอบสนองของบริษัทฯ

- การให้ความช่วยเหลือบรรเทาทุกข์แก่ประชาชนที่ได้รับผลกระทบจากโรคโควิด-19 และผลกระทบจากภัยพิบัติทางธรรมชาติ ผ่านช่องทางการรับบริจาค การช่วยเหลือในรูปแบบตัวเงินและสิ่งของที่จำเป็น รวมถึงการฟื้นฟูหลังเกิดภัยพิบัติ

การบริหารความเสี่ยงด้าน ESG

ด้านสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากเงินติดล้อเป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจสินเชื่อทะเบียนรถและนายหน้าประกันจึงไม่ได้รับความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติโดยตรง แต่อาจจะได้รับผลกระทบทางอ้อมจากผู้มีส่วนได้เสีย เช่น ลูกค้าที่ไม่สามารถผ่อนชำระได้ตรงเวลาอันเนื่องมาจากได้รับผลกระทบจากภัยธรรมชาติ เช่น แผ่นดินไหว น้ำท่วม พายุ และอื่นๆ

ด้านสังคม

เนื่องจากทรัพย์สินที่สำคัญที่สุดในองค์กร คือ พนักงาน (Labor Intensive) ดังนั้น การขาดแคลนพนักงาน รวมถึงการที่พนักงานไม่สามารถปฏิบัติงานได้ตามมาตรฐานที่บริษัทฯ กำหนด อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจโดยตรง ทั้งในด้านภาพลักษณ์และคุณภาพการให้บริการ ซึ่งการขาดแคลนพนักงานสามารถป้องกันได้โดยเพิ่มความผูกพันของพนักงาน ผ่านกิจกรรมต่างๆ รวมถึงการมีสวัสดิการพนักงานที่เพียงพอ เพื่อให้พนักงานปัจจุบันมีความรักและผูกพันกับองค์กรมากขึ้น ในขณะเดียวกัน บริษัทฯ มีการจัดอบรมพนักงานอย่างสม่ำเสมอ เพื่อควบคุมคุณภาพการให้บริการกับพนักงาน

ความเสี่ยงด้านการจัดการคู่ค้าเป็นความเสี่ยงที่บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญ โดยได้มีการประกาศจรรยาบรรณคู่ค้า เพื่อสนับสนุนและส่งเสริมให้คู่ค้าทุกกลุ่มมีการกำกับดูแลกิจการที่ดีและมีมาตรฐานทางจริยธรรมในการปฏิบัติงานสอดคล้องกับบริษัทฯ ประกอบด้วยหลักการดำเนินงาน 4 ด้าน ได้แก่ 1) จริยธรรมทางธุรกิจ (Business Integrity) 2) สิทธิมนุษยชนและการปฏิบัติด้านแรงงาน (Human Rights and Labor Practices) 3) อาชีวอนามัยและความปลอดภัยในที่ทำงาน (Occupational Health & Safety Working Environment) และ 4) สิ่งแวดล้อม (Environment) ในปี 2565 บริษัทฯ จัดให้คู่ค้าและผู้ให้บริการที่มีธุรกรรมต่อเนื่องลงนามรับทราบจรรยาบรรณคู่ค้า จำนวน 312 ราย คิดเป็นร้อยละ 100 ของคู่ค้าที่มีธุรกรรมต่อเนื่อง และให้คู่ค้าและผู้ให้บริการทำแบบประเมินตนเองเรื่อง การดำเนินธุรกิจเพื่อความยั่งยืน (ESG) โดยมีคู่ค้าและผู้ให้บริการได้ทำแบบประเมินแล้วทั้งสิ้น 244 ราย คิดเป็นร้อยละ 78 ของคู่ค้าที่มีธุรกรรมต่อเนื่อง

ด้านธรรมาภิบาล

ปัจจุบันมีหลากหลายองค์กรที่กำกับดูแลและกำกับบริษัทฯ จึงทำให้บริษัทฯ ต้องติดตามกฎหมายและกฎระเบียบต่างๆ เพื่อมาปรับปรุงความถูกต้องและทันเหตุการณ์ หากมีการปฏิบัติที่ไม่เป็นไปตามข้อกำหนดของกฎหมายหรือกฎเกณฑ์ อาจส่งผลกระทบต่อชื่อเสียงหรือการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

รายงานผลการดำเนินงานด้านความยั่งยืน

1. การจัดการด้านความยั่งยืนมิติด้านธรรมาภิบาลและเศรษฐกิจ

หลักการบริหารกิจการที่ดี

บริษัทฯ ตระหนักถึงบทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบในการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยเชื่อว่าการกำกับดูแลกิจการเป็นตัวกำหนดโครงสร้างและกระบวนการของความสัมพันธ์ระหว่างผู้ถือหุ้น คณะกรรมการบริษัท คณะผู้บริหารระดับสูง และผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย โดยปฏิบัติตามแนวทางการดำเนินธุรกิจที่ยั่งยืน (Sustainable Development: SD) มุ่งเน้นการกำกับดูแลกิจการที่ดี ใส่ใจสังคมและสิ่งแวดล้อม (ESG) มีเป้าหมายเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันและเพิ่มมูลค่าของกิจการอย่างยั่งยืนให้แก่ผู้ถือหุ้น และคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้มีส่วนได้เสีย ส่งผลให้การดำเนินธุรกิจมีความเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่องและมั่นคง (รายงานผลการดำเนินงานการกำกับดูแลกิจการของบริษัท หน้า 168)

มาตรการดูแลลูกค้าเพื่อความยั่งยืน (Sustainable Finance)

ในปี 2565 สภาวะการแพร่ระบาดของโควิด-19 ยังไม่ผ่อนคลายมากนัก ทำให้เกิดปัญหาหนี้ของครัวเรือนไทยเพิ่มขึ้นและเศรษฐกิจไทยเผชิญกับอุปสรรคหลายด้าน ซึ่งส่งผลให้ความสามารถในการชำระหนี้ของประชาชนลดลง บริษัทฯ จึงได้ดำเนินมาตรการในหลายด้านเพื่อช่วยเหลือลูกค้าและบรรเทาผลกระทบจากวิกฤตโควิด-19 ดังนี้ พักชำระเงินต้นและดอกเบี้ย ลดค่างวดจากเดิมไม่น้อยกว่าร้อยละ 30 และลดอัตราดอกเบี้ย คืนรถ จ่ายจบหนี้โดยให้ส่วนลดปิดบัญชี เพื่อเป็นการลดภาระหนี้ของลูกค้า

ตัวเลขทางการเงิน	2565
สินเชื่อคงค้าง (ล้านบาท)	81,265
จำนวนสัญญาสินเชื่อ (สัญญา)	881,679
รวมรายได้ (ล้านบาท)	15,274
กำไรสุทธิ (ล้านบาท)	3,640
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (ร้อยละ)	4.8
อัตราส่วนหนี้เสีย (ร้อยละ)	1.58
อัตราส่วนค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญต่อเงินให้สินเชื่อด้อยคุณภาพ (ร้อยละ)	249

ในปี 2565 บริษัทฯ ได้จัดทำแคมเปญ “กู้ง่าย ไม่ค้ำ” เพื่อเชิญชวนผู้ใช้สินเชื่อที่เคยสะดุด ให้หันกลับมาซ่อมและสร้างประวัติทางการเงินเพื่อเริ่มต้นชีวิตใหม่ ผ่านการสร้างความรู้ ความเข้าใจ ประโยชน์ของเครดิตบูโร และสื่อสารเกี่ยวกับวิธีการ “ซ่อมเครดิตเสีย สร้างเครดิตดี” ด้วยการสร้างประวัติการผ่อนชำระหนี้ที่ดีเพื่อให้แผลเป็นบนประวัติการเงินจางลง และยังเป็นการได้รับประโยชน์สูงสุดจากการใช้บริการสินเชื่อกับเงินติดล้อ ซึ่งเป็นสถาบันการเงินที่เป็นสมาชิกเครดิตบูโร ซึ่งตลอดหลายปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ช่วยสร้างประวัติทางการเงินให้ลูกค้าไปแล้วทั้งสิ้น



2. การจัดการด้านความยั่งยืนในมิติสิ่งแวดล้อม

นโยบายและแนวปฏิบัติด้านสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ดำเนินการจัดทำนโยบายเกี่ยวกับการพัฒนาอย่างยั่งยืน เพื่อกำหนดทิศทางและแนวทางการบริหารจัดการบริษัทฯ ตามหลักการพัฒนาอย่างยั่งยืนและสร้างการมีส่วนร่วมกับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม ยังคงมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนบนพื้นฐานของความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม โดยตระหนักและให้ความสำคัญต่อการลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่เกิดจากการดำเนินธุรกิจและบริการ และมุ่งเน้นการสร้างอุปนิสัยและจิตสำนึกในการร่วมอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมผ่านโครงการ กิจกรรมต่างๆ รวมไปถึงส่งเสริมกระบวนการดำเนินงานที่ลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีแนวทางเกี่ยวกับการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ ลดการใช้ทรัพยากรในการดำเนินงาน เพื่อส่งเสริมการรักษาสิ่งแวดล้อม ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการส่งเสริมการใช้ทรัพยากรธรรมชาติอย่างรู้คุณค่า และลดการใช้พลังงานธรรมชาติที่มีอยู่อย่างจำกัด ซึ่งครอบคลุมการใช้พลังงานไฟฟ้า การใช้น้ำ การใช้ทรัพยากรหมุนเวียน การปล่อยและจัดการของเสียที่เกิดจากการประกอบธุรกิจ การปล่อยก๊าซเรือนกระจก เป็นต้น เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของสังคมในการแก้ปัญหาความท้าทายจากการเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อม บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นในการดำเนินการเพื่อป้องกัน ลด จัดการ และดูแลให้มั่นใจว่าบริษัทฯ จะไม่สร้างหรือก่อให้เกิดผลกระทบในทางลบต่อสิ่งแวดล้อม หรือน้อยที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ โดยเฉพาะการปล่อยก๊าซเรือนกระจก เช่น ลดการใช้กระดาษและทรัพยากรอื่นๆ ที่ไม่จำเป็นเพื่อลดปริมาณขยะและของเสีย เน้นการติดต่อและชำระเงินผ่านช่องทางดิจิทัล (Reduce) ส่งเสริมการใช้ซ้ำ (Reuse) ส่งเสริมการคัดแยกผลิตภัณฑ์ที่ใช้แล้ว เพื่อให้สามารถนำกลับมาใช้ประโยชน์ใหม่ได้ (Recycle)

บริษัทฯ ตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อปัญหาด้านสิ่งแวดล้อม ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้ส่งเสริมการจัดกิจกรรมต่างๆ ที่สอดคล้องกับแนวทางการสร้างความยั่งยืน โดยสร้างความเข้าใจให้ตระหนักถึงผลกระทบต่างๆ กับพนักงานอยู่เสมอ ทั้งนี้ บริษัทฯ มุ่งมั่นพัฒนาให้ธุรกิจเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน ควบคู่ไปกับการดูแลเอาใจใส่ชุมชน และให้ความช่วยเหลือสังคมด้วยความตั้งใจ จึงมีการกำหนดแนวนโยบายในเรื่องของการดำเนินงานรับผิดชอบต่อสังคมไว้อีกด้วย จากทั้งหมดที่กล่าวมามีบทความที่รวบรวมรายละเอียดการดำเนินการด้านสิ่งแวดล้อมที่สื่อสารไปยังภายนอกองค์กรผ่านเว็บไซต์ของบริษัทฯ



ข้อมูลของผลการจัดการพลังงาน น้ำ ของเสีย และปริมาณการปล่อยก๊าซ

1. การจัดการพลังงาน

บริษัทฯ บริหารจัดการพลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งระบบไฟแสงสว่างและระบบปรับอากาศ โดยรณรงค์การประหยัดไฟ รวมถึง ติดตั้งและบำรุงรักษาอุปกรณ์ควบคุมการทำงานของระบบไฟฟ้าที่เกี่ยวข้อง เช่น ระบบโซลาร์เซลล์และการใช้หลอด LED ทำให้สามารถลดการใช้พลังงานไฟฟ้าได้ 235,829 กิโลวัตต์-ชั่วโมง สำหรับสำนักงานใหญ่และสาขา

เป้าหมายจะลดการใช้พลังงานลง ร้อยละ 10 ภายใน 5 ปีข้างหน้า

ปริมาณการใช้ไฟฟ้าของบริษัทฯ (หน่วย : กิโลวัตต์ - ชั่วโมง)

ปริมาณการใช้ไฟฟ้า

2563	2564	2565
44,000,852	6,989,410	8,913,025

ปริมาณการใช้น้ำมันและเชื้อเพลิงของบริษัทฯ

	2563	2564	2565
น้ำมันดีเซล (ลิตร)	754,108	697,272	764,025
น้ำมันเบนซิน (ลิตร)	239,151	183,136	234,425

ค่าใช้จ่ายการใช้น้ำมันและเชื้อเพลิงของบริษัทฯ (หน่วย : บาท)

2563	2564	2565
18,955,118	21,190,337	32,043,053

2. การจัดการน้ำ

บริษัทฯ มีการใช้น้ำดิบและน้ำประปารวมกันคิดเป็นร้อยละ 100 ของปริมาณน้ำที่ใช้ทั้งหมด บริษัทฯ จึงมีการซ่อมบำรุงและตรวจสภาพของระบบการจ่ายน้ำให้ได้มาตรฐานอย่างต่อเนื่อง สำหรับอาคารสำนักงานใหญ่มีการปรับอัตราไหลของน้ำและสุขภัณฑ์ภายในอาคาร พร้อมทั้งมีการจัดการน้ำทิ้งอย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีน้ำทิ้งผ่านระบบบำบัดของอาคารร้อยละ 100 ของปริมาณน้ำทิ้งทั้งหมด โดยบริษัทฯ จะรณรงค์ลดการใช้น้ำของทุกภาคส่วนให้ได้มากที่สุด

ปริมาณการใช้น้ำประปาของบริษัทฯ (หน่วย : ลูกบาศก์เมตร)

2563	2564	2565
6,586	16,586	20,677

ค่าใช้จ่ายการใช้น้ำประปาของบริษัทฯ (หน่วย : บาท)

2563	2564	2565
131,722	331,729	413,542

3. การจัดการขยะ ของเสีย และมลพิษ

บริษัทฯ มีการจัดการขยะและของเสียในกระบวนการดำเนินธุรกิจอย่างเป็นระบบตามหลักการ 3R (Reduce Reuse Recycle) มีระบบการคัดแยกขยะตามประเภทที่มีประสิทธิภาพ ควบคู่ไปกับการสร้างจิตสำนึกและการมีส่วนร่วมกับผู้เกี่ยวข้อง เพื่อลดการกำจัดขยะด้วยวิธีการฝังกลบ ในปี 2565 สำนักงานใหญ่ของบริษัทฯ มีปริมาณขยะประเภทฝังกลบ 73,392 กิโลกรัม ขยะที่นำไปรีไซเคิล มีดังนี้ ขยะกระดาษ 21,150 กิโลกรัม นำมาแลกเป็นชุดเฟอร์นิเจอร์กระดาษกลับมาใช้ภายในสำนักงานได้ ขยะพลาสติก 748 กิโลกรัม ผลิตจีวรได้ 924 ผืน ชุด PPE ได้ 310 ชุด ขยะอะลูมิเนียม 26 กิโลกรัม ขยะอันตราย 99 กิโลกรัม ขยะติดเชื้อ 446 กิโลกรัม โดยนำส่งผู้รับผิดชอบทำลายอย่างถูกวิธี นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการตรวจวัดคุณภาพสิ่งแวดล้อมในสำนักงานและรอบสถานประกอบการอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง โดยในปี 2565 พบว่า ค่ามาตรฐานคุณภาพอากาศ กลิ่นเสียง แสงสว่าง อยู่ในเกณฑ์ปกติตามที่กฎหมายกำหนด และไม่มีการใช้สารเคมีในการดำเนินธุรกิจ เป้าหมายระยะยาวของบริษัทฯ จะเพิ่มปริมาณขยะรีไซเคิลให้มากขึ้นร้อยละ 10 ภายใน 5 ปีข้างหน้า

ปริมาณขยะและของเสียของบริษัทฯ (หน่วย : กิโลกรัม)

	2563	2564	2565
ปริมาณขยะและของเสียไม่อันตรายรวม	ไม่มีข้อมูล	21,123	73,392
ปริมาณขยะและของเสียอันตรายรวม	ไม่มีข้อมูล	10	99

ปริมาณขยะและของเสียที่นำไปใช้ซ้ำ (Reuse) / รีไซเคิล (Recycle) ของบริษัทฯ (หน่วย : กิโลกรัม)

2563	2564	2565
ไม่มีข้อมูล	17,051	22,479

ปริมาณขยะและของเสียไม่อันตรายที่นำไปใช้ซ้ำ (Reuse) / รีไซเคิล (Recycle)

4. การจัดการเพื่อลดปัญหาก๊าซเรือนกระจก

ในปี 2565 บริษัทฯ มีปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกทางตรง 1,962 ตันคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า และปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกทางอ้อม 5,346 ตันคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า รวม 7,308 ตันคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า ตลอดปี 2565 ที่ผ่านมา บริษัทฯ ยังมีโครงการที่ส่งเสริมการลดการปล่อยก๊าซทั้งทางตรงและทางอ้อม เช่น โครงการใช้น้ำมันไบโอดีเซลและแก๊ซโซฮอล์ ทดแทนน้ำมันดีเซลและเบนซิลแบบเดิม ในปี 2565 มีปริมาณการใช้น้ำมันทดแทนทั้งสิ้น 998,450 ลิตร รวมถึงผลักดันการใช้กระดาษในสำนักงานใหญ่เป็นกระดาษรีไซเคิลกว่า 7,128 กิโลกรัม

ในปีนี้ กระบวนการทำงานและการออกผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ยังส่งเสริมความยั่งยืนด้านสิ่งแวดล้อมอีก 2 โครงการ

1. บัตรติดล้อ ช่วยลดจำนวนกระดาษได้ 198,082 กิโลกรัม ลดการปล่อยคาร์บอนไดออกไซด์ 225,813 กิโลกรัมคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า
2. E-Billing ช่วยลดจำนวนกระดาษได้ 1,851 กิโลกรัม ลดการปล่อยคาร์บอนไดออกไซด์ 2,110 กิโลกรัมคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า

โดยภาพรวมของโครงการและกิจกรรมที่เกี่ยวข้องข้างต้น ทางบริษัทฯ *จะลดกิจกรรมที่ปล่อยก๊าซเรือนกระจกลง ร้อยละ 10 ภายใน 5 ปีข้างหน้า

ปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกของบริษัทฯ (หน่วย : ตันคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า, tCO2e)

	2563	2564	2565
ปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกขอบเขตที่ 1	2,337	2,324	1,962
ปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกขอบเขตที่ 2	4,269	4,069	5,188
ปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกขอบเขตที่ 3	218	411	529

หมายเหตุ: * เป้าหมายที่บริษัทฯ กำหนดเป็นไปตามมาตรฐาน GRI Standard


ชาวเงินติดล้อ
ร่วมสร้าง "โลกสีเขียว" ESG
คัดแยกขยะ
เพื่อ Reuse และ Recycle
ผ่านกิจกรรมรณรงค์ต่างๆ
GLASS
PLASTIC
PAPER
ORGANIC
ลดการใช้น้ำมัน
• ลดการใช้น้ำมันเบนซิน แทนด้วยการใช้แก๊สโซฮอล์ทั้งหมด 257,377 ลิตร
• ลดการใช้น้ำมันดีเซล แทนด้วยการใช้ดีเซล B10, B7 ทั้งหมด 630,527 ลิตร
เปลี่ยนกระดาษใช้แล้ว
ให้เป็นเฟอร์นิเจอร์
น้ำหนักกระดาษรวม 18,750 kg
เปลี่ยนมาใช้หลอดไฟ LED
เปลี่ยนจากหลอดไฟฟลูออเรสเซนต์และหลอดตะเกียบ
เป็น LED จำนวน 952 หลอด
เท่ากับลดการปล่อย
111,747 kgCO2e/ปี
ลดการใช้กระดาษ
วิธีการ E-Billing
ลดกระดาษไปได้จำนวน 1,851 kg
เท่ากับลดการปล่อย
CO2 = 2,110 kgCO2e
บัตรติดล้อ
ลดกระดาษไปได้จำนวน 198,082 kg
เท่ากับลดการปล่อย
CO2 = 225,813 kgCO2e
เปลี่ยนฝากระป๋อง
และกระป๋องอะลูมิเนียม
เป็นขาเทียมให้กับผู้พิการ
จำนวนทั้งหมด
37 kg
เข้าร่วมกลุ่ม E-WASTE
ในการคัดแยกขยะอิเล็กทรอนิกส์
และกำจัดอย่างถูกวิธี
E-WASTE
เปลี่ยนขยะพลาสติก
ให้เป็นผ้าไตรจีวร (วัดจากแดง)
น้ำหนักขวดพลาสติกรวม 666 kg
ผลิตจีวรได้ 865 ผืน ชุด PPE ได้ 536 ชุด
282
สาขา*
*ปี 2021-2022
ใช้โซลาร์เซลล์
แทนหลอดไฟฟลูออเรสเซนต์
เท่ากับลดการปล่อย
CO2 = 25,528 kgCO2e/ปี
AIS GO GREEN
ร่วมโครงการ
"กลุ่ม GREEN PAHOLYOTHIN"
เพื่อช่วยดูดซับมลภาวะ
โดยร่วมปลูกต้นไม้
กว่า 800 ต้น

3. การจัดการด้านความยั่งยืนในมิติสังคม (ความรับผิดชอบต่อชุมชนและสังคม (CSR)

บริษัทฯ กำหนดกลยุทธ์การดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG) หรือความยั่งยืน และความรับผิดชอบต่อสังคมของบริษัทฯ ให้สอดคล้องกับนโยบายเกี่ยวกับความยั่งยืนของบริษัทฯ รวมทั้งแนวทางและความคาดหวังของหน่วยงานกำกับดูแล ตลอดจนเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืนของสหประชาชาติ (UN SDGs)

- กำหนด "นโยบายเกี่ยวกับการสนับสนุนและบริจาคและจัดทำโครงการกิจกรรมเพื่อสังคม" เพื่อใช้เป็นกรอบการทำงานพื้นฐานสำหรับการสนับสนุน บริจาค และจัดทำโครงการกิจกรรมเพื่อสังคมของบริษัทฯ
- จัดตั้ง "คณะทำงานด้าน ESG" ภายใต้สายงานสิ่งแวดล้อม สังคมและธรรมาภิบาลสู่ความยั่งยืน ทำหน้าที่กำหนดกลยุทธ์การดำเนินงานด้านกิจกรรมเพื่อสังคม หรือ CSR และพัฒนาแผนงาน โครงการ หรือแคมเปญที่ส่งผลกระทบเชิงบวกต่อสังคม รวมทั้งขับเคลื่อนการดำเนินกิจกรรมสอดรับเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน

ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจด้วยความรับผิดชอบต่อสังคมและการมุ่งเน้นส่งเสริมและพัฒนาชุมชนและสังคมให้ดีขึ้น ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้ดำเนินกิจกรรมเพื่อประโยชน์ต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างสม่ำเสมอในโครงการต่างๆ กับองค์กรหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชน พร้อมทั้งปลูกจิตสำนึกให้พนักงานทุกระดับของบริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความสำคัญของการมีส่วนร่วมในกิจกรรมเพื่อสังคมและสิ่งแวดล้อม โดยกิจกรรมเพื่อสังคมที่บริษัทฯ ให้การสนับสนุน และ/หรือ บริจาค และ/หรือ จัดทำต้องเป็นกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อชุมชนและสังคมส่วนรวม ซึ่งมีจุดมุ่งหมายพื้นฐานเพื่อสร้างผลกระทบในเชิงบวกต่อสังคมอย่างยั่งยืน สำหรับประเภทกิจกรรมเพื่อสังคมที่บริษัทฯ พิจารณาและให้ความสำคัญ แบ่งเป็น 4 หมวด ดังนี้

1. การสร้างคุณค่าความยั่งยืน

เป็นโครงการที่มุ่งเน้นการสร้างความเข้าใจแก่พนักงานและผู้บริหารด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและความยั่งยืน รวมถึงการดำเนินงานที่สร้างการมีส่วนร่วมกับผู้มีส่วนได้เสียในระยะยาว และการจัดทำรายงานความยั่งยืนเพื่อประเมินผลการดำเนินงานและสร้างการรับรู้แก่ผู้มีส่วนได้เสีย

- **โครงการให้ประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคลโดยไม่มีค่าใช้จ่ายสำหรับลูกค้าสินเชื่อที่มีทะเบียนรถจักรยานยนต์เป็นประกัน**

  บริษัทฯ ตระหนักว่ากลุ่มลูกค้าสินเชื่อที่มีทะเบียนรถจักรยานยนต์เป็นประกัน เป็นกลุ่มที่มีความเสี่ยงสูงในการเกิดอุบัติเหตุทางถนน บริษัทฯ จึงได้มอบประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคลเป็นเวลา 1 ปี โดยไม่มีค่าใช้จ่ายสำหรับลูกค้าสินเชื่อที่มีทะเบียนรถจักรยานยนต์เป็นประกันรายใหม่ โดยคุ้มครองทันทีที่ได้รับอนุมัติวงเงิน ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ ได้ให้ประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคลโดยไม่มีค่าใช้จ่ายดังกล่าวไปแล้วเป็นจำนวน 1,650,964 ราย

- **โครงการ "นำความรู้สู่ชุมชน เพื่อชีวิตหมุนต่อได้"**

  บริษัทฯ ในฐานะผู้นำด้านธุรกิจสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกันและนายหน้าประกันภัยที่มีสาขาครอบคลุมทั่วประเทศ ดำเนินธุรกิจภายใต้เจตนาในการสร้างโอกาสทางการเงินให้กลุ่มผู้มีรายได้น้อยและผู้ประกอบอาชีพอิสระ ให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนในระบบที่เป็นธรรมและโปร่งใส โดยบริษัทฯ ได้ริเริ่มโครงการให้ความรู้ทางการเงินแก่กลุ่มพ่อค้าแม่ค้า ในปี 2556 ก่อนจะขยายโครงการไปสู่ชุมชนต่างๆ ภายใต้ "โครงการนำความรู้สู่ชุมชน เพื่อชีวิตหมุนต่อได้" โดยมุ่งให้ความรู้เบื้องต้นทางการเงิน การบริหารรายรับรายจ่าย และการออมเพื่อการลงทุน รวมถึงวิธีการใช้เทคโนโลยีทำธุรกรรมด้านการเงินเพื่อความสะดวกและลดต้นทุนแก่กลุ่มผู้มีรายได้น้อยหรือผู้ประกอบอาชีพอิสระที่อาศัยอยู่ในชุมชนต่างๆ รวมถึงพ่อค้าแม่ค้า พนักงานบริษัท พนักงานโรงงานอุตสาหกรรมทั่วประเทศ โดยบริษัทฯ เปิดโอกาสให้กลุ่มอาสาของพนักงานเงินติดล้อเข้าร่วมกิจกรรม เพื่อให้เข้าใจถึงความสำคัญของการสร้างโอกาสทางการเงินให้แก่ลูกค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 เราจัดกิจกรรมไปแล้ว 201 กลุ่ม โดยมีผู้เข้าร่วมการอบรม 5,501 คน และมีอาสาสมัครชาวเงินติดล้อเข้าร่วมกิจกรรมกว่า 919 คน

ในปี 2565 เนื่องจากอยู่ท่ามกลางสถานการณ์โควิด-19 เราจึงทำกิจกรรม “นำความรู้สู่ชุมชนเพื่อชีวิตหมุนต่อได้” จำนวน 1 ชุมชน ซึ่งมีความพร้อมทั้งหัวหน้าชุมชนและลูกบ้าน เพื่อการพัฒนาเป็นชุมชนตัวอย่างได้ในอนาคต บริษัทฯ ทำกิจกรรมให้ความรู้ด้านการเงินและวินัยทางการเงินโดยการติดตามผลอย่างต่อเนื่องแก่ชุมชนบ้านไทรงาม อ.ประจันตคาม จ.ปราจีนบุรี บริษัทฯ ลงพื้นที่ทำกิจกรรม 2 ครั้ง มีผู้เข้าร่วมกิจกรรม 55 คน ในหัวข้อ “ปลดหนี้ชีวิตเป็นสุข” และ “ออมง่ายๆ ที่ใครๆ ก็ทำได้” จากการติดตามอย่างต่อเนื่อง 4 เดือน ชาวชุมชนที่เข้าร่วมโครงการมีเป้าหมายจัดการหนี้ มีแนวโน้มหนี้ลดลงจากการจัดการหนี้ และมีวินัยออมเงินเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้รับเกียรติจากคณะผู้บริหารและทีมงานฝ่ายส่งเสริมความรู้ทางการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) เข้าร่วมสังเกตการณ์กิจกรรมดังกล่าวอย่างใกล้ชิด เพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้และนำไปปรับใช้ในหลักสูตรการเรียนการสอนด้านการเงินให้แก่ประชาชนต่อไป





- **โครงการ “สร้างพี่เลี้ยงการเงินเพื่อให้คำแนะนำด้านการเงินแก่พนักงานในองค์กร”**

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับสุขภาพการเงินของพนักงาน โดยทุกปีทีมส่งเสริมความรู้ทางการเงิน (Financial Education) จะสำรวจสุขภาพการเงินของพนักงาน เพื่อนำมาวิเคราะห์หาแนวทางในการช่วยเหลือพนักงานให้มีสุขภาพการเงินดีขึ้น ในปี 2565 มีพนักงานทำแบบสำรวจจำนวน 3,150 คน มีพนักงานที่ต้องการขอคำแนะนำด้านการเงิน 1,355 คน ซึ่งเป็นจำนวนที่มากขึ้นทุกปี บริษัทฯ จึงต้องการสร้างผู้มีความรู้พื้นฐานด้านการเงินที่สามารถให้คำแนะนำกับพนักงานได้ และเป็นโอกาสที่ดีที่บริษัทฯ ได้รับการสนับสนุนจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) ในการพัฒนาสร้างพี่เลี้ยงการเงิน (Mentor) ปัจจุบันมีพนักงานผ่านการอบรมพี่เลี้ยงการเงินจำนวน 2 รุ่น รวม 34 คน อาสาเป็นพี่เลี้ยงคอยให้คำแนะนำพนักงานด้านการเงินจำนวน 20 คน ทีมงานอาสาพี่เลี้ยงการเงินได้ให้คำแนะนำกับพนักงานที่มีปัญหาทางการเงินไปแล้ว 14 คน จากการให้คำแนะนำพร้อมติดตามผลในระยะเวลา 4 เดือน พบว่าพนักงานมีสุขภาพการเงินดีขึ้น มีหนี้ลดลงทั้งสิ้น 717,437 บาท มีสัดส่วนภาระหนี้ลดลงร้อยละ 14 และมีเงินออมเพิ่มขึ้น 68,636 บาท โดยข้อมูลดังกล่าวเปรียบเทียบจากข้อมูลตั้งต้นในเดือนแรก





2. การตอบแทนคืนสู่สังคม

เป็นโครงการมุ่งเน้นการสร้างการมีส่วนร่วมผูกพันกับชุมชน ทั้งชุมชนโดยรอบพื้นที่ดำเนินงานของบริษัทฯ และทั่วประเทศ ผ่านโครงการหรือกิจกรรมเพื่อสังคม เช่น การให้ความรู้ทางการเงิน การสนับสนุนสิ่งอำนวยความสะดวกทางการศึกษา โครงการกำลังใจ เป็นต้น

- **โครงการ “กำลังใจฯ เพื่อผู้ก้าวพลาด”**

  จากปณิธานความตั้งใจของบริษัทฯ ที่มุ่งมั่นดำเนินธุรกิจภายใต้แนวคิดในการสร้างโอกาสทางการเงินให้กับผู้คน นำมาสู่โอกาสสำคัญที่ได้เป็นส่วนหนึ่งของ “โครงการกำลังใจในพระราชดำริ พระเจ้าหลานเธอพระองค์เจ้าพัชรกิติยาภา” (“โครงการกำลังใจในพระราชดำริฯ”) เพื่อร่วมกันส่งต่อพลังบวก มอบกำลังใจและสร้างโอกาสให้กับผู้ก้าวพลาด ผ่านการให้ความรู้ด้านการบริหารเงินทุนเพื่อการประกอบอาชีพ และต่อมาบริษัทฯ ได้สนับสนุนโครงการกำลังใจในพระราชดำริฯ โดยจัดกิจกรรม “ความรู้ทางการเงินเพื่อการประกอบอาชีพ” สร้างความรู้ด้านการบริหารเงินทุนในการประกอบอาชีพให้กับผู้ก้าวพลาดที่เข้าร่วมโครงการกำลังใจในพระราชดำริฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ ให้ความรู้ผู้ก้าวพลาด 989 คน ใน 9 เรือนจำ และให้ความรู้เพื่อการเป็นวิทยากรแก่ผู้คุมประพฤติและผู้คุมเรือนจำไปแล้ว 152 คน

  โดยในปี 2565 ด้วยสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 บริษัทฯ ยังคงมุ่งมั่นถ่ายทอดแนวทางการสอนให้เจ้าหน้าที่เรือนจำ ภายใต้โครงการกำลังใจฯ จำนวน 6 เรือนจำ ในแต่ละภูมิภาค เพื่อสามารถถ่ายทอดและใช้เครื่องมือ VDO E-Learning ซึ่งมีเจ้าหน้าที่รับการถ่ายทอดรวม 17 คน และสามารถสอนให้แก่ผู้ก้าวพลาด 254 คน นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการแนะนำการใช้เครื่องมือ VDO E-Learning เบื้องต้นผ่านระบบออนไลน์แก่เจ้าหน้าที่เรือนจำในโครงการเศรษฐกิจพอเพียง รวม 30 เรือนจำ เพื่อนำเครื่องมือไปใช้สอนเพื่อประโยชน์กับผู้ก้าวพลาดในเรือนจำอื่นๆ





- **โครงการ “ฝ่าวิกฤติพิชิตหนี้” ร่วมกับมูลนิธิรณรงค์หยุดพนัน**

  บริษัทฯ สนับสนุนความรู้ด้านการเงินในหัวข้อ “ฝ่าวิกฤติพิชิตหนี้” ให้กับกลุ่มเครือข่ายมูลนิธิรณรงค์หยุดพนัน จำนวน 3 กลุ่ม รวม 184 คน เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมสามารถนำความรู้ไปปรับใช้กับตนเองได้ และสามารถแนะนำคนใกล้ตัว คนในชุมชนต่อได้ หลังจบกิจกรรม 2 เดือน สามารถติดตามผลได้ 23 คน พบว่าผู้เข้าร่วมโครงการร้อยละ 100 นำความรู้ไปปรับใช้และแนะนำบอกต่อคนใกล้ตัว เช่น ผู้นำชุมชน ญาติพี่น้อง เพื่อนที่ทำงาน ผู้สูงอายุในโรงเรียนผู้สูงอายุ





- **โครงการ “เงินทองต้องวางแผนฉบับมนุษย์เงินเดือน”**

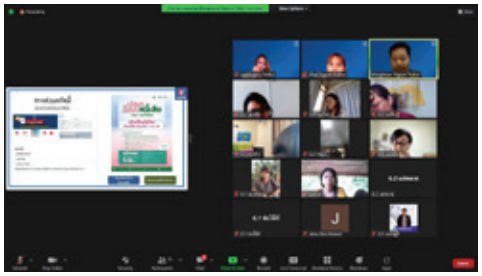
นอกจากการมอบเงินสนับสนุน 1,000,000 บาท เป็นปีที่สองติดต่อกัน เพื่อสนับสนุนพันธกิจสำคัญในการสร้างพื้นฐานความรู้ให้กับเยาวชน และส่งเสริมการพัฒนาศักยภาพให้กับนักเรียน ถือเป็นการช่วยลดความเหลื่อมล้ำทางด้านความรู้และการศึกษา ซึ่งเป็นพื้นฐานสำคัญของการมีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นอย่างยั่งยืน บริษัทฯ ยังได้สนับสนุนจัดกิจกรรมการเรียนรู้ด้านการเงินในหัวข้อ “เงินทองต้องวางแผนฉบับมนุษย์เงินเดือน” แก่ครูผู้นำการเปลี่ยน Teach For Thailand จำนวน 12 คน เพื่อให้ครูที่เข้าร่วมกิจกรรมสามารถนำความรู้ไปปรับใช้กับตนเอง และสามารถนำไปสอนกับเด็กๆ ในโรงเรียนต่อไปได้





- **โครงการ “ฝ่าวิกฤติพิชิตหนี้”**

บริษัทฯ ได้ตอบรับการร้องขอการสนับสนุนความรู้ด้านการเงินจากเพจ Facebook Toolmorrow เพื่อให้ความรู้ด้านการเงินผ่านช่องทางออนไลน์ในหัวข้อ “ฝ่าวิกฤติพิชิตหนี้” เนื่องจากบริษัทฯ เล็งเห็นปัญหาการขาดโอกาสและการขาดความรู้ด้านการเงิน ซึ่งเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้เกิดปัญหาในครอบครัว บริษัทฯ จึงสนับสนุนจัดกิจกรรมให้ความรู้ด้านการเงินแก่พ่อแม่อาสาในโครงการ “คุณเปลี่ยนลูกเปลี่ยน” จำนวน 12 คน เพื่อให้พ่อแม่อาสาสามารถนำความรู้ไปปรับใช้กับตนเองและนำไปออกแบบกิจกรรมเพื่อส่งต่อความรู้แก่พ่อแม่เลี้ยงเดี่ยวที่สนใจเรียนรู้ด้านการเงินเบื้องต้นต่อไป







- **โครงการ “ความรู้ด้านการเงินแก่พนักงานพิเศษ” (พิการด้านการฟัง)**

บริษัทฯ เล็งเห็นความสำคัญของพนักงานทุกคน จึงเห็นอุปสรรคในการเรียนรู้ด้านการเงินของพนักงานพิเศษซึ่งมีความบกพร่องทางการได้ยิน ในปี 2565 บริษัทฯ จึงจัดกิจกรรมให้ความรู้ด้านการเงินในหัวข้อ “ออมง่ายๆ ที่ใครๆ ก็ทำได้” โดยเน้นกิจกรรมสอดแทรกความรู้แก่พนักงานพิเศษ จำนวน 41 คน เพื่อให้พนักงานมีความรู้พื้นฐานด้านการเงิน เห็นความสำคัญของการออมและสามารถจัดการการเงินของตนเองได้ นอกจากนั้นยังมีอีกหลายหลักสูตรที่เปิดโอกาสให้พนักงานพิเศษเหล่านี้ได้เรียนรู้และพัฒนาตนเองอยู่เสมอ

3. พัฒนาชุมชนและสังคม

- **โครงการเปิดบ้านแบ่งปันความรู้และประสบการณ์เรื่องการสร้างวัฒนธรรมองค์กร (TIDLOR Culture Wow)**

  บริษัทฯ ได้จัดให้มีโครงการเปิดบ้านแบ่งปันความรู้และประสบการณ์เรื่องการสร้างวัฒนธรรมองค์กร (TIDLOR Culture Wow) โดยเริ่มมาตั้งแต่ปี 2561 ให้กับองค์กรทั่วไปที่สนใจแลกเปลี่ยนประสบการณ์ในการขับเคลื่อนธุรกิจผ่านการสร้างวัฒนธรรมองค์กรของเงินติดล้อ ที่ผ่านมามีบริษัทที่ให้ความสนใจทั้งจากในประเทศและต่างประเทศ





- **โครงการสืบสานวัฒนธรรมไทยและต่อยอดประเพณีสำคัญทางพระพุทธศาสนา**

  บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความสำคัญของการทำนุบำรุงพระพุทธศาสนาและการสืบทอดประเพณีและวัฒนธรรมอันดีงาม โดยบริษัทฯ ได้จัดกิจกรรมต่างๆ ทั้งกิจกรรมทอดผ้าป่าและทอดกฐินให้กับวัดต่างๆ ตามชนบท





การอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม

เป็นโครงการที่มุ่งเน้นการสร้างอุปนิสัยและจิตสำนึกในการร่วมอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม ผ่านโครงการ และ/หรือ กิจกรรมต่างๆ รวมไปถึงส่งเสริมกระบวนการดำเนินงานที่ลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- **โครงการสร้างฝายต้นน้ำลำธารในพื้นที่โครงการพัฒนาดอยตุงฯ**

  คณะผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ กว่า 150 คน ได้เข้าร่วมกิจกรรม “สร้างฝายต้นน้ำลำธาร (ฝายชะลอความชุ่มชื้น) ในพื้นที่โครงการพัฒนาดอยตุง (พื้นที่ทรงงาน) อันเนื่องมาจากพระราชดำริ” โดยโครงการดังกล่าวจัดขึ้นเพื่อฟื้นฟูความสมบูรณ์ของธรรมชาติและแหล่งน้ำบนดอยตุง ซึ่งเปรียบเสมือนต้นน้ำที่สำคัญสำหรับชุมชนท้องถิ่นเพื่อการดำรงชีวิตและการเกษตร โดยฝายชะลอน้ำจะช่วยชะลอการไหลของน้ำในฤดูน้ำหลาก และช่วยเพิ่มปริมาณน้ำใต้ดินอันเป็นประโยชน์ต่อการทำประปาหมู่บ้าน รวมทั้งช่วยรักษาความชุ่มชื้นอุดมสมบูรณ์แก่ผืนป่า ตลอดจนยังเป็นแนวป้องกันธรรมชาติจากไฟป่าอีกด้วย นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมอบเงินสนับสนุนมูลค่า 500,000 บาท ให้กับ “มูลนิธิแม่ฟ้าหลวง ในพระบรมราชูปถัมภ์” เพื่อส่งเสริมความรู้ด้านการศึกษาและด้านการประกอบอาชีพให้กับผู้คนในสังคมอย่างยั่งยืน







- **โครงการ Care the Bear**

  บริษัทฯ ตระหนักดีว่าปัญหาภาวะโลกร้อนและการรับมือกับการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศถือเป็นปัญหาใหญ่ที่ทั่วโลกให้ความสำคัญและทุกภาคส่วนต้องร่วมมือกันจึงจะเกิดผลสำเร็จตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ ด้วยเหตุนี้ ในปี 2565 บริษัทฯ จึงได้เข้าร่วมโครงการ “Care the Bear” ที่ริเริ่มโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) โดยมุ่งหวังให้ทุกภาคส่วนขององค์กรมีส่วนร่วมในการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก ซึ่งเป็นสาเหตุสำคัญของภาวะโลกร้อน โดยใช้ “หลักการ 6 Cares” ซึ่งมุ่งเน้นการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมเพื่อช่วยลดโลกร้อนใน 6 ด้าน ได้แก่ การรณรงค์เดินทางโดยใช้รถไฟฟ้าหรือรถสาธารณะ การลดการใช้กระดาษและพลาสติก การงดใช้โฟม การลดการใช้พลังงานจากอุปกรณ์ไฟฟ้า การเลือกใช้อุปกรณ์ตกแต่งในงานอีเวนต์ด้วยวัสดุที่สามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้ และการรณรงค์ให้ตักอาหารแต่พอดีและรับประทานอาหารให้หมดเพื่อลดขยะจากอาหารเหลือทิ้ง



4. การสนับสนุนด้านเงินช่วยเหลือ

เป็นโครงการที่มุ่งเน้นการสนับสนุนและให้ความช่วยเหลือสังคมในกรณีต่างๆ เช่น ทุนการศึกษา การเยียวยาผู้ประสบภัยพิบัติ และการบริจาคเงินช่วยเหลือแก่องค์กรสาธารณประโยชน์ เป็นต้น

- ร่วมมอบชุดยาและเวชภัณฑ์จำเป็น จำนวน 500 ชุด รวมมูลค่า 252,787 บาท ให้แก่ โครงการป้องกันโรคติดต่อ ให้กับชาวไทยมุสลิมที่เดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์ ณ ราชอาณาจักรซาอุดีอาระเบีย ปี 2565 เพื่อช่วยป้องกันโรคและบรรเทาอาการเจ็บป่วยให้กับประชาชนระหว่างเดินทางแสวงบุญ

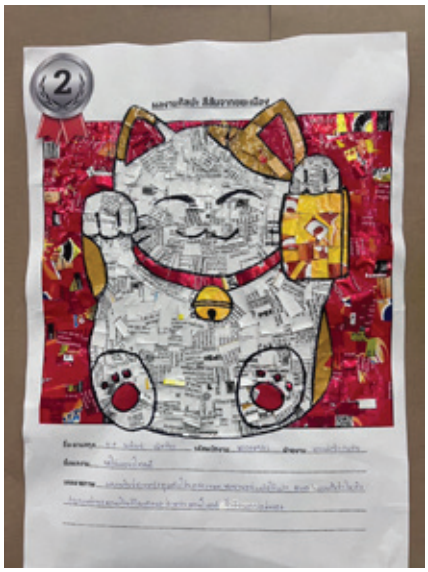


- ร่วมมอบวัคซีนโมเดอร์นา จำนวน 405 โดส รวมมูลค่า 688,917 บาท ให้แก่ ศูนย์วัคซีนและตรวจสุขภาพบางรัก สนับสนุนภารกิจบริการฉีดวัคซีนโควิด-19 เข็มกระตุ้น สร้างภูมิคุ้มกันให้กับประชาชนทั่วไป ทุกสัญชาติในประเทศไทย เพื่อรองรับการแพร่ระบาดของโควิด-19



นอกจากโครงการที่ได้กล่าวข้างต้น บริษัทฯ ยังมีกิจกรรมภายในที่ส่งเสริมให้พนักงานใส่ใจสิ่งแวดล้อมด้วยการใช้ถุงผ้าแทนถุงพลาสติก โดยกำหนด 1 วันในสัปดาห์ให้เป็น Green Day และช่วยกันประหยัดพลังงาน โดยนำทรัพยากรมาใช้ซ้ำ ไม่ว่าจะเป็นกิจกรรมตกแต่งออฟฟิศ กิจกรรมสร้างงานศิลปะจากขยะ และกิจกรรมอื่นๆ







กำหนดแนวทางบริหารจัดการประเด็นสำคัญด้านความยั่งยืน

ปี 2565 บริษัทฯ ดำเนินกิจกรรมตามแผนงานเพื่อพัฒนาความยั่งยืนของบริษัทฯ และผู้มีส่วนได้เสียตามเป้าหมายที่ได้กำหนดแนวทางความยั่งยืนไว้ทั้ง 3 ด้าน คือโครงการสร้างฝายชะลอน้ำ ดอยตุง โครงการนำความรู้สู่ชุมชน (Financial Education) และการใช้ข้อมูลภายในและการจัดการความขัดแย้งในผลประโยชน์

ด้านสิ่งแวดล้อม (Environment)	โครงการสร้างฝายต้นน้ำลำธารในพื้นที่โครงการพัฒนาดอยตุงฯ
การวางกลยุทธ์ การกำหนดเป้าหมายระยะยาว	
ความสำคัญของหัวข้อ	โครงการนี้จัดขึ้นเพื่อให้ผู้นำองค์กร มีส่วนร่วมในกิจกรรมฟื้นฟูความสมบูรณ์ของธรรมชาติและแหล่งน้ำในพื้นที่โครงการพัฒนาดอยตุง ตามค่านิยม 'สร้างสรรค์ แบ่งปันโอกาส' ซึ่งฝายชะลอน้ำเปรียบเสมือนต้นน้ำที่สำคัญสำหรับชุมชนท้องถิ่นเพื่อการดำรงชีวิตและการเกษตร ทั้งนี้ ผู้เข้าร่วมกิจกรรมยังได้รับการแบ่งปันความรู้และประสบการณ์ "แนวคิดด้านความยั่งยืนจากผู้บริหารและคณะทำงานโครงการพัฒนาดอยตุงจากมูลนิธิแม่ฟ้าหลวง" ทำให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมได้เข้าใจและเห็นความสำคัญของการบริหารองค์กรเพื่อเกิดประโยชน์อย่างยั่งยืนทั้งต่อองค์กรและชุมชนได้เป็นอย่างดี นอกจากเป็นกิจกรรมที่ส่งเสริมด้านสภาพแวดล้อมเป็นอย่างดีแล้ว ยังถือเป็นกิจกรรมสร้างความสัมพันธ์ที่ดีและมีส่งเสริมการมีส่วนร่วมระหว่างกลุ่มผู้บริหารและพนักงานกลุ่มผู้นำเป็นอย่างดี ซึ่งในปี 2565 นี้ เราได้สร้างฝายชะลอน้ำที่บ้านแม่เป็น ตำบลแม่ฟ้าหลวง อำเภอแม่ฟ้าหลวง จังหวัดเชียงราย เป็นจำนวน 10 ฝาย พร้อมกับพนักงานกลุ่มผู้นำที่เข้าร่วมจำนวน 150 ท่าน
เป้าหมายระยะยาว	เป็นส่วนหนึ่งในการอนุรักษ์และพัฒนาทางด้านสิ่งแวดล้อม ลดภัยธรรมชาติน้ำท่วมและสามารถเป็นส่วนสนับสนุนให้ชุมชนมีเศรษฐกิจที่ดีขึ้น เนื่องจากฝายสามารถช่วยสนับสนุนเรื่องของการเกษตรให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น
ขั้นตอนการจัดการประเด็นสำคัญ	
นโยบาย	จัดทำกิจกรรมเพื่อส่งเสริมการสร้างความยั่งยืนให้กับชุมชนและการมีส่วนร่วม (Engagement) ในกลุ่มผู้นำองค์กร
ผู้รับผิดชอบ	ฝ่ายทรัพยากรบุคคล
ขั้นตอน การบริหารจัดการ	บริษัทฯ ส่งเสริมให้พนักงานกลุ่มผู้นำมีส่วนร่วมกับกิจกรรมสร้างฝายต้นน้ำลำธาร ซึ่งเป็น 1 ในกิจกรรมเวิร์กชอปเพื่อการพัฒนาทักษะผู้นำ โดยมีขั้นตอนการดำเนินงาน คือ 1. Set Up Working Team จัดตั้งทีมทำงาน นัดประชุมเพื่อกำหนดหน้าที่ และกำหนดงบประมาณของกิจกรรม 2. Research Place ประสานงานกับทีมงานมูลนิธิแม่ฟ้าหลวง ในพระบรมราชูปถัมภ์ เพื่อหาพื้นที่ในการสร้างฝายชะลอน้ำ 3. Plan for Activities วางแผนการจัดกิจกรรม กำหนดวันสำรวจพื้นที่ และกำหนดวันจัดกิจกรรม รวมถึงประสานงานกับผู้เกี่ยวข้องต่างๆ 4. Communicate with Leaders รวบรวมรายชื่อผู้นำองค์กร สื่อสารกำหนดการและการเตรียมความพร้อมสำหรับกิจกรรม 5. Conduct Survey ทำการสำรวจความพร้อมของผู้นำองค์กร ผ่านแบบสำรวจที่ครอบคลุมเรื่องสุขภาพเพื่อนำผลมาจัดกลุ่มสำหรับการสร้างฝายชะลอน้ำ 6. Activities จัดกิจกรรมสร้างฝายชะลอน้ำ ตามด้วยกิจกรรมเวิร์กชอปเพื่อการพัฒนาทักษะผู้นำ หลังจากนั้นสรุปผลกิจกรรม เพื่อนำมาให้ในการปรับปรุง พัฒนากิจกรรมให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น 7. Follow Up Results หลังจากจบกิจกรรม ทีมงานมีการทำแบบสำรวจหลังร่วมกิจกรรมเพื่อติดตามผลและประโยชน์ที่ได้รับ

ด้านสิ่งแวดล้อม (Environment)	โครงการสร้างฝายต้นน้ำลำธารในพื้นที่โครงการพัฒนาดอยตุงฯ
การติดตามผลที่สนับสนุนเป้าหมาย	
ระบบการติดตามผลตามตัวชี้วัดโครงการสนับสนุนเป้าหมายผลการดำเนินงานรายปี	บริษัทฯ มีการติดตามผลการอบรมกับกลุ่มผู้นำองค์กรที่เข้าร่วมกิจกรรมและประโยชน์ที่ได้รับอย่างสม่ำเสมอ พร้อมทั้งนำเสนอต่อผู้บริหารที่เกี่ยวข้อง
การประเมินผลและการวางแนวทางการแก้ไข	
การประเมินผลและการกำหนดแผนงานแก้ไข (ถ้าจำเป็น)	จัดทำรายงานผลนำเสนอผู้บริหารที่เกี่ยวข้อง

ด้านสังคม (Social)	โครงการนำความรู้สู่ชุมชน (Financial Education)
การวางกลยุทธ์ การกำหนดเป้าหมายระยะยาว	
ความสำคัญของหัวข้อ	มากกว่า 10 ปี ที่บริษัทฯ ได้เป็นส่วนร่วมในการส่งต่อองค์ความรู้ทางด้านการเงินให้กับคนไทย โดยมีความคาดหวังไม่เพียงแต่จะลดความเสี่ยง แต่ยังได้ช่วยป้องกันไม่ให้คนไทยมีความเสี่ยงทางการเงิน เป้าหมายไม่ใช่เพื่อสร้างผลกำไร แต่เป็นการที่เราในฐานะสถาบันการเงินที่มีความรับผิดชอบต่อสังคม สามารถที่จะจัดสรรทรัพยากรและองค์ความรู้ต่างๆ ที่มีอยู่ในองค์กร โดยผลักดันให้เกิดการสร้างและส่งต่อองค์ความรู้ทางการบริหารจัดการเรื่องการเงินที่ยั่งยืน
เป้าหมายระยะยาว	ภายใน 5 ปีข้างหน้าบริษัทมุ่งหวังให้คนไทยมีความเข้าใจและบริหารการเงินเบื้องต้นและขยายความรู้สู่ชุมชนได้มากขึ้น
ขั้นตอนการจัดการประเด็นสำคัญ	
นโยบาย	จัดทำกิจกรรมเพื่อส่งเสริมความรู้ทางการเงินขั้นพื้นฐานให้กับพนักงานบริษัทฯ บุคคลทั่วไปและผู้มีส่วนได้เสีย
ผู้รับผิดชอบ	ทีม Financial Education

ด้านสังคม (Social)	โครงการนำความรู้สู่ชุมชน (Financial Education)
ขั้นตอนการบริหารจัดการ	บริษัทฯ เปิดโอกาสให้พนักงานมีส่วนร่วมกับกิจกรรม ผ่านการเปิดรับอาสาสมัคร “เงินติดล้อ เราอาสา” เพื่อให้พนักงานได้ร่วมทำประโยชน์ให้กับสังคม โดยมีขั้นตอนการดำเนินงาน คือ 1. Research Place การหาพื้นที่ชุมชนเป้าหมาย โดยเปิดโอกาสให้พนักงานทุกสาขาทั่วประเทศ เป็นผู้นำเสนอชุมชนที่ต้องการความรู้ด้านการเงิน และดำเนินการประสานงานเบื้องต้นกับผู้นำชุมชนนั้นๆ 2. Plan for Activities การวางแผนจัดกิจกรรม เป็นขั้นตอนการประสานงานกับผู้นำชุมชนอย่างเป็นทางการ การกำหนดวันสำรวจชุมชน และกำหนดวันจัดกิจกรรมร่วมกัน 3. Communicate with Volunteers การเปิดรับอาสาสมัคร การรวบรวมรายชื่ออาสาสมัคร การนัดประชุมเพื่อกำหนดหน้าที่ของแต่ละฝ่าย และกำหนดงบประมาณจัดกิจกรรม 4. Conduct Survey ทีมงานและอาสาสมัครลงพื้นที่สำรวจความต้องการของชุมชนนั้นๆ ผ่านแบบสำรวจที่ครอบคลุมพฤติกรรมและความสนใจด้านการเงิน เพื่อนำผลสำรวจมาวิเคราะห์ วางแผนหลักสูตรการฝึกอบรมให้ตรงกับความต้องการ 5. Activities ทีมงานจัดกิจกรรมอบรมให้ความรู้ด้านการเงินด้วยเนื้อหาที่เหมาะสม หลังจากนั้นสรุปผลกิจกรรม เพื่อนำมาใช้ในการปรับปรุง พัฒนากิจกรรมให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น 6. Follow Up Results หลังจากจบกิจกรรม ทีมงานติดต่อผู้เข้ารับการอบรม เพื่อติดตามผลการอบรมและประโยชน์ที่ได้รับ
แผนงาน/โครงการสนับสนุน 1	**วัตถุประสงค์โครงการ** บริษัทฯ ในฐานะผู้นำด้านธุรกิจสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกันและนายหน้าประกันภัยที่มีสาขาครอบคลุมทั่วประเทศ ดำเนินธุรกิจภายใต้เจตนาในการสร้างโอกาสทางการเงินให้กลุ่มผู้มีรายได้น้อยและผู้ประกอบอาชีพอิสระ ให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนในระบบที่เป็นธรรมและโปร่งใส โดยบริษัทฯ ได้ริเริ่มโครงการให้ความรู้ทางการเงินแก่กลุ่มพ่อค้าแม่ค้า ในปี 2556 ก่อนจะขยายโครงการไปสู่ชุมชนต่างๆ ภายใต้ “โครงการนำความรู้สู่ชุมชน เพื่อชีวิตหมุนต่อได้” โดยมุ่งให้ความรู้เบื้องต้นทางการเงิน การบริหารรายรับรายจ่าย และการออมเพื่อการลงทุน รวมถึงวิธีการใช้เทคโนโลยีทำธุรกรรมด้านการเงินเพื่อความสะดวกและลดต้นทุนแก่กลุ่มผู้มีรายได้น้อยหรือผู้ประกอบอาชีพอิสระที่อาศัยอยู่ในชุมชนต่างๆ รวมถึงพ่อค้าแม่ค้า พนักงานบริษัท พนักงานโรงงานอุตสาหกรรมทั่วประเทศ โดยบริษัทฯ เปิดโอกาสให้กลุ่มอาสาของพนักงานเงินติดล้อเข้าร่วมกิจกรรม เพื่อให้เข้าใจถึงความสำคัญของการสร้างโอกาสทางการเงินให้แก่ลูกค้า
การติดตามผลที่สนับสนุนเป้าหมาย	
ระบบการติดตามผลตามตัวชี้วัดโครงการสนับสนุนเป้าหมายผลการดำเนินงานรายปี	บริษัทฯ มีการติดตามผลการอบรมกับกลุ่มผู้เข้ารับการอบรมและประโยชน์ที่ได้รับอย่างสม่ำเสมอ และนำเสนอต่อผู้บริหารที่เกี่ยวข้อง
การประเมินผลและการวางแนวทางการแก้ไข	
การประเมินผลและการกำหนดแผนงานแก้ไข (ถ้าจำเป็น)	จัดทำรายงานผลนำเสนอผู้บริหารที่เกี่ยวข้อง

ด้านกำกับดูแลกิจการ (Governance)	การบริหารจัดการ การใช้ข้อมูลภายในและความขัดแย้งในผลประโยชน์
การวางกลยุทธ์ การกำหนดเป้าหมายระยะยาว	
ความสำคัญของหัวข้อ	ประเมินความเสี่ยงและผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้อง รวมถึงกำหนดแนวทางในการบริหารจัดการในทุกมิติที่มีความสำคัญเพื่อควบคุมความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นต่อบริษัทฯ
เป้าหมายระยะยาว	กำหนดกลยุทธ์ในการบริหารจัดการให้สอดคล้องกับแนวปฏิบัติในการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทฯ มีการดำเนินธุรกิจอย่างซื่อสัตย์ โปร่งใสและผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายได้รับการปฏิบัติอย่างเป็นธรรม และถูกผนวกรวมเป็นวัฒนธรรมองค์กรในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งจะสร้างผลตอบแทนอย่างยั่งยืนให้แก่ผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย
ขั้นตอนการจัดการประเด็นสำคัญ	
นโยบาย	มีแนวทางในการบริหารจัดการความเสี่ยงที่เกี่ยวกับการใช้ข้อมูลภายในและความขัดแย้งในผลประโยชน์ให้เหมาะสมกับการดำเนินการของบริษัทฯ โดยคำนึงถึงผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย รวมถึงมีการทบทวนแนวทางดังกล่าวให้เหมาะสมกับสถานการณ์ปัจจุบันอยู่เสมอ
ผู้รับผิดชอบ	• คณะกรรมการบริษัท • คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง • คณะผู้บริหารระดับสูง • ฝ่ายทรัพยากรบุคคล ฝ่ายกำกับธุรกรรม และเลขานุการบริษัท
ขั้นตอนการบริหารจัดการ	- ประเมินความเสี่ยงและผลกระทบ รวมถึงจัดทำนโยบายและระเบียบปฏิบัติเพื่อกำหนดแนวทางบริหารจัดการ โดยคณะกรรมการบริษัทฯ ผ่านคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง เพื่ออนุมัตินโยบายและทบทวนอย่างสม่ำเสมอ - ดำเนินการสื่อสารให้พนักงานรับทราบ และมีการประชาสัมพันธ์ในหัวข้อที่เกี่ยวข้องเป็นระยะเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการนำไปปฏิบัติได้อย่างเคร่งครัด - ปรับกระบวนการติดตามการดำเนินการให้มีความเข้มข้นและมีความถี่มากขึ้น รวมถึงติดตามการดำเนินการในเชิงรุก ซึ่งจะสามารถรายงานการฝ่าฝืนต่อผู้บริหารที่เกี่ยวข้องและคณะกรรมการตรวจสอบภายในระยะเวลาที่เหมาะสม รวมถึงติดตามให้มีการปรับปรุงแก้ไขภายในระยะเวลาที่กำหนด - นำผลการบริหารจัดการมาเป็นส่วนหนึ่งของการทบทวนนโยบายและปรับระเบียบปฏิบัติให้เหมาะสมกับระดับความเสี่ยงในปัจจุบันและบรรลุวัตถุประสงค์ในการบริหารจัดการด้วยความซื่อสัตย์และโปร่งใสและเกิดประโยชน์สูงสุดกับผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย

ด้านกำกับดูแลกิจการ (Governance)	การบริหารจัดการ การใช้ข้อมูลภายในและความขัดแย้งในผลประโยชน์
แผนงาน/โครงการสนับสนุน 1	**วัตถุประสงค์โครงการ** การบริหารจัดการการดำเนินการเกี่ยวกับการใช้ข้อมูลภายในและการจัดการความขัดแย้งในผลประโยชน์ด้วยความซื่อสัตย์และโปร่งใสและเกิดประโยชน์สูงสุดกับผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย **แผนงานโครงการ** - ปรับนโยบายและแนวทางปฏิบัติให้เหมาะสมกับระดับความเสี่ยงของบริษัทฯ โดยคำนึงถึงผลประโยชน์สูงสุดกับผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย - วางแผนการสื่อสารเพื่อก่อให้เกิดความตระหนักรู้ของพนักงาน โดยปรับเนื้อหาให้เข้าใจได้ง่าย รวมถึงพัฒนาเครื่องมือในการบันทึกรายการและรายงานการทำกิจกรรม - กำหนดแผนการสอบทานกิจการดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอ และรายงานกรณีที่เกิดการฝ่าฝืนให้ผู้บริหารที่เกี่ยวข้องทราบและติดตามให้มีแผนการปรับปรุงโดยทันที - รายงานการบริหารจัดการให้คณะผู้บริหารทราบ รวมถึงปรับแผนบริหารจัดการให้เหมาะสมกับความเสี่ยงที่เป็นปัจจุบัน **การวัดผลโครงการ** - จำนวนรายการที่ไม่ปฏิบัติตามนโยบายและระเบียบปฏิบัติงาน - การประเมินผลการปฏิบัติโดยคนนอก
การติดตามผลที่สนับสนุนเป้าหมาย	
ระบบการติดตามผลตามตัวชี้วัดโครงการสนับสนุนเป้าหมายผลการดำเนินงานรายปี	มีการดำเนินการ Monitor อย่างต่อเนื่อง และมีการรายงานการฝ่าฝืนต่อผู้บริหารภายในระยะเวลาที่เหมาะสม รวมถึงติดตามให้การปรับปรุงมีการดำเนินการได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด
การประเมินผลและการวางแนวทางการแก้ไข	
การประเมินผลและการกำหนดแผนงานแก้ไข (ถ้าจำเป็น)	จัดทำรายงานผลการบริหารจัดการนำเสนอผู้บริหารที่เกี่ยวข้อง รวมถึงปรับปรุงการประเมินความเสี่ยงและแนวทางบริหารจัดการที่เป็นปัจจุบัน

ข้อมูลเชิงตัวเลขประกอบการดำเนินงานด้านความยั่งยืน

บริษัทฯ มีนโยบายส่งเสริมสิทธิมนุษยชนขั้นพื้นฐาน และส่งเสริมความเท่าเทียมกันในสังคมและสนับสนุนความหลากหลายทางเพศ อายุ และให้โอกาสกับผู้พิการหรือผู้ด้อยโอกาสทางสังคม โดยสัดส่วนพนักงานมีความหลากหลายทั้งด้านเพศและอายุ จำแนกพนักงานได้ดังนี้

จำนวนพนักงานแยกตามเพศ	2565	2564	2563
เพศชาย	1,759	1,632	1,629
เพศหญิง	4,895	4,269	3,790

จำนวนพนักงานแยกตามอายุ	2565	2564	2563
น้อยกว่า 30 ปี	3,517	3,236	3,001
31-40 ปี	2,586	2,242	2,076
41-50 ปี	501	375	306
มากกาว่า 50 ปีขึ้นไป	50	48	36

จำนวนพนักงานแยกตามระดับ	2565	2564	2563
คณะผู้บริหารระดับสูง	9	9	9
ระดับผู้บริหารระดับกลาง	45	34	27
ระดับผู้จัดการขึ้นไป	246	229	206
ระดับปฏิบัติการ	6,354	5,629	5,177

พนักงานเป็นผู้มีส่วนได้เสียที่สำคัญ โดยบริษัทฯ จัดให้พนักงานฝึกอบรมในหลักสูตรภาคบังคับและส่งเสริมให้พนักงานอบรมเพื่อเพิ่มความรู้ในการปฏิบัติงาน ดังเห็นจากจำนวนชั่วโมงฝึกอบรมและผลการประเมินความพึงพอใจของพนักงาน ดังนี้

จำนวนพนักงานแยกตามระดับ	2565	2564	2563
จำนวนพนักงานผู้พิการและ/หรือผู้ด้อยโอกาส (คน)	64	57	51
จำนวนชั่วโมงฝึกอบรมต่อพนักงาน (ชั่วโมง/คน)	47.04	37.16	52.53
จำนวนชั่วโมงฝึกอบรมต่อพนักงานทั้งหมด (ชั่วโมง)	309,979	597,320	281,997
ผลการประเมินความพึงพอใจของพนักงาน (%)	92	82.69	95.18

ตัวอย่างการดำเนินงานด้านสังคมที่สำคัญ
การปฏิบัติต่อพนักงานและแรงงาน



จำนวนพนักงานพิเศษ*
64
คน



พนักงาน
ผ่านหลักสูตรภาคบังคับประจำปี
ร้อยละ 98.8



จำนวนชั่วโมง
การฝึกอบรมพนักงาน
เฉลี่ย **47.04**
ชั่วโมงต่อคน



ผลการประเมินความพึงพอใจ
ของพนักงาน
ร้อยละ 92

หมายเหตุ
* พนักงานผู้พิการ และ/หรือ ด้อยโอกาส

ประวัติคณะกรรมการ

นายชานดาเชการ์ สุบรามาเนี่ยน คิสชูมันการัม

ตำแหน่ง ประธานกรรมการ กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม และประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง
อายุ 60 ปี
สัญชาติ อินเดีย
วุฒิการศึกษา
- ปริญญาโท Commerce, Bombay University

ประวัติการฝึกอบรม
- ประกาศนียบัตรสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
- Strategic IT Governance (for non-IT) ปี 2560
- หลักสูตร Director Certification Program (DCP) รุ่น 112/2552

การดำรงตำแหน่งในบริษัทจดทะเบียนอื่น
2550 - ปัจจุบัน ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านบริหารความเสี่ยง กรรมการเจ้าหน้าที่บริหารและรองกรรมการผู้จัดการใหญ่ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

การดำรงตำแหน่งในบริษัทอื่น
- 2563 - ปัจจุบัน กรรมการ และกรรมการผู้มีอำนาจลงนาม SB Finance Company, Inc
- 2559 - ปัจจุบัน กรรมการ Hattha Bank PLC. (Hattha Kaksekar Limited)
- 2558 - ปัจจุบัน กรรมการ และกรรมการผู้มีอำนาจลงนาม บริษัท อยุธยา ดีเวลลอปเม้นท์ ลีสซิ่ง จำกัด
- 2558 - ปัจจุบัน ประธานกรรมการ และกรรมการผู้มีอำนาจลงนาม บริษัท บริหารสินทรัพย์กรุงศรีอยุธยา จำกัด

ประสบการณ์ (ย้อนหลัง 5 ปี)
- 2557- 2562 กรรมการ และกรรมการผู้มีอำนาจลงนาม บริษัท กรุงศรี แฟ็กเตอริง จำกัด
- 2551 - 2563 กรรมการ และกรรมการผู้มีอำนาจลงนาม บริษัท อยุธยา แคปปิตอล ออโต้ลีส จำกัด

วันที่เข้ารับตำแหน่งกรรมการบริษัท 18 สิงหาคม 2558
ประธานบริษัท 28 มกราคม 2564
จำนวนครั้งที่เข้าประชุมในปี 2565
คณะกรรมการบริษัท 13/13
คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง 4/4
จำนวนหุ้นบริษัทที่ถือ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565) ไม่มี [1]
ความสัมพันธ์ระหว่างผู้บริหาร ไม่มี

นายปิยะศักดิ์ อุกฤษฏ์นุกูล

ตำแหน่ง กรรมการผู้จัดการใหญ่ กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม กรรมการการลงทุน และประธานคณะผู้บริหารระดับสูง
อายุ 41 ปี
สัญชาติ ไทย
วุฒิการศึกษา
- ปริญญาตรี คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี หลักสูตรนานาชาติ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ประวัติการฝึกอบรม
- ประกาศนียบัตรสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
- หลักสูตร Director Accreditation Program รุ่น 113/2557
- หลักสูตร Director Certification Program รุ่น 207/2558
- หลักสูตร Board Matters and Trends รุ่น 4/2560
- หลักสูตร Board Nomination and Compensation Program รุ่น 6/2562
- หลักสูตร Exam: Diploma Examination รุ่น 45/2558

การดำรงตำแหน่งในบริษัทจดทะเบียนอื่น
- ไม่มี

การดำรงตำแหน่งในบริษัทอื่น
- 2565 - ปัจจุบัน กรรมการอิสระ บริษัท เลิร์น คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ประสบการณ์ (ย้อนหลัง 5 ปี)
- 2556 - ปัจจุบัน ประธานคณะผู้บริหารระดับสูง บริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน)

วันที่เข้ารับตำแหน่งกรรมการบริษัท 1 พฤศจิกายน 2556
จำนวนครั้งที่เข้าประชุมในปี 2565
คณะกรรมการบริษัท 12/13
คณะกรรมการการลงทุน 10/11
จำนวนหุ้นบริษัทที่ถือ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565)
455,769 หุ้น หรือ ร้อยละ 0.0172 [2]
ความสัมพันธ์ระหว่างผู้บริหาร ไม่มี

หมายเหตุ : [1] สัดส่วนการถือหุ้นนับรวมหุ้นของคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ
[2] สัดส่วนการถือหุ้นนับรวมหุ้นของคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะและหุ้นที่ได้รับจากโครงการ โครงการร่วมลงทุนระหว่างนายจ้างและลูกจ้าง (EJIP)

นางเกศรา มัญชุศรี

ตำแหน่ง กรรมการอิสระ ประธานกรรมการตรวจสอบ และกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหา
อายุ 62 ปี
สัญชาติ ไทย

วุฒิการศึกษา

- ปริญญาโท Golden Gate University, Master of Science in Finance
- ปริญญาตรี เศรษฐศาสตรบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ประวัติการฝึกอบรม

- ASEP "Advanced Senior Executive Program" Evanston, Illinois, USA
- Sasin and Kellogg School of Management, Senior Executive Program จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- Certificate, Capital Market Academy Leadership Program ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รุ่น 4
- ประกาศนียบัตรสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
  - หลักสูตร Advanced Audit Committee Program รุ่น 45/2565
  - หลักสูตร Director Certification Program รุ่น 82/2549
  - หลักสูตร The Role of Chairman Program รุ่น 46/2563

การดำรงตำแหน่งในบริษัทจดทะเบียนอื่น

- 2563 - ปัจจุบัน กรรมการอิสระ และประธานกรรมการตรวจสอบ บริษัท อินเตอร์ลิ้งค์ เทเลคอม จำกัด (มหาชน)
- 2561 - ปัจจุบัน ประธานกรรมการ และประธานอนุกรรมการ Sustainability บริษัท เอ็นอาร์ อินสแตนท์ โปรดิวซ์ จำกัด (มหาชน)

การดำรงตำแหน่งในบริษัทอื่น

- 2563 - ปัจจุบัน กรรมการอิสระ และประธานกรรมการตรวจสอบ บริษัท เอคอมเมิร์ซ กรุ๊ป จำกัด
- 2561 - ปัจจุบัน ประธานกรรมการ ประธานอนุกรรมการ Sustainability บริษัทหลักทรัพย์ เพื่อธุรกิจหลักทรัพย์ จำกัด (มหาชน)
- 2562 - ปัจจุบัน กรรมการอิสระ และประธานกรรมการตรวจสอบ บริษัท ดาโอ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
- 2561 - ปัจจุบัน กรรมการอิสระ และประธานกรรมการตรวจสอบ บริษัท หลักทรัพย์ ดาโด (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
- 2561 - ปัจจุบัน ประธานกรรมการ และกรรมการตรวจสอบ บริษัท หลักทรัพย์จัดการกองทุน ดาโอ จำกัด
- 2559 - ปัจจุบัน กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ สภามหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- 2563 - ปัจจุบัน กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ สภามหาวิทยาลัยขอนแก่น

ประสบการณ์ (ย้อนหลัง 5 ปี)

- 2557 - 2561 กรรมการและผู้จัดการ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- 2556 - 2557 รองผู้จัดการ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- 2547 - 2557 กรรมการผู้จัดการ บมจ. ตลาดสัญญาซื้อขายล่วงหน้า (ประเทศไทย)

วันที่เข้ารับตำแหน่งกรรมการบริษัท 6 มีนาคม 2563
จำนวนครั้งที่เข้าประชุมในปี 2565
คณะกรรมการบริษัท 13/13
คณะกรรมการตรวจสอบ 4/4
คณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหา 6/6
จำนวนหุ้นบริษัทที่ถือ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565)
1,076,923 หุ้น หรือ ร้อยละ 0.0431 [1]
ความสัมพันธ์ระหว่างผู้บริหาร ไม่มี

หมายเหตุ : [1] สัดส่วนการถือหุ้นนับรวมหุ้นของคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ

นายพงษ์อนันต์ ธณัติไตร

ตำแหน่ง กรรมการ กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม และกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหา
อายุ 58 ปี
สัญชาติ ไทย
วุฒิการศึกษา
- ปริญญาโท คณะบริหารธุรกิจ (พาณิชยศาสตรมหาบัณฑิต) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- ปริญญาตรี คณะบริหารธุรกิจ (การตลาด) มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ

ประวัติการฝึกอบรม
- Strategic IT Governance (for non-IT) ปี 2560
- ประกาศนียบัตรสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
- Role of the Chairman Program รุ่น 47/2564
- Director Certificate Program รุ่น 289/2563
- Corporate Governance for Capital Market Intermediaries (CGI-English) รุ่น 3/2558
- Board Nomination and Compensation Program (BNCP) no. 11/2564
- Board's Role in Mergers and Acquisitions (BMA) 1/2565

การดำรงตำแหน่งในบริษัทจดทะเบียนอื่น
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)
- 2564 - ปัจจุบัน ประธานกลุ่มธุรกิจลูกค้ารายย่อยและลูกค้าบุคคล
- 2564 - ปัจจุบัน กรรมการเจ้าหน้าที่บริหาร
- 2555 - ปัจจุบัน ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่อาวุโส

การดำรงตำแหน่งในบริษัทอื่น
- 2564 - ปัจจุบัน ประธานกรรมการ กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม บริษัท หลักทรัพย์กรุงศรี จำกัด (มหาชน)
- 2564 - ปัจจุบัน ประธานกรรมการ กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม บริษัท หลักทรัพย์จัดการกองทุน กรุงศรี จำกัด
- 2562 - ปัจจุบัน กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม บริษัท บัตรกรุงศรีอยุธยา จำกัด

ประสบการณ์ (ย้อนหลัง 5 ปี)
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)
- ม.ค. - ก.ย. 2564 รักษาการแทนประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจลูกค้ารายย่อยและเครือข่ายการขาย
- 2562 - เม.ย. 2564 รักษาการแทนผู้บริหารสายงานลูกค้าไฮเน็ตเวิร์ธ
- 2560 - 2563 ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจลูกค้ารายย่อยและเครือข่ายการขาย
- 2558 - 2562 รักษาการแทนผู้บริหารสายงานธุรกิจสาขาภูมิภาค
- 2558 - 2560 รักษาการแทนผู้บริหารสายงานธุรกิจสาขากลาง
- 2558 - 2559 ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านเครือข่ายการขาย
- 2558 - 2562 กรรมการ บริษัท บัตรกรุงศรีอยุธยา จำกัด
- 2560 - 2561 กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม บริษัท หลักทรัพย์กรุงศรี จำกัด (มหาชน)
- 2557 - 2560 กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม บริษัท หลักทรัพย์จัดการกองทุน กรุงศรี จำกัด
- 2560 - 2561 กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม บมจ. โทเทิล เซอร์วิสเซส โซลูชั่นส์

วันที่เข้ารับตำแหน่งกรรมการบริษัท 28 กุมภาพันธ์ 2562
จำนวนครั้งที่เข้าประชุมในปี 2565
คณะกรรมการบริษัท 10/13
คณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหา 6/7
จำนวนหุ้นบริษัทที่ถือ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565) ไม่มี [1]
ความสัมพันธ์ระหว่างผู้บริหาร ไม่มี

หมายเหตุ : [1] สัดส่วนการถือหุ้นนับรวมหุ้นของคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ

นายวศิน อุดมรัชตวนิชย์

ตำแหน่ง กรรมการ และกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหา
อายุ 49 ปี
สัญชาติ ไทย
วุฒิการศึกษา
- ปริญญาเอก Technology Management, Stevens Institute of Technology
- ปริญญาโท วิศวกรรมศาสตร์ Stevens Institute of Technology
- ปริญญาตรี วิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ประวัติการฝึกอบรม
- Bangkok Sustainable Banking Forum 2019 "An Industry Wake-up Call" ปี 2562
- ประกาศนียบัตรสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
- หลักสูตร Director Certificate Program รุ่น 306/2564
- หลักสูตร Director Accreditation Program รุ่น 176/2563
- หลักสูตร Board's Role in Mergers and Acquisitions (BMA) รุ่น 1/2565

การดำรงตำแหน่งในบริษัทจดทะเบียนอื่น
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)
- 2563 - ปัจจุบัน รองกรรมการผู้จัดการใหญ่
- 2562 - ปัจจุบัน ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านทรัพยากรบุคคล กรรมการเจ้าหน้าที่บริหาร และเลขานุการคณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหา

การดำรงตำแหน่งในบริษัทอื่น
- 2562 - ปัจจุบัน กรรมการ บริษัท กรุงศรี นิมเบิล จำกัด

ประสบการณ์ (ย้อนหลัง 5 ปี)
- 2557 - 2563 ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ กลุ่มงานทรัพยากรบุคคล ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

วันที่เข้ารับตำแหน่งกรรมการบริษัท 15 มิถุนายน 2563
จำนวนครั้งที่เข้าประชุมในปี 2565
คณะกรรมการบริษัท 10/13
คณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหา 7/7
จำนวนหุ้นบริษัทที่ถือ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565) ไม่มี [1]
ความสัมพันธ์ระหว่างผู้บริหาร ไม่มี

นายณัฐพล ลือพร้อมชัย

ตำแหน่ง กรรมการ และกรรมการการลงทุน
อายุ 48 ปี
สัญชาติ ไทย
วุฒิการศึกษา
- ปริญญาโท บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สถาบันศศินทร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- ปริญญาโท เทคโนโลยีการจัดการระบบสารสนเทศ มหาวิทยาลัยมหิดล
- ปริญญาตรี วิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ประวัติการฝึกอบรม
- ประกาศนียบัตรสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
- หลักสูตร Director Accreditation Program รุ่น 180/2564
- หลักสูตร Board's Role in Mergers and Acquisitions (BMA) 1/2565

การดำรงตำแหน่งในบริษัทจดทะเบียนอื่น
- 2557 - ปัจจุบัน ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ ผู้บริหารสายงานสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย และรักษาการแทนผู้บริหารสายงานสินเชื่อบุคคล ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

การดำรงตำแหน่งในบริษัทอื่น
- ไม่มี

ประสบการณ์ (ย้อนหลัง 5 ปี)
- ไม่มี

วันที่เข้ารับตำแหน่งกรรมการบริษัท 28 มกราคม 2564
จำนวนครั้งที่เข้าประชุมในปี 2565
คณะกรรมการบริษัท 13/13
คณะกรรมการการลงทุน 11/11
จำนวนหุ้นบริษัทที่ถือ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565) ไม่มี [1]
ความสัมพันธ์ระหว่างผู้บริหาร ไม่มี

หมายเหตุ : [1] สัดส่วนการถือหุ้นนับรวมหุ้นของคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ

นายมินกิ ไบรอัน ฮง

ตำแหน่ง กรรมการและประธานกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหา
อายุ 50 ปี
สัญชาติ อเมริกัน

วุฒิการศึกษา

- ปริญญาตรี ศิลปศาสตรบัณฑิต Business Economics and Political Science, Brown University

ประวัติการฝึกอบรม

- ประกาศนียบัตรสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) หลักสูตร Director Certification Program (DCP) รุ่น 313/2564

การดำรงตำแหน่งในบริษัทจดทะเบียนอื่น

- ไม่มี

การดำรงตำแหน่งในบริษัทอื่น

- 2565 - ปัจจุบัน กรรมการ, Professional Services, Inc. (ประเทศฟิลิปปินส์)
- 2565 - ปัจจุบัน กรรมการ, Phuong Chau Investment and Commercial Joint Stock Company (ประเทศเวียดนาม)
- 2565 - ปัจจุบัน กรรมการ, Universal Healthcare Holding Inc. (ประเทศฟิลิปปินส์)
- 2565 - ปัจจุบัน กรรมการ, Starlight Top Co Limited (ประเทศฮ่องกง)
- 2565 - ปัจจุบัน กรรมการ, Starlight Universe Limited (ประเทศฮ่องกง)
- 2564 - ปัจจุบัน กรรมการ, Southeastasia Retail Inc. (ประเทศฟิลิปปินส์)
- 2564 - ปัจจุบัน กรรมการผู้จัดการ, South East Asia, CVC Capital Partners (ประเทศฮ่องกง)
- 2563 - ปัจจุบัน กรรมการ, CVC Asia Pacific Limited (ประเทศฮ่องกง)
- 2558 - ปัจจุบัน กรรมการ, Asia Link Dewa Pte. Ltd. (ประเทศสิงคโปร์)
- 2556 - ปัจจุบัน กรรมการ, Asia Outsourcing Singapore Pte. Ltd. (ประเทศสิงคโปร์)

ประสบการณ์ (ย้อนหลัง 5 ปี)

- Evaluated and advised on potential investment opportunities. Activities include deal origination, development of investment thesis, due diligence, and deal terms and structure.
- Monitoring of selected portfolio investments including active board member participation and direct engagement with company management with a focus on implementation of identified key initiatives.
- Co-lead coverage for South East Asia region and lead for Financial Services sector, managing team of nine investment professionals.
- Completed investment in The Medical City. a hospitals and clinics operator (ประเทศฟิลิปปินส์).
- Completed investment in Phuong Chau International Hospital a private hospital chain (ประเทศเวียดนาม).
- Completed investment in Southeast Asia Retail Inc. a membership-only warehouse club in (ประเทศฟิลิปปินส์).
- Completed IPO of Ngern Tid Lor, debuts its shares, TIDLOR, in the Stock Exchange of (ประเทศไทย).
- Completed investment in Fast Logistics a transport and warehousing business (ประเทศฟิลิปปินส์).
- Completed investment in a non-bank auto finance company Ngern Tid Lor in (ประเทศไทย).
- Completed investment in Asia Commercial Bank (ประเทศเวียดนาม).
- Completed investment into LOLC Singapore for acquisition of 35% effective interest in PRASAC Microfinance of Cambodia.

วันที่เข้ารับตำแหน่งกรรมการบริษัท 28 กุมภาพันธ์ 2562
จำนวนครั้งที่เข้าประชุมในปี 2565
คณะกรรมการบริษัท 12/13
คณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหา 7/7
จำนวนหุ้นบริษัทที่ถือ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565) ไม่มี [1]
ความสัมพันธ์ระหว่างผู้บริหาร ไม่มี

หมายเหตุ : [1] สัดส่วนการถือหุ้นนับรวมหุ้นของคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ

นายแอลสิทธิ์ เวอร์การา

ตำแหน่ง กรรมการ กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม กรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหา กรรมการบริหารความเสี่ยง และกรรมการการลงทุน
อายุ 44 ปี
สัญชาติ ไทย
วุฒิการศึกษา
- ปริญญาโท Economics, London School of Economics and Political Sciences (LSE)
- ปริญญาตรี Economics, Harvard University

ประวัติการฝึกอบรม
- ประกาศนียบัตรสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) หลักสูตร Director Accreditation Program รุ่น 177/2563

การดำรงตำแหน่งในบริษัทจดทะเบียนอื่น
- ไม่มี

การดำรงตำแหน่งในบริษัทอื่น
- 2558 - ปัจจุบัน Managing Director, South East Asia, CVC Capital Partners

ประสบการณ์ (ย้อนหลัง 5 ปี)
- ไม่มี

วันที่เข้ารับตำแหน่งกรรมการบริษัท 28 กุมภาพันธ์ 2562
จำนวนครั้งที่เข้าประชุมในปี 2565
คณะกรรมการบริษัท 13/13
คณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหา 7/7
คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง 4/4
คณะกรรมการการลงทุน 10/11
จำนวนหุ้นบริษัทที่ถือ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565) ไม่มี [1]
ความสัมพันธ์ระหว่างผู้บริหาร ไม่มี

นายชวน หวัง

ตำแหน่ง กรรมการ และกรรมการผู้มีอำนาจลงนาม
อายุ 36 ปี
สัญชาติ จีน
วุฒิการศึกษา
- ปริญญาตรี ศิลปศาสตรบัณฑิต Political Economy and Minor in Mathematics, Georgetown University

ประวัติการฝึกอบรม
- อยู่ระหว่างการรอเข้าอบรม หลักสูตร Directors Certification Program (สำหรับชาวต่างชาติ) ในเดือนพฤษภาคม 2566

การดำรงตำแหน่งในบริษัทจดทะเบียนอื่น
- ไม่มี

การดำรงตำแหน่งในบริษัทอื่น
- 2555 - ปัจจุบัน กรรมการ, South East Asia, CVC Capital Partners (ประเทศฮ่องกง)
  - Evaluated investment opportunities for targets in Southeast Asia as well as additional responsibility to lead investment in financial services
  - Prepare business plans, drafted term sheets and offer letters, prepared investment committee memos and negotiated SPAs
  - Serve as investor director on portfolio company boards to work with management teams to monitor investment performance and review strategic directions
  - Led due diligence projects on 30+ potential transactions in business process outsourcing, banking, insurance, asset management, gaming, retail and logistics sectors across Asia

ประสบการณ์ (ย้อนหลัง 5 ปี)
- รองผู้อำนวยการ, ฝ่ายวาณิชธนกิจ, UBS INVESTMENT BANK (ประเทศฮ่องกง)

วันที่เข้ารับตำแหน่งกรรมการบริษัท 23 กันยายน 2565
จำนวนครั้งที่เข้าประชุมในปี 2565
คณะกรรมการบริษัท 2/3 [2]
จำนวนหุ้นบริษัทที่ถือ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565) ไม่มี [1]
ความสัมพันธ์ระหว่างผู้บริหาร ไม่มี

หมายเหตุ : [1] สัดส่วนการถือหุ้นนับรวมหุ้นของคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ
[2] ได้รับแต่งตั้งตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 9/2565

นายศุภวัตร ลิขิตธนวงศ์

ตำแหน่ง กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ และกรรมการการลงทุน
อายุ 49 ปี
สัญชาติ ไทย
วุฒิการศึกษา
- ปริญญาโท Darden Graduate School of Business Administration MBA, University of Virginia
- ปริญญาตรี บัญชีบัณฑิต เกียรตินิยม มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ประวัติการฝึกอบรม
- ประกาศนียบัตรสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
  - หลักสูตร Director Certification Program (DCP) รุ่น 302/2564
  - หลักสูตร Director Accreditation Program รุ่น 173/2563

การดำรงตำแหน่งในบริษัทจดทะเบียนอื่น
- ไม่มี

การดำรงตำแหน่งในบริษัทอื่น
- 2565 - ปัจจุบัน กรรมการ บริษัท ดีวีเค เฮลท์แคร์ จำกัด
- 2563 - ปัจจุบัน กรรมการ บริษัท เทวกรรม โอสถ จำกัด
- 2563 - ปัจจุบัน กรรมการ บริษัท บีซีแอล พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
- 2551 - ปัจจุบัน Partner, Lakeshore Capital Thailand

ประสบการณ์ (ย้อนหลัง 5 ปี)
- ไม่มี

วันที่เข้ารับตำแหน่งกรรมการบริษัท 6 มีนาคม 2563
จำนวนครั้งที่เข้าประชุมในปี 2565
คณะกรรมการบริษัท 13/13
คณะกรรมการตรวจสอบ 4/4
คณะกรรมการการลงทุน 11/11
จำนวนหุ้นบริษัทที่ถือ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565)
1,076,923 หุ้น หรือ ร้อยละ 0.0431 [1]
ความสัมพันธ์ระหว่างผู้บริหาร ไม่มี

นายภัทร ยงวณิชย์

ตำแหน่ง กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ และประธานกรรมการการลงทุน
อายุ 48 ปี
สัญชาติ ไทย
วุฒิการศึกษา
- ปริญญาโท Business Administration, Cornell University
- ปริญญาโท Science (Industrial Engineering), Stanford University
- ปริญญาตรี Business of Science (Mechanical Engineering), Cornell University

ประวัติการฝึกอบรม
- ประกาศนียบัตรสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
  - หลักสูตร Director Certification Program (DCP) รุ่น 313/2564
  - หลักสูตร Directors Accreditation Program Class รุ่น 134/2560

การดำรงตำแหน่งในบริษัทจดทะเบียนอื่น
- 2557 - ปัจจุบัน กรรมการอิสระ และกรรมการตรวจสอบ บริษัท ฮิวแมนิก้า จำกัด (มหาชน)

การดำรงตำแหน่งในบริษัทอื่น
- 2565 - ปัจจุบัน กรรมการผู้จัดการ บริษัท แพกซ์เอท อินเตอร์เนชันแนล (ประเทศไทย) จำกัด
- 2564 - ปัจจุบัน กรรมการ บริษัท รีเลชั่นชิพ รีพับบลิค จำกัด
- 2556 - ปัจจุบัน กรรมการผู้จัดการ บริษัท ไรป์ เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด

ประสบการณ์ (ย้อนหลัง 5 ปี)
- ไม่มี

วันที่เข้ารับตำแหน่งกรรมการบริษัท 6 มีนาคม 2563
จำนวนครั้งที่เข้าประชุมในปี 2565
คณะกรรมการบริษัท 13/13
คณะกรรมการตรวจสอบ 4/4
คณะกรรมการการลงทุน 11/11
จำนวนหุ้นบริษัทที่ถือ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565)
861,538 หุ้น หรือ ร้อยละ 0.0345 [1]
ความสัมพันธ์ระหว่างผู้บริหาร ไม่มี

หมายเหตุ : [1] สัดส่วนการถือหุ้นนับรวมหุ้นของคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ

นายสันติธาร เสถียรไทย

ตำแหน่ง กรรมการอิสระ
อายุ 41 ปี
สัญชาติ ไทย

วุฒิการศึกษา

- ปริญญาเอก ด้านนโยบายสาธารณะ สาขาการพัฒนาการเงินและเศรษฐกิจ (Public Policy, specializing in Finance and Economic Development), Harvard University
- ปริญญาโท ด้านเศรษฐศาสตร์ London School of Economics and Political Sciences (LSE)
- ปริญญาโท ด้านรัฐประศาสนศาสตร์ด้านการพัฒนาระหว่างประเทศ Harvard University
- ปริญญาตรี ด้านเศรษฐศาสตร์ London School of Economics and Political Sciences (LSE)

ประวัติการฝึกอบรม

- ประกาศนียบัตรสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) หลักสูตร Director Accreditation Program รุ่น 180/2564

การดำรงตำแหน่งในบริษัทจดทะเบียนอื่น

- ไม่มี

การดำรงตำแหน่งในบริษัทอื่น

- 2561 - ปัจจุบัน Group Chief Economist และ Managing Director, Sea, Singapore
- 2561 - ปัจจุบัน ที่ปรึกษา เทใจดอทคอม
- 2546 - ปัจจุบัน อาจารย์บรรยายรับเชิญ คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ประสบการณ์ (ย้อนหลัง 5 ปี)

- 2553 - 2561 Head of Emerging Asia Economics Research, Credit Suisse AG, Singapore

วันที่เข้ารับตำแหน่งกรรมการบริษัท 14 ธันวาคม 2564
จำนวนครั้งที่เข้าประชุมในปี 2565
คณะกรรมการบริษัท 11/13
จำนวนหุ้นบริษัทที่ถือ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565)
807,692 หุ้น หรือ ร้อยละ 0.0323 [1]
ความสัมพันธ์ระหว่างผู้บริหาร ไม่มี

หมายเหตุ : [1] สัดส่วนการถือหุ้นนับรวมหุ้นของคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ

ประวัติคณะผู้บริหารระดับสูง

นายวีรภัทร์ วิริยะโกวิทยา

ตำแหน่ง ผู้บริหารระดับสูงฝ่ายบัญชีและการเงิน และเลขานุการคณะกรรมการการลงทุน
อายุ 45 ปี
สัญชาติ ไทย
วุฒิการศึกษา
- ปริญญาโท MBA (Finance), Indiana University

ประวัติการฝึกอบรม
- DBD e-Learning หลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับวิชาบัญชี
- ประกาศนียบัตรสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
- หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) รุ่น 122/2558
- หลักสูตร Corporate Governance for Executives (CGE) รุ่น 3/2558

การดำรงตำแหน่งในบริษัทจดทะเบียนอื่น
- ไม่มี

การดำรงตำแหน่งในบริษัทอื่น
- ไม่มี

ประสบการณ์ (ย้อนหลัง 5 ปี)
- 2555 - ปัจจุบัน ผู้บริหารระดับสูงฝ่ายบัญชีและการเงิน บริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน)

จำนวนหุ้นบริษัทที่ถือ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565)
1,082,315 หุ้น หรือ ร้อยละ 0.0431 [1]
ความสัมพันธ์ระหว่างผู้บริหาร ไม่มี

นายซิว ปอง โช

ตำแหน่ง ผู้บริหารระดับสูงฝ่ายการตลาด และพัฒนาธุรกิจและฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ
อายุ 47 ปี
สัญชาติ ไทย
วุฒิการศึกษา
- ปริญญาตรี คณะวิทยาศาสตร์ สาขาวิชาวิทยาการคอมพิวเตอร์ มหาวิทยาลัยฮ่องกง

ประวัติการฝึกอบรม
- ประกาศนียบัตรสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) หลักสูตร Director Certificate Program รุ่นที่ 256/2561

การดำรงตำแหน่งในบริษัทจดทะเบียนอื่น
- ไม่มี

การดำรงตำแหน่งในบริษัทอื่น
- ไม่มี

ประสบการณ์ (ย้อนหลัง 5 ปี)
- ผู้บริหารระดับสูงฝ่ายการตลาดและพัฒนาธุรกิจ และฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ บริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน)

จำนวนหุ้นบริษัทที่ถือ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565)
1,551,770 หุ้น หรือ ร้อยละ 0.0621 [1]
ความสัมพันธ์ระหว่างผู้บริหาร ไม่มี

หมายเหตุ : [1] สัดส่วนการถือหุ้นนับรวมหุ้นของคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะและหุ้นที่ได้รับจากโครงการ โครงการร่วมลงทุนระหว่างนายจ้างและลูกจ้าง (EJIP)

นางอาทิตยา พูนวัตถุ

ตำแหน่ง ผู้บริหารระดับสูงฝ่ายทรัพยากรบุคคล และฝ่ายนายหน้าประกันภัย และเลขานุการคณะกรรมการค่าตอบแทน และสรรหา

อายุ 47 ปี

สัญชาติ ไทย

วุฒิการศึกษา

- ปริญญาโท การพัฒนาองค์กร Pittsburg State University
- ปริญญาตรี บริหารธุรกิจบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ประวัติการฝึกอบรม

- Insure Tech Connect Asia 2021: The Future of Insurance is here, สถาบัน Clarion Events PTE. LTD., รุ่นที่ 1/2564
- การเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยสำหรับนายหน้าประกันภัย ตามเกณฑ์ที่ปรับปรุงใหม่ สถาบัน ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด มหาชน รุ่นที่ 1/2564
- Corporate Governance for Executives (CGE 11/2561) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย

การดำรงตำแหน่งในบริษัทจดทะเบียนอื่น

- ไม่มี

การดำรงตำแหน่งในบริษัทอื่น

- ไม่มี

ประสบการณ์ (ย้อนหลัง 5 ปี)

บริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน)

- 2562 - ปัจจุบัน ผู้บริหารระดับสูงฝ่ายทรัพยากรบุคคล และฝ่ายนายหน้าประกันภัย
- 2559 - 2562 ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ ฝ่ายทรัพยากรบุคคล และนายหน้าประกันภัย

จำนวนหุ้นบริษัทที่ถือ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565)

1,083,668 หุ้น หรือ ร้อยละ 0.0433 [1]

ความสัมพันธ์ระหว่างผู้บริหาร ไม่มี

นายธัญญะ กิจชัยนุกูล

ตำแหน่ง ผู้บริหารระดับสูงฝ่ายอำนวยสินเชื่อ และเลขานุการคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

อายุ 63 ปี

สัญชาติ ไทย

วุฒิการศึกษา

- ปริญญาตรี คณะนิติศาสตร์กฎหมาย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ประวัติการฝึกอบรม

- Risk Management Program for Corporate Leader (RCL 23/2264) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย
- Director Accreditation Program (DAP 169/2563) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย

การดำรงตำแหน่งในบริษัทจดทะเบียนอื่น

- ไม่มี

การดำรงตำแหน่งในบริษัทอื่น

- ไม่มี

ประสบการณ์ (ย้อนหลัง 5 ปี)

- 2561 – ปัจจุบัน ผู้บริหารระดับสูงฝ่ายอำนวยสินเชื่อ บริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน)

จำนวนหุ้นบริษัทที่ถือ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565)

1,083,305 หุ้น หรือ ร้อยละ 0.0433 [1]

ความสัมพันธ์ระหว่างผู้บริหาร ไม่มี

หมายเหตุ : [1] สัดส่วนการถือหุ้นนับรวมหุ้นของคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะและหุ้นที่ได้รับจากโครงการ โครงการร่วมลงทุนระหว่างนายจ้างและลูกจ้าง (EJIP)

นางสาวฉวีมาศ แย้มยิ้ม

ตำแหน่ง ผู้บริหารระดับสูงฝ่ายพัฒนาและบริหารงานขายสาขาและฝ่ายพัฒนาคุณภาพสินเชื่อ
อายุ 51 ปี
สัญชาติ ไทย

วุฒิการศึกษา
- ปริญญาโท บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง
- ปริญญาตรี ศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ประวัติการฝึกอบรม
- Corporate Governance for Executive (CGE) : Thai Institute of Directors
- Advanced Business Analysis รุ่นที่ 2 : ศูนย์บริการวิชาการแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- Senior Leadership Development Program : Lead Business Institute

การดำรงตำแหน่งในบริษัทจดทะเบียนอื่น
- ไม่มี

การดำรงตำแหน่งในบริษัทอื่น
- ไม่มี

ประสบการณ์ (ย้อนหลัง 5 ปี)
บริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน)
- 2562 - ปัจจุบัน ผู้บริหารระดับสูงฝ่ายพัฒนาและบริหารงานขายสาขาและฝ่ายพัฒนาคุณภาพสินเชื่อ
- 2562 - 2562 ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ฝ่ายพัฒนาคุณภาพสินเชื่อ

จำนวนหุ้นบริษัทที่ถือ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565)
1,082,412 หุ้น หรือ ร้อยละ 0.0433 [1]

ความสัมพันธ์ระหว่างผู้บริหาร ไม่มี

นางสาวเปียโน วัชราพลเมฆ

ตำแหน่ง ผู้บริหารระดับสูงฝ่ายปฏิบัติการและบริหารความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ
อายุ 46 ปี
สัญชาติ ไทย

วุฒิการศึกษา
- ปริญญาโท คณะบริหารธุรกิจ, California State University
- ปริญญาตรี บริหารธุรกิจบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ประวัติการฝึกอบรม
- Risk Management Program for Corporate Leader (RCL 23/2564) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย
- Microsoft Teams รุ่นที่ 2/2564 สถาบัน บจก. เมโทรซิสเต็มส์คอร์ปอเรชั่น
- CreditLab Core Training รุ่น 1/2564 สถาบัน บจก.เอส เอ็ม เทคไทย
- Corporate Governance for Executives (CGE 2561) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย

การดำรงตำแหน่งในบริษัทจดทะเบียนอื่น
- ไม่มี

การดำรงตำแหน่งในบริษัทอื่น
- ไม่มี

ประสบการณ์ (ย้อนหลัง 5 ปี)
บริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน)
- ผู้บริหารระดับสูงฝ่ายปฏิบัติการและบริหารความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ
- ผู้อำนวยการอาวุโสฝ่ายปฏิบัติการและบริหารความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ

จำนวนหุ้นบริษัทที่ถือ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565)
544,712 หุ้น หรือ ร้อยละ 0.022 [1]

ความสัมพันธ์ระหว่างผู้บริหาร ไม่มี

หมายเหตุ : [1] สัดส่วนการถือหุ้นนับรวมหุ้นของคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะและหุ้นที่ได้รับจากโครงการ โครงการร่วมลงทุนระหว่างนายจ้างและลูกจ้าง (EJIP)

นางดวงพร อุทัยพัฒน์

ตำแหน่ง ผู้บริหารระดับสูงฝ่ายกำกับธุรกรรม
อายุ 65 ปี
สัญชาติ ไทย

วุฒิการศึกษา

- ปริญญาโท บริหารธุรกิจ (การเงินและการธนาคาร) สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์
- ปริญญาตรี บัญชีบัณฑิต (การเงินและธนาคาร) จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ประวัติการฝึกอบรม

- NTL Leadership Development Program 2021-2022 สถาบัน SEAC
- Advanced Audit Committee Program (AACP 33/2562) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย
- Director Certification Program (DCP 259/2561) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย
- NTL Corporate Governance for Executives (CGE 8/2560) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย

การดำรงตำแหน่งในบริษัทจดทะเบียนอื่น

- ไม่มี

การดำรงตำแหน่งในบริษัทอื่น

- ไม่มี

ประสบการณ์ (ย้อนหลัง 5 ปี)

- ผู้บริหารระดับสูงฝ่ายกำกับธุรกรรม
- ที่ปรึกษา
- ผู้อำนวยการอาวุโสฝ่ายปฏิบัติการและบริหารความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ

จำนวนหุ้นบริษัทที่ถือ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565)

724,593 หุ้น หรือ ร้อยละ 0.0029 [1]

ความสัมพันธ์ระหว่างผู้บริหาร ไม่มี

นางสาวนิภา วนิชวัฒน์

ตำแหน่ง ผู้บริหารระดับสูงฝ่ายสนับสนุนธุรกิจและบริการกลาง
อายุ 51 ปี
สัญชาติ ไทย

วุฒิการศึกษา

- ปริญญาโท คณะภาษาและการสื่อสาร สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์
- ปริญญาตรี ครุศาสตรบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ประวัติการฝึกอบรม

- Microsoft Teams รุ่นที่ 2/2564 บจก. เมโทรซิสเต็มส์คอร์ปอเรชั่น
- How to Develop a Risk Management Plan (HRP 20/2561) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย
- Corporate Governance for Executives (CGE 7/2559) สถาบันสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย
- Certificate in ESG Management (C-ESG/2565) ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

การดำรงตำแหน่งในบริษัทจดทะเบียนอื่น

- ไม่มี

การดำรงตำแหน่งในบริษัทอื่น

- ไม่มี

ประสบการณ์ (ย้อนหลัง 5 ปี)

- 2558 - ปัจจุบัน ผู้บริหารระดับสูงฝ่ายสนับสนุนธุรกิจและบริการกลาง บริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน)

จำนวนหุ้นบริษัทที่ถือ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565)

601,812 หุ้น หรือ ร้อยละ 0.0024 [1]

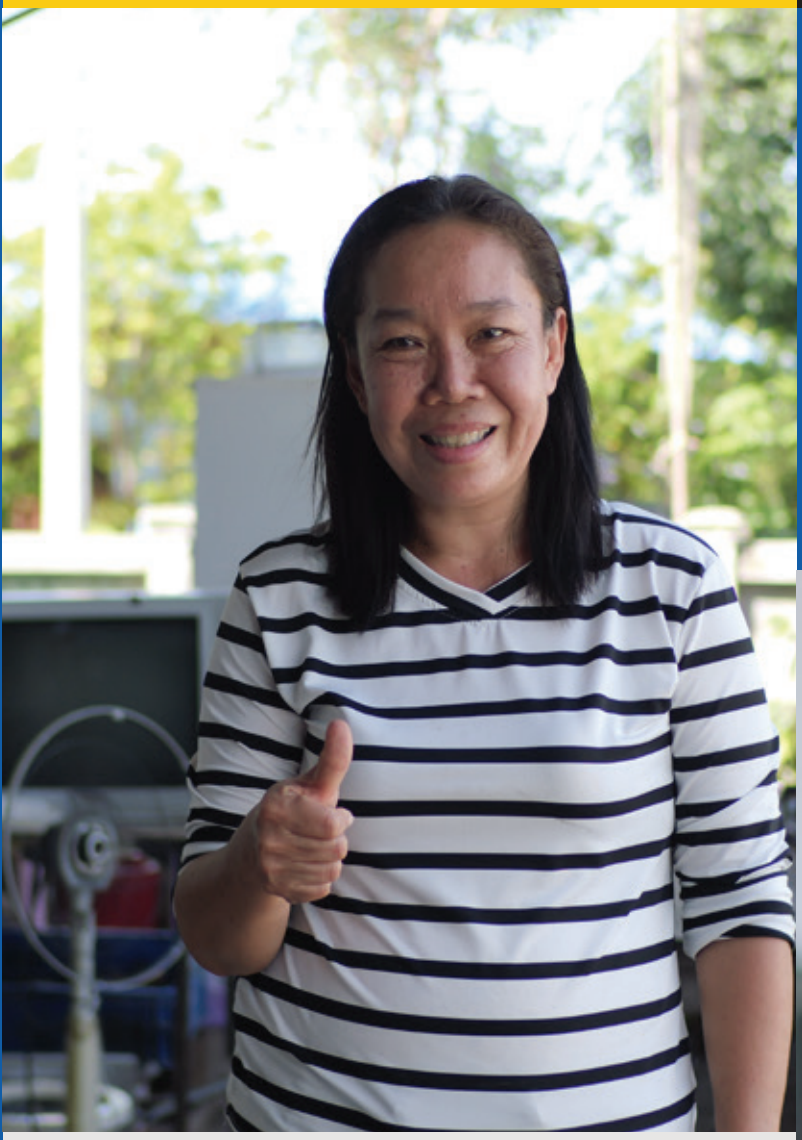
ความสัมพันธ์ระหว่างผู้บริหาร ไม่มี

หมายเหตุ : [1] สัดส่วนการถือหุ้นนับรวมหุ้นของคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะและหุ้นที่ได้รับจากโครงการ โครงการร่วมลงทุนระหว่างนายจ้างและลูกจ้าง (EJIP)

การกำกับดูแลกิจการ

3





ทำประกันรถยนต์กับเงินติดล้อ
เราสามารถผ่อนชำระได้ ไม่ต้องใช้เงินก้อน
ไปทำประกันรถยนต์ค่ะ การชำระเงินก็ง่าย
พี่ชำระผ่านแอปพลิเคชัน สะดวก
ไม่ต้องเข้าไปที่สาขา ไปต่างจังหวัดก็ชำระ
ผ่านทางแอปพลิเคชันได้เลย

คุณประคอง งามวิไล

ลูกค้าเงินติดล้อ สาขาพัฒนาการ 69



การกำกับดูแลกิจการ



ภาพรวมของนโยบายและแนวปฏิบัติการกำกับดูแลกิจการ

บริษัทฯ ตระหนักถึงบทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบในการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยเชื่อว่าการกำกับดูแลกิจการเป็นตัวกำหนดโครงสร้างและกระบวนการของความสัมพันธ์ระหว่างผู้ถือหุ้น คณะกรรมการบริษัท คณะผู้บริหารระดับสูง และผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย โดยปฏิบัติตามแนวทางการดำเนินธุรกิจที่ยั่งยืน (Sustainable Development: SD) มุ่งเน้นการกำกับดูแลกิจการที่ดี ใส่ใจสังคมและสิ่งแวดล้อม (ESG) มีเป้าหมายเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันและเพิ่มมูลค่าของกิจการอย่างยั่งยืนให้แก่ผู้ถือหุ้น และคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้มีส่วนได้เสีย ส่งผลให้การดำเนินธุรกิจมีความเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่องและมั่นคง

หลักการกำกับดูแลกิจการของบริษัทฯ มีความสอดคล้องกับวิสัยทัศน์ พันธกิจ ค่านิยม และจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ มีเนื้อหาครอบคลุมถึงโครงสร้าง องค์ประกอบ บทบาทหน้าที่ คุณสมบัติและความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัท ประธานกรรมการ คณะกรรมการชุดย่อย คณะผู้บริหารระดับสูง กรรมการผู้จัดการใหญ่ และระบบการควบคุมภายในและระบบการตรวจสอบภายใน ปรัชญาในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ค่านิยมเงินติดล้อ จริยธรรม และจรรยาบรรณของพนักงาน การป้องกันการใช้ข้อมูลภายในและความขัดแย้งในผลประโยชน์ การต่อต้านการให้สินบนและการทุจริตคอร์รัปชัน ซึ่งรวมถึงการให้ความสำคัญต่อสิทธิของผู้ถือหุ้นทุกกลุ่มและการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน สำหรับรายละเอียดหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี บริษัทฯ ได้เผยแพร่บนเว็บไซต์ของบริษัทฯ www.tidlorinvestor.com

โดยบริษัทฯ ได้นำหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียน ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ การกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทยโดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย มากำหนดหลักการกำกับดูแลกิจการและแนวปฏิบัติที่เกี่ยวข้องของบริษัทฯ

บริษัทฯ กำหนดโครงสร้างการบริหารงานให้มีการถ่วงดุลและตรวจสอบได้ โดยจัดให้มีการกำกับดูแลตามแนวปฏิบัติสากล "การป้องกันแบบปราการ 3 ด่าน (Three Lines of Defense)" ซึ่งประกอบไปด้วย หน่วยงานธุรกิจ หน่วยงานกำกับดูแล และหน่วยงานตรวจสอบภายใน ซึ่งเป็นอิสระจากฝ่ายจัดการเป็นผู้ทำหน้าที่ในการกำกับดูแลกิจการของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง และทั้ง 3 หน่วยงานดังกล่าวต้องทำงานประสานกันผ่านกระบวนการทำงานที่กำหนดไว้ในแต่ละระดับ ดังนี้

1. แนวป้องกันชั้นที่หนึ่ง : หน่วยงานธุรกิจคือผู้ที่มีความรับผิดชอบต่อการบริหารความเสี่ยงด้านปฏิบัติการประจำวัน เพื่อให้มั่นใจว่ามีการพิจารณาและการควบคุมความเสี่ยงอย่างมีประสิทธิภาพ โดยครอบคลุมถึงการดำเนินธุรกิจให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของบริษัทฯ

2. แนวป้องกันชั้นที่สอง : หน่วยงานกำกับดูแล ซึ่งได้แก่ หน่วยงานบริหารความเสี่ยง มีหน้าที่ในการกำกับดูแล ติดตามและควบคุมกระบวนการในการบริหารความเสี่ยง และหน่วยงานกำกับธุรกรรมที่ทำหน้าที่ให้การกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทฯ เป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

3. แนวป้องกันชั้นที่สาม : หน่วยงานตรวจสอบภายใน ทำหน้าที่ในการประเมินความเพียงพอและเหมาะสมของระบบการควบคุมภายในของกระบวนการปฏิบัติงานและระบบงานต่างๆ ของบริษัทฯ เพื่อสนับสนุนให้มีระบบการกำกับดูแลกิจการ ระบบการบริหารความเสี่ยงและระบบการควบคุมภายในที่ดี และมีประสิทธิผลสามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายของบริษัทฯ

บริษัทฯ สนับสนุนให้ผู้มีส่วนได้เสียภายในองค์กรมีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับกฎหมายและกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องเพื่อให้สามารถนำไปประยุกต์ใช้กับงานที่รับผิดชอบได้อย่างถูกต้องในเชิงรุก โดยกำหนดให้แต่ละหน่วยงานส่งตัวแทนมาเป็น Compliance Champion ซึ่งมีหน้าที่ในการนำความรู้ที่เกี่ยวกับกฎเกณฑ์ที่มีผลบังคับใช้กับบริษัทฯ หรือการดำเนินการให้เป็นไปตามนโยบายที่สำคัญของบริษัทฯ ไปสื่อสารให้ทีมงานรับทราบและนำไปปฏิบัติอย่างเคร่งครัด รวมไปถึงการเป็นผู้ประสานงานกรณีที่พบการฝ่าฝืน/ละเมิดนโยบายหรือกฎหมายที่มีผลบังคับใช้ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ฝ่ายกำกับธุรกรรมจะมีการจัดประชุม Compliance Champion ทุกๆ 2 เดือน เพื่อสื่อสารกฎเกณฑ์ใหม่ๆ ที่มีผลกระทบในการทำงานให้กับ Compliance Champion เพื่อให้นำความรู้ที่ได้ส่งต่อให้เพื่อนร่วมงานในหน่วยงานของตนเองได้นำไปปฏิบัติ

นอกเหนือจากการอบรมพนักงานเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ของกฎหมายที่มีผลบังคับใช้กับบริษัทฯ และนโยบายที่สำคัญของบริษัทฯ แล้ว ฝ่ายกำกับธุรกรรมได้จัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ข้อกำหนด/ข้อควรปฏิบัติให้เป็นไปตามนโยบาย/กฎเกณฑ์ผ่าน Compliance Message ที่ส่งถึงพนักงานทุกท่าน เพื่อให้มั่นใจว่าพนักงานมีความรู้และความเข้าใจอย่างเพียงพอถึงข้อกำหนดต่างๆ ที่เกี่ยวข้องและสามารถนำไปใช้ในการปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างเหมาะสม อันจะก่อให้เกิดเป็นวัฒนธรรมองค์กรในด้านการปฏิบัติตามกฎหมายได้อย่างถูกต้อง

ในระหว่างปี 2565 บริษัทฯ ได้มีการปรับปรุงเนื้อหาในการอบรมพนักงานให้ครอบคลุมกฎเกณฑ์ต่างๆ ที่บริษัทฯ ต้องปฏิบัติโดยมุ่งเน้นให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการด้านการให้บริการลูกค้าอย่างเป็นธรรม (Market Conduct) การเรียกเก็บค่าธรรมเนียมในการให้บริการทางการเงิน การบริหารจัดการความขัดแย้งในผลประโยชน์ (Conflict of Interest) นโยบายเกี่ยวกับข้อมูลที่ไม่พึงเปิดเผยต่อสาธารณะและการป้องกันการซื้อขายหลักทรัพย์โดยใช้ข้อมูลภายใน (Policy for Handling MNPI and Preventing Insider Trading) นโยบายและมาตรการในการต่อต้านการให้สินบนและทุจริตคอร์รัปชัน (Policy and Program for Anti-Bribery and Corruption) และเน้นย้ำการปฏิบัติงานให้เป็นไปตามข้อกำหนดในพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 ที่มีผลบังคับใช้เมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2565 ที่ผ่านมา เป็นต้น

ทางด้านมาตรการการสอบทาน ฝ่ายกำกับธุรกรรมของบริษัทฯ ทำหน้าที่สอบทานการปฏิบัติงานผ่านกระบวนการต่างๆ ตามระดับความเสี่ยง ซึ่งเป็นผลที่ได้จากการประเมินความเสี่ยงด้านการปฏิบัติตามเกณฑ์การกำกับดูแล (Compliance Risk Assessment) เพื่อให้มั่นใจว่าการกำกับดูแลเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล โดยการประเมินความเสี่ยงจะครอบคลุมปัจจัยเสี่ยงในมิติต่างๆ อย่างรอบด้าน ซึ่งประกอบด้วย การใช้แบบสอบถามการปฏิบัติตามเกณฑ์การกำกับดูแล (Compliance Checklist) การสอบทานผ่านรายงานและข้อมูลต่างๆ (Off-site Testing) การสอบทานในลักษณะการเข้าตรวจสอบ (On-site Testing) และมาตรการอื่นเพื่อให้การสอบทานงานด้านการกำกับธุรกรรมของบริษัทฯ เป็นไปอย่างเหมาะสมและครอบคลุม โดยมีการรายงานผลการสอบทานต่อคณะกรรมการและผู้บริหารที่เกี่ยวข้อง

บริษัทฯ มีการนำเทคโนโลยีเข้ามาสนับสนุนการปฏิบัติงานในการกำกับธุรกรรมอย่างต่อเนื่อง เช่น การปรับปรุงฐานข้อมูลรายชื่อบุคคลต้องห้ามและบุคคลที่มีความเสี่ยงสูงด้านการฟอกเงินให้เป็นปัจจุบันโดยใช้ระบบอัตโนมัติ รวมถึงมีการประยุกต์ใช้การสอบทานข้อมูลในการสนับสนุนการสอบทานการปฏิบัติตามนโยบาย อันได้แก่ การสอบทานการรายงานการซื้อขายหลักทรัพย์ TIDLOR ของพนักงานที่เกี่ยวข้อง การสอบทานการเปิดเผยความขัดแย้งในผลประโยชน์ (Conflict of Interest: COI) เป็นต้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างเสริมประสิทธิภาพในการติดตามการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ดังกล่าวได้อย่างเหมาะสมมากยิ่งขึ้น

1. การป้องกันความขัดแย้งในผลประโยชน์

บริษัทฯ กำหนดนโยบายเกี่ยวกับความขัดแย้งในผลประโยชน์ เพื่อให้เป็นแนวทางในการปฏิบัติหน้าที่ด้วยความสุจริตและไม่แสวงหาผลประโยชน์ส่วนตัวที่ขัดแย้งกับผลประโยชน์ของบริษัทฯ และเป็นไปตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม ซึ่งมีการปรับปรุงให้เป็นปัจจุบันอยู่เสมอ โดยสรุปสาระสำคัญไว้ดังนี้

1. กรรมการบริษัทต้องปฏิบัติตามนโยบายเกี่ยวกับความขัดแย้งในผลประโยชน์อย่างเคร่งครัด
2. กรรมการบริษัทต้องหลีกเลี่ยงความขัดแย้งในผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นหรือคาดว่าจะเกิดขึ้น และหากเกิดกรณีความขัดแย้งในผลประโยชน์ กรรมการบริษัทจะต้องจัดการความขัดแย้งในผลประโยชน์นั้นอย่างเป็นธรรมโดยเร็ว
3. กรรมการบริษัทต้องแจ้งให้บริษัทฯ ทราบโดยไม่ชักช้า เมื่อมีส่วนได้เสียไม่ว่าโดยตรงหรือโดยอ้อมในสัญญาใดๆ ที่บริษัทฯ ทำขึ้นหรือเมื่อมีข้อสงสัยว่าอาจเกิดความขัดแย้งในผลประโยชน์
4. กรรมการบริษัทต้องรายงานการมีส่วนได้เสียต่อบริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอ หรือเมื่อมีสถานการณ์ใดๆ ที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในรายงาน
5. พนักงานที่รู้ว่ามีพนักงานอื่นได้ฝ่าฝืนข้อห้ามในนโยบายเกี่ยวกับความขัดแย้งในผลประโยชน์ ต้องรายงานข้อมูลดังกล่าวให้กับผู้บังคับบัญชาระดับผู้บริหาร และฝ่ายกำกับธุรกรรมทราบภายในระยะเวลาที่เหมาะสม
6. กรรมการบริษัทที่ได้รับการเสนอชื่อจากธนาคารกรุงศรีอยุธยาจะต้องไม่เปิดเผยหรือใช้ข้อมูลความลับใดๆ ของบริษัทฯ ให้แก่ธนาคารกรุงศรีอยุธยาและ/หรือ บุคคลอื่นใดในลักษณะที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งในผลประโยชน์กับบริษัทฯ เช่น ข้อมูลทางการเงิน ซึ่งยังไม่ได้มีการเปิดเผยสู่สาธารณะ
7. กรรมการของบริษัทที่ได้รับการเสนอชื่อจากธนาคารกรุงศรีอยุธยาจะต้องไม่ลงคะแนนเสียงในการประชุมคณะกรรมการในวาระที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ ที่อาจมีความขัดแย้งกับบริษัทย่อยของธนาคารกรุงศรีอยุธยาหรือบริษัทอื่นใดในอนาคตที่เป็นบริษัทย่อยของธนาคารกรุงศรีอยุธยาซึ่งประกอบธุรกิจในลักษณะที่คล้ายคลึงกับธุรกิจของบริษัทฯ
8. รายการระหว่างกันต้องกระทำอย่างโปร่งใสเป็นไปตามปกติธุรกิจการค้าภายใต้เงื่อนไขที่กฎหมายและกฎเกณฑ์กำหนดเสมือนเป็นการทำธุรกรรมกับบุคคลทั่วไปโดยมุ่งประโยชน์ต่อองค์กรเป็นหลักรวมทั้งเป็นไปตามราคาตลาด (Arm's Length Basis) ไม่มีลักษณะถ่ายเทผลประโยชน์ของบริษัทฯ ไปยังบุคคลที่เกี่ยวข้อง ในการทำรายการระหว่างกันต้องได้รับการพิจารณาและอนุมัติโดยผู้มีอำนาจในการให้ความเห็นชอบ และ/หรือ คณะกรรมการบริษัทตามประเภทและมูลค่าของธุรกรรมที่ทำรายการระหว่างกัน โดยมีคณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับความจำเป็นและความเหมาะสมในการเข้าทำรายการ

โดยบริษัทฯ ได้กำหนดให้ข้อห้ามดังกล่าวเป็นหนึ่งในหัวข้อหลักที่ปรากฏอยู่ใน "ปรัชญาและสำนึกในการปฏิบัติงาน" (The Spirit & The Letter: S&L) ที่พนักงานของบริษัทฯ จักต้องยึดถือและปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด โดยกำหนดให้ผู้บริหารระดับสูงและพนักงานที่กำหนดจะต้องลงนามรับทราบและแสดงความผูกพันที่จะปฏิบัติตามในแบบลงนามทางอิเล็กทรอนิกส์ของบริษัทฯ เป็นประจำทุกปี เพื่อใช้เป็นสิ่งเตือนใจแก่พนักงานให้ตระหนักถึงความสำคัญที่จะต้องยึดมั่นตามนโยบายที่ว่าจะต้องไม่แสวงหาผลประโยชน์อันมิชอบเพื่อตนเองหรือผู้อื่น

2. การกำกับดูแลการใช้ข้อมูลภายใน

บริษัทฯ กำหนดนโยบายเกี่ยวกับข้อมูลที่ไม่พึงเปิดเผยต่อสาธารณะและการป้องกันการซื้อขายหลักทรัพย์โดยใช้ข้อมูลภายในเพื่อป้องกันการใช้ข้อมูลภายในของบริษัทฯ ที่มีสาระสำคัญและยังไม่ได้เปิดเผยต่อสาธารณชนเพื่อประโยชน์ของตนเองหรือผู้อื่น โดยห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัทฯ ตลอดจนผู้ที่เกี่ยวข้อง นำข้อมูลต่างๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ของบริษัทฯ หรือข้อมูลที่หากมีการเปิดเผยออกไปแล้วจะทำให้บริษัทฯ ได้รับความเสียหาย หรือเสียชื่อเสียงและมีการปรับปรุงข้อกำหนดในนโยบายให้เป็นปัจจุบันอยู่เสมอ ในเชิงการกำกับดูแลบริษัทฯ ได้กำหนดให้กรรมการ ผู้บริหารและพนักงานที่กำหนดดำเนินการดังนี้

1. รายงานการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ในระบบ โดยมอบหมายให้ฝ่ายกำกับธุรกรรม ทำหน้าที่สอบทานการรายงานการซื้อ ขาย โอน หลักทรัพย์ของบริษัทฯ โดยพนักงานกลุ่มดังกล่าวตามระยะเวลาที่กำหนด
2. กำหนดระยะเวลาห้ามซื้อ ขาย โอน (Blackout Period) หลักทรัพย์ของบริษัทฯ (TIDLOR) โดยมิให้กรรมการ ผู้บริหารและพนักงานที่กำหนด ซื้อ ขาย หรือ โอนหุ้น TIDLOR ในช่วงระยะเวลาไม่น้อยกว่า 30 วันปฏิทินก่อน และ 3 วันทำการหลังจากวันประกาศผลประกอบการหรืองบการเงินของบริษัทฯ
3. กำหนดระยะเวลาการถือครองหลักทรัพย์ของบริษัทฯ โดยกรรมการ ผู้บริหาร พนักงานที่กำหนด จะต้องถือครองหุ้นของบริษัทฯ (TIDLOR) ที่ได้มาเป็นเวลาไม่น้อยกว่า 90 วัน นับจากวันที่ได้มา

บริษัทฯ มีความเชื่อมั่นต่อมาตรการต่างๆ ที่นำมาปรับใช้รวมถึงการส่งเสริมให้ความรู้แก่กรรมการ ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ ควบคู่ไปกับการสอบทาน และมาตรการในเชิงป้องกัน ซึ่งจะทำให้เกิดการตระหนักรู้แก่พนักงานและผู้บริหาร นอกจากนี้บริษัทฯ ได้นำกรอบความคิดเรื่องการเติบโตอย่างยั่งยืนมาปรับใช้เพื่อช่วยลดความเสี่ยงด้านการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์และด้านชื่อเสียงให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิผล ซึ่งจักส่งผลต่อการเสริมสร้างความน่าเชื่อถือ ภาพลักษณ์ที่ดี ความพึงพอใจของลูกค้าและผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วนของบริษัทฯ ได้ในที่สุด

3. การต่อต้านการให้สินบนและการทุจริตคอร์รัปชัน

บริษัทฯ มุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใส สุจริต เป็นไปตามกฎหมาย แนวทางการกำกับดูแลกิจการที่ดี และยึดมั่นในการต่อต้านการให้สินบนและการทุจริตคอร์รัปชันทุกรูปแบบ โดยกำหนดเป็นนโยบายที่สำคัญของบริษัทฯ และได้ดำเนินการดังนี้

1. บริษัทฯ เข้าร่วมเป็นภาคีใน “แนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย” (Thai Private Sector Collective Action Against Corruption: “CAC”) เพื่อประกาศเจตนารมณ์เป็นแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน โดยได้รับประกาศนียบัตรรับรองฐานะเป็นสมาชิกแนวร่วมปฏิบัติฯ จากคณะกรรมการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันครั้งแรกในปี 2557 และได้รับการรับรองต่ออายุสมาชิกอย่างต่อเนื่อง ซึ่งได้รับการรับรองต่ออายุสมาชิกครั้งล่าสุดในปี 2565

   นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้จัดทำแบบประเมินตนเองเพื่อพัฒนาระบบต่อต้านการให้สินบนและคอร์รัปชันเป็นประจำทุกปีตามมาตรฐานของ CAC ซึ่งในปี 2565 ฝ่ายตรวจสอบภายในได้ดำเนินการตรวจสอบความครบถ้วนเพียงพอของกระบวนการทั้งหมด และรายงานผลต่อคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัทเพื่อทราบ
2. บริษัทฯ ได้กำหนดแนวทางปฏิบัติในการต่อต้านการให้สินบนและการทุจริตคอร์รัปชันทุกรูปแบบ การห้ามรับหรือให้สินบนและสิ่งจูงใจถูกระบุไว้ในหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ซึ่งกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานจะต้องยึดถือปฏิบัติอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทได้อนุมัตินโยบายและมาตรการเกี่ยวกับการต่อต้านการให้สินบนและการทุจริตคอร์รัปชัน ซึ่งครอบคลุมข้อห้ามการให้สินบนและการทุจริตคอร์รัปชัน และมาตรการป้องกันสำหรับกิจกรรมที่มีความเสี่ยง เช่น ของขวัญ และการเลี้ยงรับรอง การบริจาค และการจ่ายเงินสนับสนุนกิจกรรม การช่วยเหลือ/สนับสนุนทางการเมือง การจ่ายเงินหรือประโยชน์อื่นใดเพื่อรับการอำนวยความสะดวก เป็นต้น โดยจัดให้มีการทบทวนนโยบายและมาตรการดังกล่าวเป็นประจำทุก 2 ปี

3. บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการสื่อสารนโยบายและมาตรการป้องกันการให้สินบนและการทุจริตคอร์รัปชัน เพื่อนำไปสู่การปฏิบัติและดำเนินการที่เหมาะสมทั้งภายในและภายนอกองค์กร โดยมีการสื่อสารภายในองค์กรอย่างต่อเนื่องผ่านช่องทางการสื่อสารภายในของบริษัทฯ และมีการกำหนดช่องทางที่หลากหลายในการแจ้งเบาะแสและข้อร้องเรียนโดยพนักงาน และช่องทางสำหรับผู้ที่มีส่วนได้เสียผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ

4. การคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (PDPA)

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลโดยกำหนดเป็นนโยบายที่สำคัญของบริษัทฯ และมีการปรับปรุงให้เป็นปัจจุบันอยู่เสมอ รวมถึงมีการดำเนินการเพื่อให้เกิดความตระหนักรู้และการนำไปปฏิบัติโดยพนักงานทุกระดับ ดังนี้

1. มอบหมายให้สำนักบริหารข้อมูลส่วนบุคคล (Data Privacy Office: DPO) ภายใต้ฝ่ายกำกับธุรกรรมทำหน้าที่ในการให้คำปรึกษาในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามข้อกำหนดของกฎหมาย รวมถึงแนวทางปฏิบัติที่ดีเกี่ยวกับการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล ตลอดจนติดตามการเปลี่ยนแปลงข้อกำหนด/แนวปฏิบัติเพื่อนำมาปรับใช้กับบริษัทฯ อยู่เสมอ
2. ดำเนินกิจกรรม/จัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ในการปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายสำหรับการดำเนินการต่างๆ ของบริษัทฯ เพื่อให้พนักงานมีความตระหนักรู้และสามารถนำไปปฏิบัติได้อย่างถูกต้อง โดยก่อนที่กฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลจะมีผลบังคับใช้เมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2565 สำนักบริหารข้อมูลส่วนบุคคลได้มีการสื่อสารผ่าน FB Live สำหรับแนวทางปฏิบัติเกี่ยวกับการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลให้พนักงานสาขาเข้าใจและสามารถนำไปปฏิบัติได้อย่างเหมาะสม รวมถึงสามารถตอบคำถามผู้ใช้บริการทางการเงินในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลในเบื้องต้นได้
3. สำนักบริหารข้อมูลส่วนบุคคลมีการประสานงานกับฝ่ายงานต่างๆ ในการสอบทานความเข้าใจและตระหนักรู้ในการปฏิบัติตามมาตรการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลในหน้าที่งานของแต่ละส่วนงาน เพื่อประเมินการปฏิบัติตามกฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลในเบื้องต้น รวมถึงดำเนินการสอบทานการปฏิบัติตามกฎหมายโดยฝ่ายกำกับธุรกรรมและฝ่ายตรวจสอบภายใน

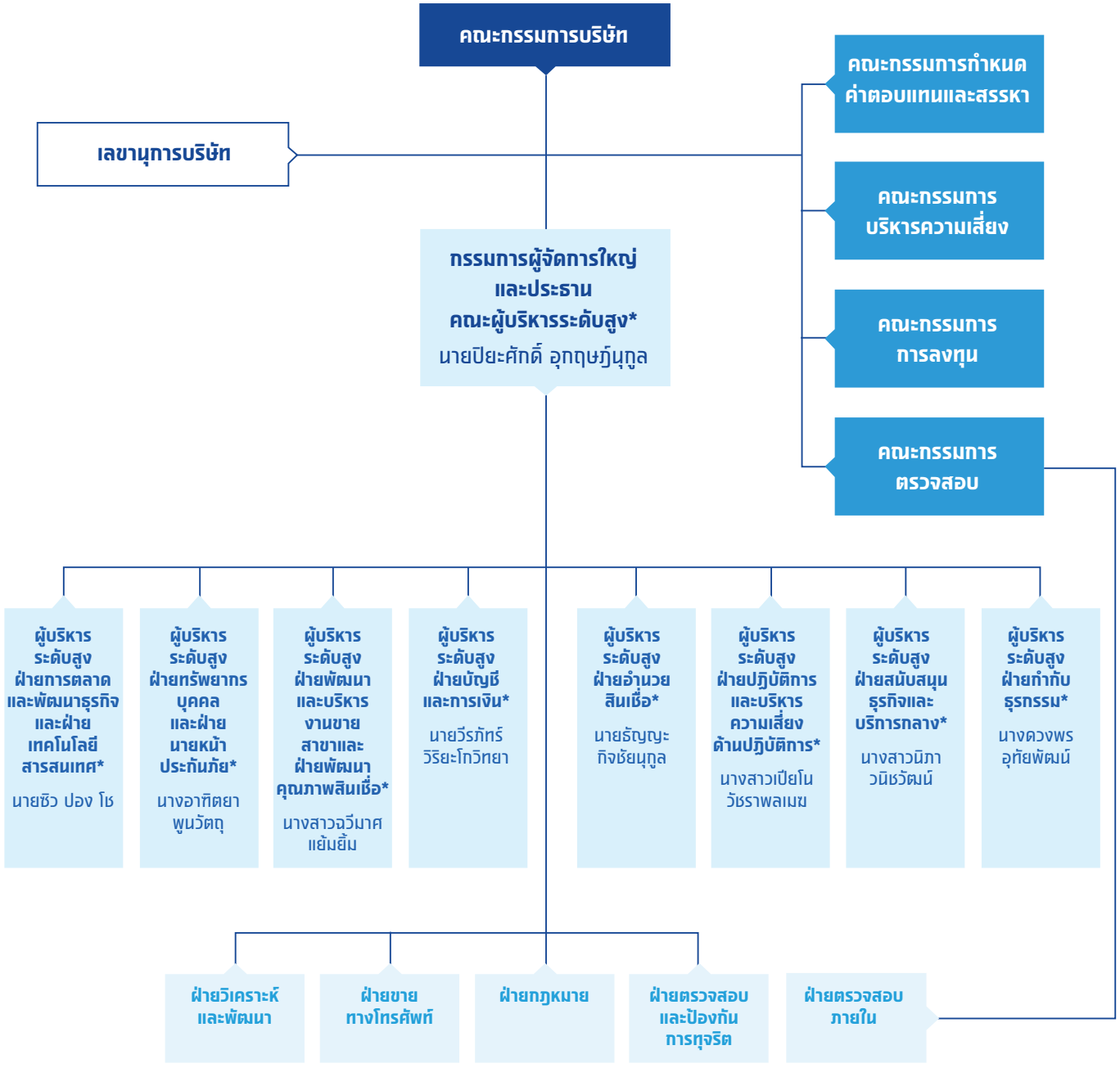
จรรยาบรรณธุรกิจ

บริษัทฯ ยึดถือแนวปฏิบัติจริยธรรมและจรรยาบรรณที่กำหนดไว้ใน “ปรัชญาและสำนึกในการปฏิบัติงาน” (The Spirit & The Letter: S&L) ที่มุ่งเน้นให้พนักงานของบริษัทฯ ปฏิบัติงานด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต โปร่งใส ไม่ยึดถือเฉพาะลายลักษณ์อักษร แต่ให้คำนึงถึงเจตนารมณ์ของบริษัทฯ (The Company’s Business Philosophy and Roles towards Stakeholders) ตลอดจนสร้างการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มโดยผ่านนโยบายเกี่ยวกับการพัฒนาอย่างยั่งยืน รวมถึงจริยธรรมและจรรยาบรรณของพนักงาน (Code of Conduct) ให้สอดคล้องกับวิสัยทัศน์และค่านิยมหลักของบริษัทฯ ซึ่งจรรยาบรรณจะกำหนดเกี่ยวกับหลักการพื้นฐานในการปฏิบัติงานในหน้าที่และการปฏิบัติงานของกรรมการและพนักงาน ภายใต้กรอบกฎหมายและกฎระเบียบของบริษัทฯ ตลอดจนดำรงไว้ซึ่งแนวทางการดำเนินธุรกิจที่โปร่งใส สุจริต และเป็นธรรม สำหรับรายละเอียดปรัชญาและสำนึกในการปฏิบัติงาน และจรรยาบรรณของพนักงานได้เผยแพร่บนเว็บไซต์บริษัทฯ www.tidlor.com

ทั้งนี้ บริษัทฯ กำหนดระเบียบและแนวปฏิบัติต่างๆ ที่สำคัญสอดคล้องกับจรรยาบรรณของพนักงาน โดยมีรายละเอียดวิธีปฏิบัติงานเผยแพร่แก่พนักงาน ผู้ปฏิบัติงานในเว็บ Portal ของบริษัทฯ และจัดให้มีการสื่อสารและให้ความรู้เกี่ยวกับแนวปฏิบัติตามจรรยาบรรณแก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน มีการประเมินความรู้ความเข้าใจของผู้บริหารและพนักงานต่อจรรยาบรรณของพนักงาน และติดตามดูแลการปฏิบัติตามจรรยาบรรณของพนักงานอย่างสม่ำเสมอ

โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ

ผังโครงสร้างองค์กร



หมายเหตุ

* บุคคลซึ่งเป็นผู้บริหารตามนิยามที่กำหนดในประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ ที่ กจ.17/2551 เรื่องการกำหนดบทนิยามในประกาศที่เกี่ยวกับการออกและเสนอขายหลักทรัพย์ (ตามที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม)

หมายถึง คณะผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ

คณะกรรมการบริษัท

องค์ประกอบและคุณสมบัติของกรรมการของบริษัทฯ นั้นถูกกำหนดไว้ในกฎบัตรของคณะกรรมการบริษัท ซึ่งสามารถสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

องค์ประกอบ

1. คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการในจำนวนที่เหมาะสมและเพียงพอสำหรับการทำหน้าที่ โดยขึ้นอยู่กับขนาดและลักษณะของธุรกิจ
2. คณะกรรมการบริษัทต้องประกอบด้วยกรรมการอิสระอย่างน้อย 1 ใน 3 ของกรรมการทั้งหมด แต่ต้องไม่น้อยกว่า 3 คน และต้องประกอบด้วยกรรมการตรวจสอบอย่างน้อย 3 คน ซึ่งเป็นกรรมการอิสระและมีคุณสมบัติครบถ้วนตามหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
3. กรรมการของบริษัทฯ ต้องได้รับการเลือกตั้งจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น และการแต่งตั้งกรรมการของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามข้อบังคับของบริษัทฯ และข้อกำหนดของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
4. ประธานกรรมการต้องไม่เป็นบุคคลเดียวกับกรรมการผู้จัดการใหญ่และมีการแบ่งแยกหน้าที่ระหว่างกันอย่างชัดเจน ในกรณีผู้ที่จะได้รับแต่งตั้งเป็นประธานกรรมการเคยดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการผู้จัดการใหญ่ของบริษัทฯ มาก่อน ต้องพ้นจากตำแหน่งดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 3 ปี
5. กรรมการบริษัทที่ได้รับการเสนอชื่อจากธนาคารกรุงศรีอยุธยาจะต้องมีจำนวนไม่เกินกึ่งหนึ่งของกรรมการทั้งหมดของบริษัทฯ
6. ในกรณีที่ประธานกรรมการไม่ได้เป็นกรรมการอิสระ คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาแต่งตั้งกรรมการอิสระท่านหนึ่งให้ทำหน้าที่ร่วมพิจารณากำหนดวาระการประชุมคณะกรรมการบริษัทร่วมกับประธานกรรมการ เพื่อเป็นการส่งเสริมให้เกิดการถ่วงดุลอำนาจระหว่างคณะกรรมการบริษัทและฝ่ายจัดการ

ข้อมูลคณะกรรมการบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการ 12 คน ดังนี้

รายชื่อ	ตำแหน่ง
1. นายชานดาเชการ์ สุบรามาเนี่ยน คิสชูมันการัม[ก]	ประธานกรรมการ
2. นางเกศรา มัญชุศรี[ข]	กรรมการอิสระ และประธานกรรมการตรวจสอบ
3. นายปิยะศักดิ์ อุกฤษฎ์นุกูล	กรรมการ และกรรมการผู้จัดการใหญ่
4. นายมินกิ ไบรอัน ฮง[ค]	กรรมการ
5. นายพงษ์อนันต์ ธณัติไตร[ก]	กรรมการ
6. นายวศิน อุดมรัชตวนิชย์[ก]	กรรมการ
7. นายณัฐพล ลือพร้อมชัย[ก]	กรรมการ
8. นายแอลสิทธิ์ เวอร์การา[ค]	กรรมการ
9. นายชวน หวัง[ค][ง]	กรรมการ
10. นายศุภวัตร ลิขิตธนวงศ์[จ]	กรรมการอิสระ และกรรมการตรวจสอบ
11. นายภัทร ยงวณิชย์	กรรมการอิสระ และกรรมการตรวจสอบ
12. นายสันติธาร เสถียรไทย	กรรมการอิสระ

หมายเหตุ

[ก] กรรมการที่ได้รับการเสนอชื่อจากธนาคารกรุงศรีอยุธยา

[ข] กรรมการอิสระที่คณะกรรมการบริษัทแต่งตั้ง เพื่อทำหน้าที่ร่วมพิจารณากำหนดวาระการประชุมคณะกรรมการบริษัทร่วมกับประธานกรรมการ เพื่อเป็นการส่งเสริมหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ทำให้เกิดการถ่วงดุลอำนาจระหว่างคณะกรรมการบริษัทและฝ่ายจัดการ

[ค] กรรมการที่ได้รับการเสนอชื่อจาก Siam Asia Credit Access Pte. Ltd.

[ง] ได้รับแต่งตั้งตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 9/2565 แทน นายชวิณ เจียรวนนท์ กรรมการเดิมซึ่งลาออกจากตำแหน่ง โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 23 กันยายน 2565 มีวาระเท่าที่เหลืออยู่ของกรรมการที่ลาออก

[จ] เป็นกรรมการที่มีความรู้และประสบการณ์เพียงพอที่จะสามารถทำหน้าที่ในการสอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงินของบริษัทฯ

ทั้งนี้ ข้อมูลและรายละเอียดที่เกี่ยวข้องของกรรมการของบริษัทฯ ปรากฏตามหน้า 132 ประวัติกรรมการและผู้บริหารระดับสูง

กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท

กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทฯ ประกอบด้วย "นายชานดาเชการ์ สุบรามาเนี่ยน คิสชูมันการัม หรือนายพงษ์อนันต์ ธณัติไตร ลงลายมือชื่อร่วมกับนายชวน หวัง หรือนายแอลสิทธิ์ เวอร์การา และประทับตราสำคัญของบริษัทฯ เว้นแต่ในเรื่องที่เกี่ยวกับการขออนุญาตกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กรมสรรพากร กรมศุลกากร ธนาคารแห่งประเทศไทย กระทรวงพาณิชย์ กระทรวงการคลัง และหน่วยงานราชการอื่นที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ ให้นายปิยะศักดิ์ อุกฤษฎ์นุกูล ลงลายมือชื่อร่วมกับนายชานดาเชการ์ สุบรามาเนี่ยน คิสชูมันการัม หรือนายพงษ์อนันต์ ธณัติไตร หรือนายชวน หวัง หรือนายแอลสิทธิ์ เวอร์การา และประทับตราสำคัญของบริษัทฯ"

บทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบของประธานกรรมการ

1. ดูแลโครงสร้างคณะกรรมการบริษัทให้มีความเหมาะสม รวมถึงติดตามและดูแลให้การปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัทมีความสมดุลทั้งในเรื่องธรรมาภิบาลและประสิทธิภาพ และบรรลุตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักขององค์กร
2. ส่งเสริมให้กรรมการทุกคนช่วยดูแลให้มีการนำนโยบายและการตัดสินใจของคณะกรรมการบริษัทไปปฏิบัติอย่างมีประสิทธิภาพ
3. เรียกประชุมคณะกรรมการบริษัทและพิจารณากำหนดวาระการประชุมร่วมกับกรรมการผู้จัดการใหญ่ ตลอดจนกรรมการท่านอื่น รวมถึงกรรมการอิสระ
4. ทำหน้าที่ประธานของที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท โดยกำกับการจัดสรรเวลาให้เพียงพอต่อการนำเสนอวาระของฝ่ายจัดการ และเปิดโอกาสให้กรรมการบริษัทมีการอภิปราย ซักถาม แสดงความคิดเห็นหรือข้อเสนอแนะ เพื่อให้สามารถพิจารณาโดยละเอียดรอบคอบก่อนการพิจารณาลงมติอย่างเป็นอิสระ
5. สนับสนุนให้มีการประชุมระหว่างกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร โดยไม่มีกรรมการที่เป็นผู้บริหารร่วมประชุมด้วย
6. ทำหน้าที่ประธานของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ควบคุมการประชุมให้เป็นไปตามข้อบังคับของบริษัทฯ และดำเนินการประชุมให้เป็นไปตามลำดับระเบียบวาระที่กำหนดไว้ในหนังสือนัดประชุม เว้นแต่ที่ประชุมจะมีมติเป็นอย่างอื่น
7. ส่งเสริมให้กรรมการบริษัทเข้าร่วมสัมมนาและอบรมหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับการทำหน้าที่กรรมการบริษัท รวมถึงการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อเพิ่มพูนความรู้
8. ส่งเสริมและเป็นแบบอย่างที่ดีในการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี และส่งเสริมให้กรรมการบริษัทยึดถือปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี
9. ส่งเสริมการดำเนินกิจกรรมด้านการกำกับดูแลกิจการที่ดีและความรับผิดชอบอย่างยั่งยืนต่อสังคม และสิ่งแวดล้อม เพื่อสร้างความตระหนักรู้และการปฏิบัติที่ถูกต้องให้เกิดขึ้นในทุกระดับ ตั้งแต่กรรมการบริษัท ผู้บริหาร และพนักงาน
10. เป็นต้นแบบที่ดีในการส่งเสริมให้เกิดความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างกรรมการที่เป็นผู้บริหารและกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร และระหว่างคณะกรรมการบริษัทและฝ่ายจัดการ

บทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทต้องมีความรับผิดชอบในการปฏิบัติหน้าที่และจัดสรรเวลาในการปฏิบัติหน้าที่อย่างเพียงพอ โดยมีความเป็นอิสระในการตัดสินใจภายใต้กรอบและแนวทางของหลักการตัดสินใจทางธุรกิจ (Business Judgement Rule) รวมทั้งคำนึงถึงและรักษาผลประโยชน์ขององค์กร ตลอดจนผู้มีส่วนได้เสีย ทั้งยังต้องปฏิบัติหน้าที่ให้เป็นไปตามหลัก Fiduciary Duties ในการกำกับดูแลการบริหารงานของบริษัทดังนี้

1. Duty of Care ซึ่งกำหนดให้กรรมการต้องปฏิบัติหน้าที่ด้วยความรอบคอบและระมัดระวังในการบริหารจัดการกิจการต่างๆ ของบริษัทฯ
2. Duty of Loyalty ซึ่งกำหนดให้กรรมการต้องปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต และต้องไม่ยอมให้ผลประโยชน์ส่วนตัวมาก่อนผลประโยชน์ของบริษัทฯ
3. Duty of Obedience ซึ่งกำหนดให้กรรมการต้องปฏิบัติตามกฎหมาย วัตถุประสงค์และข้อบังคับของบริษัทฯ มติคณะกรรมการบริษัทและที่ประชุมผู้ถือหุ้น ตลอดจนหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี
4. Duty of Disclosure ซึ่งกำหนดให้กรรมการเปิดเผยข้อมูลอย่างถูกต้อง เพียงพอ โปร่งใส และตรงตามกำหนดเวลา

นอกจากนี้คณะกรรมการบริษัทมีหน้าที่ดังต่อไปนี้

1. ทำความเข้าใจถึงขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัท และทำหน้าที่เป็นผู้เชื่อมโยงระหว่างผู้ถือหุ้นกับฝ่ายจัดการ โดยกำหนดนโยบายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจและทิศทางการดำเนินงาน รวมถึงจัดให้มีการกำกับดูแลกิจการที่ดี ตลอดจนควบคุมดูแลให้ผู้บริหารและฝ่ายจัดการดำเนินการให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนด
2. กำหนดวัตถุประสงค์ เป้าหมาย กลยุทธ์ นโยบายการดำเนินงาน ตลอดจนจัดสรรทรัพยากรที่สำคัญเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมาย รวมถึงติดตาม ประเมินผล และดูแลการรายงานผลการดำเนินงาน อีกทั้งพิจารณาและให้กรอบแนวทางการดำเนินงานและเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ในภาพรวมของบริษัทฯ รวมถึงดูแลให้มีกลไกในการกำกับดูแลนโยบายและการดำเนินงานของบริษัทฯ
3. ดูแลให้มีนโยบายและให้มีการดำเนินการเกี่ยวกับนโยบาย ดังต่อไปนี้
    - หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good Corporate Governance Principles) และนโยบายเกี่ยวกับการพัฒนาอย่างยั่งยืน (Policy for Sustainability Development) โดยมีการสื่อสารระหว่างกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานให้ทราบ และมีการทบทวนอย่างสม่ำเสมอ
    - นโยบายเกี่ยวกับข้อมูลที่ไม่พึงเปิดเผยต่อสาธารณะและการป้องกันการซื้อขายหลักทรัพย์โดยใช้ข้อมูลภายใน (Policy for Handling MNPI and Preventing Insider Trading) และกระบวนการดูแลความขัดแย้งทางผลประโยชน์ (Conflict of Interest) รวมถึงรายการที่เกี่ยวโยงกัน และติดตามดูแลให้มีการปฏิบัติตามนโยบายดังกล่าว
    - นโยบายและกระบวนการควบคุมการบริหารความเสี่ยงด้านต่างๆ รวมทั้งมีการทบทวนนโยบายและกลยุทธ์อย่างสม่ำเสมอ ตลอดจนดูแลให้คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงสามารถปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างสมบูรณ์ มีความเป็นมืออาชีพ และไม่ถูกครอบงำจากหน่วยงานที่ประกอบธุรกิจ
    - นโยบายและมาตรการเกี่ยวกับการต่อต้านการให้สินบนและการทุจริตคอร์รัปชัน (Policy and Program for Anti-Bribery and Corruption) และให้มีการจัดทำและสื่อสารนโยบายและแนวทางปฏิบัติดังกล่าว
4. พิจารณาและอนุมัติแผนธุรกิจประจำปีและงบประมาณที่ฝ่ายจัดการนำเสนอ รวมถึงพิจารณาและอนุมัติเรื่องที่สำคัญของบริษัทฯ ตามที่กำหนดในกฎหมาย ข้อบังคับ และแนวทางของบริษัทฯ
5. ดูแลให้มีระบบควบคุมภายในและระบบการตรวจสอบภายในที่มีประสิทธิภาพเป็นไปตามกฎหมายและมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง
6. ดูแลให้มีระบบและการดำเนินการที่มั่นใจได้ว่าการดำเนินงานของคณะกรรมการบริษัทเป็นไปด้วยความเรียบร้อย สามารถเข้าถึงข้อมูลที่จำเป็น รวมถึงมีกระบวนการรายงานข้อมูลที่สำคัญให้คณะกรรมการบริษัทรับทราบอย่างเพียงพอและมีประสิทธิภาพจากฝ่ายจัดการ เพื่อให้ปฏิบัติตามอำนาจบทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบได้อย่างสมบูรณ์
7. ติดตามดูแลความเพียงพอของสภาพคล่องทางการเงินและความสามารถในการชำระหนี้ และจัดเตรียมแผนที่จะใช้ในการแก้ไขปัญหากรณีที่บริษัทฯ ประสบปัญหาหรือมีแนวโน้มจะประสบปัญหาทางการเงิน
8. ดูแลและสนับสนุนการสร้างนวัตกรรมที่ก่อให้เกิดมูลค่าแก่ธุรกิจควบคู่ไปกับการสร้างคุณประโยชน์ต่อลูกค้าหรือผู้ที่เกี่ยวข้องและมีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม รวมถึงติดตามดูแลให้ฝ่ายจัดการจัดสรรและจัดการทรัพยากรให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
9. ดูแลให้มีกรอบการกำกับดูแลและการบริหารจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศที่สอดคล้องกับความต้องการของบริษัทฯ รวมทั้งดูแลให้มีการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการเพิ่มโอกาสทางธุรกิจและพัฒนาการดำเนินงาน การบริหารความเสี่ยง เพื่อให้บริษัทฯ สามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักได้
10. ดูแลให้มีกระบวนการสรรหากรรมการบริษัท ที่ชัดเจน โปร่งใส มีกระบวนการกำหนดค่าตอบแทนกรรมการบริษัทที่ผ่านความเห็นชอบจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น รวมถึงมีการประเมินผลการปฏิบัติงาน มีการอบรมและพัฒนาให้กรรมการบริษัทมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่ ลักษณะการประกอบธุรกิจและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนมีความเข้าใจโครงสร้างและความสัมพันธ์ของผู้ถือหุ้น รวมทั้งการเสริมสร้างทักษะและความรู้สำหรับการปฏิบัติหน้าที่กรรมการอย่างสม่ำเสมอ
11. ดูแลให้มีกระบวนการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนของกรรมการผู้จัดการใหญ่ และผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ ตลอดจนมีการอบรมและพัฒนา การประเมินผลการปฏิบัติงาน การจัดทำแผนสืบทอดตำแหน่ง รวมถึงการรายงานผลการดำเนินงานตามแผนสืบทอดตำแหน่ง

12. กำหนดขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบของกรรมการผู้จัดการใหญ่ และฝ่ายจัดการอย่างชัดเจน รวมทั้ง ติดตามดูแลให้กรรมการผู้จัดการใหญ่และฝ่ายจัดการปฏิบัติหน้าที่ตามที่ได้รับมอบหมาย

13. แต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อยที่รายงานต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อช่วยคณะกรรมการบริษัทในการปฏิบัติหน้าที่เฉพาะด้านต่างๆ ตามความจำเป็นและเหมาะสม รวมถึงดูแลให้มีการประเมินผลการปฏิบัติงาน จัดทำ และเปิดเผยรายงานผลการปฏิบัติงาน

14. แต่งตั้งเลขานุการบริษัทที่มีความรู้และประสบการณ์ที่จำเป็นและเหมาะสมต่อการสนับสนุนการดำเนินงานและการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัทให้มีความครบถ้วน และถูกต้องตามที่กฎหมายกำหนด

15. ดูแลให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ดำเนินไปอย่างมีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมและให้มีการกำหนด สื่อสาร และปฏิบัติตามความรับผิดชอบของบริษัทฯ ต่อผู้มีส่วนได้เสีย รวมถึงยึดถือจรรยาบรรณและจริยธรรมของกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน ตลอดจนจรรยาบรรณของบริษัทฯ

16. ดูแลให้มีระบบการจัดทำ และการเปิดเผยข้อมูลสารสนเทศที่สำคัญทั้งที่เป็นและไม่เป็นข้อมูลทางการเงิน ต่อหน่วยงานทางการ ผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุน และสาธารณชนทั่วไป อย่างถูกต้อง เพียงพอ ชัดเจน และโปร่งใสในเวลาที่เหมาะสม เป็นไปตามกฎเกณฑ์ มาตรฐาน และแนวปฏิบัติที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนสะท้อนถึงการปฏิบัติที่สร้างคุณค่าแก่กิจการอย่างยั่งยืน

17. ดูแลให้ผู้ถือหุ้นมีส่วนร่วมในการตัดสินใจในเรื่องสำคัญ และดูแลให้การดำเนินการในวันประชุมผู้ถือหุ้นเป็นไปด้วยความเรียบร้อย โปร่งใส มีประสิทธิภาพ และเอื้อให้ผู้ถือหุ้นสามารถใช้สิทธิของตน รวมถึงดูแลให้มีการเปิดเผยมติที่ประชุมและการจัดทำรายงานการประชุมผู้ถือหุ้นให้เป็นไปอย่างถูกต้องและครบถ้วน

18. ดูแลให้มีหน่วยงานหรือผู้รับผิดชอบงานนักลงทุนสัมพันธ์ที่ทำหน้าที่ในการสื่อสารกับผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้เสียอื่น เช่น นักลงทุน นักวิเคราะห์ ให้เป็นไปอย่างเหมาะสม เท่าเทียมกัน และทันเวลา รวมทั้งส่งเสริมให้มีการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการเผยแพร่ข้อมูล

19. ดูแลให้บริษัทฯ มีกลไกในการรับเรื่องร้องเรียนและการดำเนินการกรณีมีการแจ้งเบาะแส

ข้อมูลเกี่ยวกับคณะกรรมการชุดย่อย

คณะกรรมการชุดย่อย

คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งกรรมการที่มีความรู้ความชำนาญที่เหมาะสมเป็นคณะกรรมการชุดย่อย เพื่อช่วยปฏิบัติงานในการศึกษาและกลั่นกรองเรื่องสำคัญที่ต้องการการดูแลอย่างใกล้ชิดในแต่ละด้านและเสนอความเห็นต่อคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการชุดย่อยประกอบด้วยคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง คณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหา และ คณะกรรมการการลงทุน

คณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการบริษัทได้อนุมัติจัดตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ ประกอบด้วยกรรมการอิสระไม่น้อยกว่า 3 คน โดยเป็นผู้ที่มีคุณสมบัติครบถ้วนตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดโดยคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

องค์ประกอบและคุณสมบัติ

1. คณะกรรมการตรวจสอบ ประกอบด้วยกรรมการอิสระอย่างน้อย 3 ท่าน

2. คณะกรรมการบริษัททำการแต่งตั้งกรรมการอิสระของบริษัทฯ เป็นสมาชิกคณะกรรมการตรวจสอบ

3. คณะกรรมการบริษัทต้องแต่งตั้งหนึ่งในคณะกรรมการตรวจสอบเป็นประธานคณะกรรมการตรวจสอบ

4. ผู้บริหารฝ่ายตรวจสอบภายในได้รับมอบหมายให้ดำรงตำแหน่งเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ โดยทำหน้าที่ให้การสนับสนุนการดำเนินงานต่าง ๆ ของคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งประกอบไปด้วย การจัดประชุม การจัดเตรียมวาระการประชุม การนำส่งเอกสารประกอบการประชุม การจัดทำรายงานการประชุม และหน้าที่อื่นๆ ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการตรวจสอบ

วาระการดำรงตำแหน่งและการเลือกตั้งกรรมการตรวจสอบ

กรรมการตรวจสอบมีวาระการดำรงตำแหน่งตามวาระการดำรงตำแหน่งของกรรมการบริษัท ทั้งนี้ กรรมการตรวจสอบซึ่งพ้นจากตำแหน่งตามวาระอาจได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งใหม่ได้ ในกรณีที่กรรมการตรวจสอบพ้นจากตำแหน่ง ส่งผลกระทบต่อจำนวนสมาชิกคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริษัทต้องแต่งตั้งกรรมการบริษัทที่มีคุณสมบัติ และไม่มีลักษณะต้องห้ามเข้าเป็นสมาชิกคณะกรรมการตรวจสอบภายใน 3 เดือน นับแต่วันที่จำนวนสมาชิกคณะกรรมการตรวจสอบไม่ครบถ้วน ทั้งนี้ ในระหว่างกระบวนการสรรหาและแต่งตั้งกรรมการตรวจสอบท่านใหม่แทนที่ท่านเดิมนั้น กรรมการตรวจสอบท่านที่เหลือสามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ตามปกติ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัท ประกอบด้วยกรรมการอิสระจำนวน 3 คน ดังรายชื่อต่อไปนี้

รายชื่อคณะกรรมการตรวจสอบ	ตำแหน่ง
1. นางเกศรา มัญชุศรี	ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ
2. นายศุภวัตร ลิขิตธนวงศ์*	กรรมการตรวจสอบ
3. นายภัทร ยงวณิชย์	กรรมการตรวจสอบ

หมายเหตุ:

* นายศุภวัตร ลิขิตธนวงศ์ เป็นกรรมการตรวจสอบที่มีความรู้และประสบการณ์เพียงพอที่จะสามารถทำหน้าที่ในการสอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงินของบริษัท

โดยเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบได้แก่ นายรัตนศักดิ์ ศรีชุ่มสิน ผู้บริหารฝ่ายตรวจสอบภายใน ตามที่ได้กำหนดไว้ในกฎบัตรคณะกรรมการตรวจสอบมีการประชุมทุกไตรมาส โดยในปี 2565 ได้ประชุมทั้งสิ้น 4 ครั้ง และรายงานตรงต่อคณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงเป็นคณะกรรมการชุดย่อยที่ได้รับการแต่งตั้งเพื่อทำหน้าที่กำหนดนโยบายด้านการบริหารความเสี่ยงให้ครอบคลุมความเสี่ยงประเภทต่างๆ รวมทั้งกำกับดูแลให้มีระบบหรือกระบวนการบริหารจัดการความเสี่ยงเพื่อควบคุมและลดผลกระทบของความเสี่ยงต่อธุรกิจของบริษัทฯ และกำหนดมาตรการป้องกันและติดตามดูแลการปฏิบัติตามมาตรการดังกล่าว และมีบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบครอบคลุมถึงบทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการกำกับความเสี่ยง (Risk Oversight Committee) ตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดโดยหน่วยงานที่กำกับบริษัทฯ โดยองค์ประกอบและคุณสมบัติของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ นั้นถูกกำหนดไว้ในกฎบัตรของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ซึ่งสามารถสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

องค์ประกอบและคุณสมบัติ

1. คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงประกอบด้วยกรรมการบริหารความเสี่ยงในจำนวนที่เหมาะสมและเพียงพอสำหรับการทำหน้าที่โดยขึ้นอยู่กับขนาดและลักษณะของธุรกิจ
2. คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงประกอบด้วยกรรมการอย่างน้อย 1 ท่านที่มีประสบการณ์ในภาคการเงิน และกรรมการอย่างน้อย 1 ท่านที่มีความชำนาญในด้านการเงิน การบัญชี หรือการจัดการบริหารความเสี่ยง
3. ผู้บริหารระดับสูงฝ่ายอำนวยสินเชื่อ ทำหน้าที่เป็นกรรมการและเลขานุการคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

วาระการดำรงตำแหน่งและการเลือกตั้งกรรมการบริหารความเสี่ยง

กรรมการบริหารความเสี่ยงมีวาระการดำรงตำแหน่งตามวาระการดำรงตำแหน่งของกรรมการบริษัท (เว้นแต่ผู้บริหารระดับสูงด้านการบริหารความเสี่ยงที่แต่งตั้งโดยคณะกรรมการบริษัท) ทั้งนี้ กรรมการบริหารความเสี่ยงซึ่งพ้นจากตำแหน่งตามวาระอาจได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งใหม่ได้ โดยในระหว่างการสรรหา กรรมการบริหารความเสี่ยงที่ดำรงตำแหน่งอยู่สามารถดำเนินการได้ถึงแม้จำนวนกรรมการจะน้อยกว่าที่กำหนด

ณ ปัจจุบัน คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ ประกอบด้วยกรรมการบริหารความเสี่ยงจำนวน 3 ท่าน โดยมีรายชื่อดังนี้

รายชื่อ	ตำแหน่ง
1. นายชานดาเชการ์ สุบรามาเนี่ยน คิสชูมันการัม	ประธานคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง
2. นายแอลสิทธิ์ เวอร์การา	กรรมการบริหารความเสี่ยง
3. นายธัญญะ กิจชัยนุกูล	กรรมการบริหารความเสี่ยง

โดยมี นายธัญญะ กิจชัยนุกูล ผู้บริหารระดับสูงฝ่ายอำนวยสินเชื่อ เป็นเลขานุการคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ตามที่ได้กำหนดในกฎบัตรของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงมีการประชุมทุกไตรมาส โดยในปี 2565 ได้ประชุมทั้งสิ้น 4 ครั้ง และรายงานตรงต่อคณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหา

คณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหาเป็นคณะกรรมการชุดย่อยที่ได้รับการแต่งตั้งเพื่อทำหน้าที่กำหนดนโยบายด้านการสรรหาและกลั่นกรองบุคคลที่เหมาะสมเพื่อเป็นกรรมการ และ/หรือ ผู้บริหารระดับสูง (รวมถึงกำหนดโครงสร้างค่าตอบแทน รูปแบบและหลักเกณฑ์การจ่ายค่าตอบแทนของกรรมการ และ/หรือ ผู้บริหารระดับสูงดังกล่าว) ก่อนที่จะดำเนินการเสนอแนะต่อคณะกรรมการบริษัท และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติการแต่งตั้งบุคคลดังกล่าวต่อไป โดยองค์ประกอบและคุณสมบัติของคณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหาของบริษัทฯ นั้นถูกกำหนดไว้ในกฎบัตรของคณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหา ซึ่งสามารถสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

องค์ประกอบและคุณสมบัติ

1. คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณาแต่งตั้งคณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหา
2. คณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหาประกอบด้วยกรรมการอิสระ หรือกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารจำนวนไม่น้อยกว่า 3 คน
3. กรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหาจะต้องเป็นผู้มีความรู้ ความสามารถ ประสบการณ์ ตลอดจนมีความเข้าใจถึงหน้าที่และความรับผิดชอบของตน
4. ผู้บริหารระดับสูงฝ่ายทรัพยากรบุคคลทำหน้าที่เป็นเลขานุการคณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหา

วาระการดำรงตำแหน่งและการเลือกตั้งกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหา

กรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหามีวาระการดำรงตำแหน่งตามวาระการดำรงตำแหน่งของกรรมการบริษัท โดยคณะกรรมการบริษัทต้องแต่งตั้งบุคคลที่มีความเหมาะสมเพื่อดำรงตำแหน่ง ทั้งนี้ กรรมการซึ่งพ้นจากตำแหน่งตามวาระอาจได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งใหม่ได้ โดยในระหว่างการสรรหา กรรมการที่ดำรงตำแหน่งอยู่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ถึงแม้จำนวนกรรมการจะน้อยกว่าที่กำหนด

ณ ปัจจุบัน คณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหาของบริษัทฯ ประกอบด้วยกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหาจำนวน 5 ท่าน โดยมีรายชื่อดังนี้

รายชื่อ	ตำแหน่ง
1. นายมินกิ ไบรอัน ฮง	ประธานคณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหา
2. นายพงษ์อนันต์ ธณัติไตร	กรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหา
3. นายแอลสิทธิ์ เวอร์การา	กรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหา
4. นางเกศรา มัญชุศรี	กรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหา
5. นายวศิน อุดมรัชตวนิชย์	กรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหา

โดยมี นางอาทิตยา พูนวัตถุ ผู้บริหารระดับสูงฝ่ายทรัพยากรบุคคล เป็นเลขานุการคณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหา ตามที่ได้กำหนดในกฎบัตรของคณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหา

คณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหามีการประชุมไม่น้อยกว่าปีละ 2 ครั้ง โดยในปี 2565 ได้ประชุมทั้งสิ้น 7 ครั้ง และรายงานตรงต่อคณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการการลงทุน

คณะกรรมการการลงทุนเป็นคณะกรรมการชุดย่อยที่ได้รับการแต่งตั้งเพื่อทำหน้าที่กำกับดูแลนโยบายการลงทุน การควบรวมกิจการ การเข้าซื้อกิจการ และการจำหน่ายสินทรัพย์ รวมถึงการทบทวนข้อเสนอที่เกี่ยวข้องกับการควบรวม การเข้าซื้อกิจการ การลงทุน หรือการจำหน่ายสินทรัพย์ที่มีสาระสำคัญ หรือมีส่วนสาระสำคัญอื่นใดที่เกี่ยวข้องกับการประเมินราคาซื้อ หรือมูลค่าการลงทุนนั้นๆ โดยองค์ประกอบและคุณสมบัติของคณะกรรมการการลงทุนของบริษัทฯ นั้นถูกกำหนดไว้ในกฎบัตรของคณะกรรมการการลงทุน ซึ่งสามารถสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

องค์ประกอบและคุณสมบัติ

1. คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณาแต่งตั้งคณะกรรมการการลงทุน
2. คณะกรรมการการลงทุนประกอบด้วยกรรมการจำนวนไม่น้อยกว่า 3 คน โดยคณะกรรมการบริษัทจะเป็นผู้พิจารณาแต่งตั้งคณะกรรมการการลงทุนทุกรอบปี และให้ดำรงตำแหน่งดังกล่าวจนกว่าจะมีการแจ้งลาออก หรือถอดถอน และให้คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้แต่งตั้งประธานคณะกรรมการการลงทุน
3. กรรมการการลงทุนเป็นผู้มีความรู้ ความสามารถ ประสบการณ์ ตลอดจนมีความเข้าใจถึงหน้าที่และความรับผิดชอบของตน
4. ผู้บริหารระดับสูงฝ่ายบัญชีและการเงินทำหน้าที่เป็นเลขานุการคณะกรรมการการลงทุน

วาระการดำรงตำแหน่งและการเลือกตั้งกรรมการการลงทุน

กรรมการการลงทุนมีวาระการดำรงตำแหน่งตามวาระการดำรงตำแหน่งของกรรมการบริษัท และให้ดำรงตำแหน่งดังกล่าวจนกว่าจะมีการแจ้งลาออก หรือถอดถอน ทั้งนี้ กรรมการซึ่งพ้นจากตำแหน่งตามวาระอาจได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งใหม่ได้

ณ ปัจจุบัน คณะกรรมการการลงทุนของบริษัทฯ ประกอบด้วยกรรมการการลงทุนจำนวน 5 ท่าน โดยมีรายชื่อดังนี้

รายชื่อ	ตำแหน่ง
1. นายภัทร ยงวณิชย์	ประธานกรรมการการลงทุน
2. นายศุภวัตร ลิขิตธนวงศ์	กรรมการการลงทุน
3. นายปิยะศักดิ์ อุกฤษฎ์นุกูล	กรรมการการลงทุน
4. นายณัฐพล ลือพร้อมชัย	กรรมการการลงทุน
5. นายแอลสิทธิ์ เวอร์การา	กรรมการการลงทุน

โดยมี นายวีรภัทร์ วิริยะโกวิทยา ผู้บริหารระดับสูงฝ่ายบัญชีและการเงิน เป็นเลขานุการคณะกรรมการการลงุทน ตามที่ได้กำหนดในกฎบัตรของคณะกรรมการการลงทุน

คณะกรรมการการลงทุนมีการประชุมไม่น้อยกว่าปีละ 1 ครั้ง โดยในปี 2565 ได้ประชุมทั้งสิ้น 11 ครั้ง และรายงานตรงต่อคณะกรรมการบริษัท

การสรรหากรรมการบริษัท

การสรรหากรรมการและผู้บริหารคณะกรรมการบริษัทแต่งตั้งคณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหาเพื่อทำหน้าที่ในการสรรหาและคัดเลือกบุคคลที่มีความรู้ความสามารถและประสบการณ์ที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานในระยะยาว และสอดคล้องกับทิศทางและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจและการพัฒนาอย่างยั่งยืนของบริษัทฯ เพื่อดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท

บริษัทฯ กำหนดกระบวนการสรรหากรรมการ โดยพิจารณาจากบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมและไม่มีลักษณะต้องห้ามในการเป็นกรรมการตามหลักเกณฑ์ของหน่วยงานทางการที่เกี่ยวข้องและข้อบังคับของบริษัทฯ และพิจารณาจากสัดส่วน จำนวน และนโยบายความหลากหลายขององค์ประกอบของคณะกรรมการ ได้แก่ เพศ เชื้อชาติ สัญชาติ อายุ ทักษะ ความรู้ ความสามารถ ประสบการณ์ และความเป็นอิสระ โดยใช้ตารางความรู้ความชำนาญเฉพาะด้าน (Board Skill Matrix) เป็นข้อมูลประกอบการพิจารณา หากเป็นกรรมการอิสระ ต้องมีคุณสมบัติของกรรมการอิสระตามที่บริษัทฯ กำหนด

คณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหาจะสรรหาบุคคลเพื่อดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทจากการรับการเสนอชื่อและเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นเสนอชื่อบุคคลเพื่อเลือกตั้งเป็นกรรมการ กรณีกรรมการออกจากตำแหน่งตามวาระและเสนอกลับเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการต่อไปอีกวาระหนึ่ง คณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหาจะพิจารณาผลการปฏิบัติงานที่ผ่านมาประกอบด้วย ได้แก่ การเข้าร่วมประชุม การมีส่วนร่วมในการประชุม ฯลฯ สำหรับการสรรหาและกำหนดอัตราค่าตอบแทนของกรรมการผู้จัดการใหญ่ คณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหาจะพิจารณาจากผู้ที่มีทักษะ ความรู้ ความสามารถ ประสบการณ์ ที่จำเป็นและเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และผลการปฏิบัติงานของผู้ที่มีคุณสมบัติเข้าข่ายเหมาะสม รวมถึงมีวิสัยทัศน์ที่โดดเด่นสามารถนำพาองค์กรไปสู่ความสำเร็จ

การสรรหากรรมการและปฐมนิเทศกรรมการใหม่

บริษัทฯ ได้จัดให้มีการปฐมนิเทศสำหรับกรรมการรายใหม่โดยกรรมการผู้จัดการใหญ่ เพื่อให้กรรมการรายใหม่ได้รับทราบตลอดจนซักถามถึงข้อมูลที่เกี่ยวกับแนวทางการดำเนินธุรกิจในด้านต่างๆ ของบริษัทฯ

คุณสมบัติของกรรมการบริษัท

1. กรรมการต้องไม่เป็นบุคคลล้มละลาย คนไร้ความสามารถ หรือคนเสมือนไร้ความสามารถ
2. กรรมการต้องไม่เคยรับโทษจำคุก โดยคำพิพากษาถึงที่สุดให้จำคุกในความผิดเกี่ยวกับทรัพย์ที่ได้กระทำโดยทุจริต และไม่เคยถูกลงโทษไล่ออกหรือปลดออกจากราชการ หรือองค์การหรือหน่วยงานของรัฐ ฐานทุจริตต่อหน้าที่
3. กรรมการต้องมีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่กำหนดไว้ในกฎหมายว่าด้วยบริษัทมหาชนจำกัด กฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และกฎหมายเกี่ยวกับการกำกับดูแลสถาบันการเงินไม่ว่าจะตามกฎหมายไทยหรือกฎหมายต่างประเทศ รวมทั้งต้องไม่มีลักษณะที่แสดงถึงการขาดความเหมาะสมที่จะได้รับความไว้วางใจให้บริหารจัดการกิจการที่มีมหาชนเป็นผู้ถือหุ้นตามที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์กำหนด
4. กรรมการต้องไม่ประกอบกิจการอันมีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัทฯ หรือเข้าเป็นหุ้นส่วนในห้างหุ้นส่วนสามัญ หรือเป็นหุ้นส่วนไม่จำกัดความรับผิดชอบในห้างหุ้นส่วนจำกัด หรือเป็นกรรมการของบริษัทเอกชนหรือบริษัทอื่นที่ประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกัน และเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัทฯ ไม่ว่าจะเพื่อประโยชน์ตนเองหรือประโยชน์ผู้อื่น เว้นแต่จะได้แจ้งให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบก่อนที่จะมีมติแต่งตั้ง
5. กรรมการของบริษัทฯ ทุกคนรวมถึงกรรมการอิสระต้องมีคุณสมบัติเป็นไปตามข้อกำหนดของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง กฎระเบียบของหน่วยงานที่กำกับดูแลบริษัทฯ ข้อบังคับของบริษัทฯ และหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี รวมทั้งมีความหลากหลายทั้งในด้านทักษะ ประสบการณ์ และความสามารถแบบมืออาชีพที่เป็นประโยชน์ต่อบริษัทฯ รวมทั้งต้องผ่านกระบวนการสรรหาของคณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหา
6. กรรมการของบริษัทฯ ต้องเป็นผู้ที่สามารถอุทิศเวลาให้แก่การปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างเต็มที่ ในกรณีที่มีการดำรงตำแหน่งเป็นประธานกรรมการ กรรมการที่เป็นผู้บริหาร หรือกรรมการผู้มีอำนาจลงนามอย่างใดอย่างหนึ่งหรือหลายอย่างในบริษัทฯ อื่น จะต้องใช้ความระมัดระวังมิให้การดำรงตำแหน่งดังกล่าว กระทบต่อการปฏิบัติหน้าที่ในฐานะกรรมการของบริษัทฯ

7. กรรมการบริษัทแต่ละท่านดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้ไม่เกิน 5 บริษัท รวมตำแหน่งกรรมการในบริษัทฯ

8. กรรมการบริษัทจะต้องไม่เป็นกรรมการของบริษัทย่อยของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือบริษัทอื่นใดในอนาคตที่เป็นบริษัทย่อยของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ซึ่งประกอบธุรกิจในลักษณะที่คล้ายคลึงกับธุรกิจของบริษัทฯ

การแต่งตั้งถอดถอนและวาระการดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท

1. ในการประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปีทุกครั้ง ให้กรรมการออกจากตำแหน่งจำนวนหนึ่งในสาม ถ้าจำนวนกรรมการที่จะแบ่งให้ตรงเป็นสามส่วนไม่ได้ ก็ให้จำนวนใกล้ที่สุดกับส่วนหนึ่งในสาม โดยกรรมการที่จะต้องออกจากตำแหน่งนั้นให้พิจารณาจากกรรมการที่อยู่ในตำแหน่งนานที่สุดเป็นผู้ออกจากตำแหน่ง โดยที่ประชุมผู้ถือหุ้น วาระเลือกตั้งกรรมการจะกำหนดให้เลือกกรรมการเป็นรายบุคคล ผู้ถือหุ้นแต่ละรายมีคะแนนเสียงเท่ากับจำนวนหุ้นที่ถือ โดยถือว่า 1 หุ้นเท่ากับ 1 เสียง

2. กรรมการที่พ้นจากตำแหน่งตามวาระอาจถูกเลือกกลับเข้ามาดำรงตำแหน่งใหม่อีกได้

3. นอกจากการพ้นตำแหน่งตามวาระแล้ว กรรมการพ้นจากตำแหน่งเมื่อ (ก) ตาย (ข) ลาออก (ค) ขาดคุณสมบัติหรือมีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมายกำหนด (ง) ที่ประชุมผู้ถือหุ้นลงมติให้ออกด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่าสามในสี่ของจำนวนผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและมีสิทธิออกเสียง และมีหุ้นนับรวมกันได้ไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนหุ้นที่ถือโดยผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียง และ (จ) ศาลมีคำสั่งให้ออก

4. กรรมการคนใดจะลาออกจากตำแหน่งให้ยื่นใบลาออกต่อบริษัทฯ และให้การลาออกมีผลตั้งแต่วันที่ใบลาออกไปถึงบริษัทฯ

5. กรรมการของบริษัทฯ มีกำหนดเกษียณอายุเมื่อครบ 75 ปี หากกรรมการของบริษัทฯ มีอายุครบ 75 ปี ในขณะที่ยังดำรงตำแหน่งอยู่ ก็ให้ดำรงตำแหน่งต่อไปจนครบกำหนดวาระแล้วจึงเกษียณอายุ และหากขณะเสนอเลือกตั้ง กรรมการของบริษัทฯ ผู้นั้นมีอายุยังไม่ครบ 75 ปี ก็ยังสามารถได้รับเลือกตั้งให้กลับเข้ามาดำรงตำแหน่งได้

คุณสมบัติของกรรมการอิสระ

1. ถือหุ้นไม่เกินร้อยละ 1 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ โดยให้นับรวมหุ้นที่ถืออยู่ของผู้ที่เกี่ยวข้องด้วย

2. ไม่เป็นหรือเคยเป็นกรรมการที่ไม่ใช่อิสระ และไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้จัดการ ผู้มีอำนาจในการจัดการ ลูกจ้าง พนักงานที่ปรึกษาที่ได้เงินเดือนประจำ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือของผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ภายในระยะเวลา 2 ปี ก่อนได้รับการแต่งตั้ง

3. ไม่มีความสัมพันธ์ทางสายโลหิต หรือโดยการจดทะเบียนตามกฎหมายในลักษณะที่เป็นบิดา มารดา คู่สมรส พี่น้อง และบุตร รวมทั้งคู่สมรสของบุตร ของกรรมการรายอื่น ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม หรือบุคคลที่จะได้รับการเสนอให้เป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ บริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม

4. ไม่มีหรือเคยมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ในลักษณะที่อาจเป็นการขัดขวางการใช้วิจารณญาณอย่างอิสระของตน รวมทั้งไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัยหรือผู้มีอำนาจควบคุมของผู้ที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ภายในระยะเวลา 2 ปี ก่อนได้รับการแต่งตั้ง

5. ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของสำนักงานสอบบัญชี ซึ่งมีผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ สังกัดอยู่ ภายในระยะเวลา 2 ปี ก่อนได้รับการแต่งตั้ง

6. ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ให้บริการทางวิชาชีพใดๆ รวมถึงการให้บริการเป็นที่ปรึกษากฎหมายหรือที่ปรึกษาทางการเงิน ซึ่งได้รับค่าบริการเกินกว่า 2 ล้านบาทต่อปีจากบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของผู้ให้บริการทางวิชาชีพนั้น ภายในระยะเวลา 2 ปี ก่อนได้รับการแต่งตั้ง

7. ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับการแต่งตั้ง เพื่อเป็นตัวแทนของกรรมการของบริษัทฯ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้น ซึ่งเป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ

8. ไม่ประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัทฯ บริษัทย่อย หรือบริษัทร่วม หรือไม่เป็นหุ้นส่วนที่มีนัยในห้างหุ้นส่วน หรือเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงานลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษา ที่ได้เงินเดือนประจำ หรือถือหุ้นเกินร้อยละ 0.5 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทอื่น ซึ่งประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัทฯ บริษัทย่อย หรือบริษัทร่วม

9. ไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างเป็นอิสระเกี่ยวกับการดำเนินงานของกลุ่มธุรกิจ ทั้งนี้ การพิจารณาระยะเวลาของความสัมพันธ์ข้างต้นเป็นไปตามที่ประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนกำหนด

10. วาระการดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระของบริษัทฯ จะดำรงตำแหน่งต่อเนื่องได้ไม่เกิน 9 ปี โดยไม่มีข้อยกเว้น

ข้อมูลเกี่ยวกับผู้บริหาร

ขอบเขต อำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของกรรมการผู้จัดการใหญ่

กรรมการผู้จัดการใหญ่เป็นตำแหน่งฝ่ายบริหารสูงสุดของบริษัทฯ โดยได้รับแต่งตั้งจากคณะกรรมการบริษัท ให้มีอำนาจและหน้าที่เกี่ยวกับการบริหารจัดการกิจการงานต่างๆ ของบริษัทฯ ตามที่ได้รับมอบหมาย ทั้งนี้ เป็นไปตามมติของคณะกรรมการบริษัท บทบัญญัติกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง โดยขอบเขต อำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของกรรมการผู้จัดการใหญ่ให้รวมถึงเรื่องหรือกิจการต่างๆ โดยสรุป ดังต่อไปนี้ด้วย

1. ปฏิบัติหน้าที่ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท ตลอดจนคณะกรรมการชุดย่อยที่รายงานต่อคณะกรรมการบริษัท และกำกับดูแลควบคุมให้บริษัทฯ ปฏิบัติตามกฎหมายหรือกฎเกณฑ์ข้อบังคับของหน่วยงานภาครัฐ

2. ดูแลและควบคุมการปฏิบัติงานด้านต่างๆ ให้เป็นไปตามนโยบาย เป้าหมาย กลยุทธ์ แผนงาน และงบประมาณประจำปีของบริษัทฯ ตามที่คณะกรรมการบริษัทอนุมัติ และตามกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง

3. รายงานการดำเนินงานในเรื่องที่สำคัญต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างสม่ำเสมอ

4. ส่งเสริมการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี และส่งเสริมให้เกิดมาตรฐานด้านความซื่อสัตย์และจริยธรรม ตลอดจนมาตรฐานด้านความรับผิดชอบต่อสังคมอย่างสูงสุด

5. จัดโครงสร้างและบริหารจัดการองค์กรตามแนวทางที่คณะกรรมการบริษัทแนะนำ ดำเนินการสร้างและรักษาทีมผู้บริหารที่มีความสามารถในการปฏิบัติงานให้เป็นไปตามกลยุทธ์และเป้าหมายของบริษัทฯ อย่างมีประสิทธิผล

6. เป็นตัวแทนของบริษัทฯ ในการติดต่อกับหน่วยงานภาครัฐและหน่วยงานกำกับดูแลอื่นๆ โดยอาจมอบหมายให้บุคคลอื่นใดกระทำการแทนได้

7. แสวงหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ซึ่งสอดคล้องกับวิสัยทัศน์และทิศทางกลยุทธ์ของบริษัทฯ

8. พัฒนาและดำเนินงานตามแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจเพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทฯ ดำเนินการอยู่บนหลักการทางธุรกิจอย่างมืออาชีพและมีการติดตามเพื่อให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่บริษัทฯ กำหนดไว้

9. จัดให้มีกิจกรรมตามแผนที่บริษัทฯ วางไว้ และมุ่งไปสู่การบรรลุเป้าหมายและมาตรฐาน ทั้งด้านการดำเนินงาน ด้านการเงิน คุณภาพ วัฒนธรรมองค์กร และการปฏิบัติตามกฎหมาย

10. แจ้งคณะกรรมการบริษัทเพื่อรับทราบ ในกรณีที่ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทอื่นที่ไม่ได้ดำเนินธุรกิจที่ขัดแย้งกับบริษัทฯ

รายชื่อและตำแหน่งของผู้บริหาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ผู้บริหารของบริษัทฯ ตามคำนิยามที่กำหนดในประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ที่ประกอบด้วยผู้บริหารระดับสูงซึ่งเป็นสมาชิกของคณะผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ โดยมีรายชื่อดังนี้

รายชื่อ	ตำแหน่ง
1. นายปิยะศักดิ์ อุกฤษฎ์นุกูล	กรรมการผู้จัดการใหญ่ และประธานคณะผู้บริหารระดับสูง
2. นายวีรภัทร์ วิริยะโกวิทยา	ผู้บริหารระดับสูงฝ่ายบัญชีและการเงิน
3. นายธัญญะ กิจชัยนุกูล	ผู้บริหารระดับสูงฝ่ายอำนวยสินเชื่อ
4. นายซิว ปอง โซ	ผู้บริหารระดับสูงฝ่ายการตลาดและพัฒนาธุรกิจและฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ
5. นางอาทิตยา พูนวัตถุ	ผู้บริหารระดับสูงฝ่ายทรัพยากรบุคคลและฝ่ายนายหน้าประกันภัย
6. นางสาวฉวีมาศ แย้มยิ้ม	ผู้บริหารระดับสูงฝ่ายพัฒนาและบริหารงานขายสาขาและฝ่ายพัฒนาคุณภาพสินเชื่อ
7. นางสาวเปียโน วัชราพลเมฆ	ผู้บริหารระดับสูงฝ่ายปฏิบัติการและบริหารความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ
8. นางสาวนิภา วนิชวัฒน์	ผู้บริหารระดับสูงฝ่ายสนับสนุนธุรกิจและบริการกลาง
9. นางดวงพร อุทัยพัฒน์	ผู้บริหารระดับสูงฝ่ายกำกับธุรกรรม

การสรรหาและแต่งตั้งผู้บริหารระดับสูงสุด

ในการสรรหาผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ คณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหามีหน้าที่กำหนดนโยบายด้านการสรรหาและกลั่นกรองบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสม เพื่อเสนอชื่อเป็น ผู้บริหารระดับสูง รวมถึงกำหนดโครงสร้างค่าตอบแทน และรูปแบบและหลักเกณฑ์การจ่ายค่าตอบแทนของผู้บริหารระดับสูงดังกล่าว ก่อนที่จะดำเนินการเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท เพื่อพิจารณาอนุมัติการแต่งตั้งบุคคลดังกล่าวต่อไป ทั้งนี้ เป็นไปตามนโยบายและกฎบัตรที่เกี่ยวข้อง ข้อบังคับของบริษัทฯ ข้อกำหนดของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

การพัฒนาผู้บริหารและแผนสืบทอดตำแหน่ง

บริษัทฯ ได้มีการกำหนดแผนสืบทอดตำแหน่งงานและทบทวน (Succession Plan) ในระดับบริหาร และตำแหน่งงานในสายงานหลัก โดยพิจารณาจากผลการปฏิบัติงาน ศักยภาพ และความพร้อมของแต่ละบุคคลเป็นหลัก ทั้งนี้ บริษัทฯ จัดให้มีการเตรียมความพร้อมสำหรับบุคคลที่เป็น Successor ในการพัฒนาความรู้ ความสามารถ และทักษะที่จำเป็นตามตำแหน่งงาน เพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปด้วยความยั่งยืน

การพัฒนาตนเองของกรรมการและการพัฒนาผู้บริหาร

บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงความสำคัญในการเพิ่มพูนความรู้และการพัฒนาศักยภาพให้แก่กรรมการและผู้บริหาร โดยบริษัทฯ ได้มีการสนับสนุนให้กรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ เข้ารับการอบรมหลักสูตร กิจกรรม และการสัมมนาต่างๆ จากสถาบันที่น่าเชื่อถือและเกี่ยวข้องในการพัฒนาเพิ่มพูนความรู้ความสามารถอย่างต่อเนื่อง เช่น สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (SEC) ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) รวมถึงสถาบันการศึกษาทั้งภาครัฐและภาคเอกชนทั้งในและต่างประเทศ โดยกรรมการทุกท่าน ผู้บริหารระดับสูง ฝ่ายบัญชีและการเงิน ได้ผ่านการอบรมในหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติหน้าที่เรียบร้อยแล้ว ในปี 2565 กรรมการเข้ารับการอบรมหลักสูตรเพื่อพัฒนาศักยภาพและเพิ่มพูนความรู้ ได้แก่

รายชื่อ	สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย
นายพงษ์อนันต์ ธณัติไตร	Board's Role in Mergers and Acquisitions (BMA) 1/2022
นางเกศรา มัญชุศรี	Advanced Audit Committee Program (AACP) 45/2022
นายวศิน อุดมรัชตวนิชย์	Board's Role in Mergers and Acquisitions (BMA) 1/2022
นายณัฐพล ลือพร้อมชัย	Board's Role in Mergers and Acquisitions (BMA) 1/2022 Director's Briefing (RFP) 8/2022 SBM 10/2022

ในเดือนกันยายน 2565 บริษัทฯ ได้จัดเวิร์กชอปเพื่อวางแผนกลยุทธ์และสร้างความสัมพันธ์ระหว่างคณะกรรมการและผู้บริหารระดับสูง หลังจากช่วงการระบาดของโควิด-19 ที่ประชุมผ่านออนไลน์เท่านั้น โดยมีวัตถุประสงค์ให้เกิดการกำหนดเป้าหมายทิศทางกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนและเป็นรูปธรรม และให้ทุกฝ่ายเข้าใจภาพรวมของธุรกิจในทิศทางเดียวกัน

การถือหุ้นในบริษัทฯ ของกรรมการและผู้บริหาร

	30 ธันวาคม 2565			30 ธันวาคม 2564			รวมจำนวนหุ้นเพิ่ม(ลด)ระหว่างปี (หุ้น)
	จำนวนหุ้น (หุ้น)		รวมสัดส่วนการถือหุ้น (%)	จำนวนหุ้น (หุ้น)		รวมสัดส่วนการถือหุ้น (%)	
	กรรมการ/ผู้บริหาร	คู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ		กรรมการ/ผู้บริหาร	คู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ		
กรรมการอิสระ [2]							
1. นางเกศรา มัญชุศรี	1,076,923	-	0.0431	1,000,000	-	0.0431	76,923
2. นายศุภวัตร ลิขิตธนวงศ์	1,076,923	-	0.0431	1,000,000	-	0.0431	76,923
3. นายภัทร ยงวณิชย์	861,538	-	0.0345	1,000,000	-	0.0431	(138,462)
4. นายสันติธาร เสถียรไทย	807,692	-	0.0323	750,000	-	0.0323	57,692
กรรมการที่ไม่ใช่ผู้บริหาร							
5. นายชานดาเซการ์ สุบรามาเนี่ยน คิสชูมันการัม	-	-	-	-	-	-	-
6. นายพงษ์อนันต์ ธณัติไตร	-	-	-	-	-	-	-
7. นายวศิน อุดมรัชตวนิชย์	-	-	-	-	-	-	-
8. นายณัฐพล ลือพร้อมชัย	-	-	-	-	-	-	-
9. นายมินกิ ไบรอัน ฮง	-	-	-	-	-	-	-
10. นายแอลสิทธิ์ เวอร์การา	-	-	-	-	-	-	-
11. นายชวน หวัง	-	-	-	-	-	-	-
กรรมการที่เป็นผู้บริหาร [1][2]							
12. นายปิยะศักดิ์ อุกฤษฎ์นุกูล	455,769	-	0.0172	400,000	-	0.0172	55,769
ผู้บริหารระดับสูง [1][2]							
13. นายวีรภัทร์ วิริยะโกวิทยา	1,082,315	-	0.0431	1,000,000	-	0.0431	82,315
14. นายธัญญะ กิจชัยนุกูล	1,083,305	-	0.0433	1,000,000	-	0.0431	83,305
15. นายชิว ปอง โช	1,551,770	-	0.0621	1,430,000	-	0.0617	121,770
16. นางอาทิตยา พูนวัตถุ	1,083,668	-	0.0433	1,000,000	-	0.0431	83,668
17. นางสาวฉวีมาศ แย้มยิ้ม	1,082,412	-	0.0433	1,000,000	-	0.0431	82,412
18. นางสาวเปียโน วัชราพลเมฆ	544,712	-	0.0022	500,000	-	0.0216	44,712
19. นางดวงพร อุทัยพัฒน์	724,593	-	0.0029	670,000	-	0.0290	54,593
20. นางสาวนิภา วนิชวัฒน์	601,812	-	0.0024	555,000	-	0.0239	46,812

หมายเหตุ:

1 นับรวมหุ้นของคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะแล้ว โดย ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2564 จำนวนหุ้นสามัญจดทะเบียนของบริษัทฯ จำหน่ายได้แล้ว จำนวน 2,318,984,570 หุ้น และ ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2565 จำนวนหุ้นสามัญจดทะเบียนของบริษัทฯ จำหน่ายได้แล้ว จำนวนหุ้นสามัญที่จำหน่ายได้แล้วจำนวน 2,497,336,063 หุ้น

2 จำนวนหุ้นที่เพิ่มขึ้นเนื่องจากหุ้นปันผลตามมติที่ประชุมใหญ่สามัญประจำปี 2565 ในอัตรา 13 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นปันผล และโครงการร่วมลงทุนระหว่างนายจ้างและลูกจ้าง (EJIP) ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 6/2565 อนุมัติให้ผู้บริหารเข้าร่วมโครงการได้

ข้อมูลเกี่ยวกับพนักงาน

จำนวนบุคลากร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีพนักงานประจำรวมจำนวนทั้งสิ้น 6,590 คน และมีพนักงานสัญญาจ้างรวมจำนวนทั้งสิ้น 64 คน โดยตารางต่อไปนี้แสดงรายละเอียดเกี่ยวกับจำนวนพนักงานประจำแบ่งตามสายงานหลักสำหรับรอบระยะเวลาตามที่ระบุไว้

สายงาน	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 (คน)		สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 (คน)	
	พนักงานประจำ	พนักงานสัญญาจ้าง	พนักงานประจำ	พนักงานสัญญาจ้าง
ฝ่ายพัฒนาและบริหารงานขายสาขา	4,890	2	4,259	4
ฝ่ายการตลาดและพัฒนาธุรกิจ	78	2	77	1
ฝ่ายอำนวยสินเชื่อ	157	2	149	2
ฝ่ายพัฒนาคุณภาพสินเชื่อ	456	4	418	4
ฝ่ายปฏิบัติการและบริหารความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ	292	5	266	3
ฝ่ายขายทางโทรศัพท์	155	-	150	-
ฝ่ายสนับสนุนธุรกิจและบริการกลาง	56	7	63	7
ฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ	192	-	171	-
ฝ่ายบัญชีและการเงิน	60	3	54	2
ฝ่ายทรัพยากรบุคคล	79	36	77	29
ฝ่ายกำกับธุรกรรม	11	-	14	-
ฝ่ายกฎหมาย	9	-	10	-
ฝ่ายตรวจสอบและป้องกันการทุจริต	11	-	11	-
ฝ่ายสำนักงานกรรมการผู้จัดการใหญ่	5	-	5	1
ฝ่ายนายหน้าประกันภัย	112	3	93	4
ฝ่ายวิเคราะห์และพัฒนา	16	-	16	-
ฝ่ายตรวจสอบภายใน	11	-	11	-
รวม	**6,590**	**64**	**5,844**	**57**

ตารางด้านล่างนี้แสดงรายละเอียดจำนวนสาขาและพนักงานทั้งหมดของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 2564 และ 2565

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม (คน)		
	2565	2564	2563
จำนวนสาขา	1,628	1,286	1,076
จำนวนพนักงานที่สาขา	4,892	4,263	3,885
จำนวนพนักงานที่สำนักงานใหญ่	1,762	1,638	1,534

การเปลี่ยนแปลงจำนวนพนักงานอย่างมีนัยสำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

-ไม่มี-

ค่าตอบแทนพนักงาน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ จ่ายค่าตอบแทนให้แก่พนักงาน (ไม่รวมผู้บริหาร แต่รวมพนักงานสัญญาจ้าง) 3,622.6 ล้านบาท โดยเป็นค่าตอบแทนในรูปของเงินเดือน ค่าจ้าง โบนัส และค่าตอบแทนอื่นๆ เช่น ค่าตอบแทนจูงใจจากผลการดำเนินงาน เงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ โครงการร่วมลงทุนระหว่างนายจ้างและลูกจ้าง (EJIP) และเงินสมทบกองทุนประกันสังคม

กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ

ปัจจุบันบริษัทฯ มีกองทุนสำรองเลี้ยงชีพภายใต้การจัดการของบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน เอ็มเอฟซี จำกัด (มหาชน) ภายใต้ชื่อ “กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ พนักงาน บมจ. เงินติดล้อ มาสเตอร์ฟันด์ ซึ่งจดทะเบียนแล้ว”

โครงการร่วมลงทุนระหว่างนายจ้างและลูกจ้าง (EJIP)

ตามที่มติประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2565 เมื่อวันที่ 29 มิถุนายน 2565 มีมติอนุมัติโครงการร่วมลงทุนระหว่างนายจ้างและลูกจ้าง โดยมีอายุโครงการตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2565 - 30 กันยายน 2571 ระยะโครงการรวม 6 ปี ผู้เข้าร่วมโครงการคือพนักงานประจำและผู้บริหารของบริษัทฯ ที่มีอายุการทำงานกับบริษัทฯ 2 ปีขึ้นไป นับถึงวันที่เปิดรับสมัครโครงการและเป็นไปตามความสมัครใจของผู้มีสิทธิเข้าร่วมโครงการ

ข้อพิพาทด้านแรงงาน

บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาทด้านแรงงานที่มีนัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา และบริษัทฯ ไม่มีสหภาพแรงงาน

นโยบายพัฒนาบุคลากร

บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืน และมีความรับผิดชอบต่อสังคมและผู้มีส่วนได้เสีย สร้างความมั่นคงให้กับชุมชนและประเทศชาติ ทำให้ธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน และตระหนักเป็นอย่างดีว่าพนักงานเป็นทรัพยากรที่มีคุณค่าอย่างยิ่งและเป็นปัจจัยสำคัญในการนำไปสู่ความสำเร็จของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับการมุ่งพัฒนาความรู้ความสามารถให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร บุคลากร และพนักงานของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มีความรู้ ทักษะ ประสบการณ์ คุณลักษณะที่จำเป็นและเหมาะสมต่อการขับเคลื่อนองค์กรไปสู่เป้าหมาย และให้เป็นไปตามมาตรฐานการปฏิบัติที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียน นอกจากนั้น ยังให้ความสำคัญในการดูแลสวัสดิภาพ และสวัสดิการของพนักงานอย่างต่อเนื่อง แม้ในสถานการณ์ที่ต้องเผชิญกับโรคโควิด-19 บริษัทฯ ก็มีการวางแผนรับมือกับการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและมีแนวทางพัฒนาบุคลากรของบริษัทฯ ดังนี้

บริษัทฯ มีนโยบายด้านการฝึกอบรมและพัฒนาให้พนักงานทุกคนในทุกวิชาชีพและทุกระดับได้รับการพัฒนาอย่างเพียงพอและต่อเนื่อง ทั้งเรื่องการทำงานโดยหน้าที่ ความรู้เกี่ยวกับธุรกิจ ตลอดจนการบริหารและการจัดการตามความเหมาะสมของหน้าที่และความรับผิดชอบของพนักงาน รวมทั้งยังมีนโยบายสร้างจิตสำนึกในเรื่องคุณภาพ ความถูกต้อง ความปลอดภัยให้แก่พนักงานทุกคน ซึ่งเป็นการฝึกอบรมจากบุคลากรภายในที่เพียบพร้อมด้วยความรู้และประสบการณ์ และจากสถาบันภายนอกที่มีชื่อเสียง โดยจะมีการทบทวนและปรับปรุงหลักสูตรให้ทันสมัยและเหมาะสมอยู่เสมอ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมุ่งเน้นระบบการพัฒนาพนักงานตามขีดความสามารถของแต่ละระดับ และการส่งเสริมเส้นทางการเจริญเติบโตสายอาชีพให้แก่พนักงาน (Career Development Model) ทั้งพนักงานสาขาและพนักงานสำนักงานใหญ่ บริษัทฯ จัดให้มีศูนย์ฝึกอบรมที่สำนักงานใหญ่และศูนย์อบรมตามภูมิภาค เพื่อเตรียมความพร้อมในการพัฒนาศักยภาพของพนักงานอย่างทั่วถึงและเป็นไปตามแนวทางเดียวกันกับการดำเนินธุรกิจ โดยใช้เครื่องมือและวิธีการเรียนรู้ที่หลากหลาย ให้เหมาะสมกับยุคสมัยและช่วงอายุของพนักงาน เช่น กิจกรรมระดมความคิด บอร์ดเกม และการจำลองสถานการณ์เพื่อการเรียนรู้ นอกจากนั้น บริษัทฯ ยังส่งเสริมช่องทางการเรียนรู้ต่างๆ ด้วยตนเอง (Self-Learning) ในหลายช่องทาง เช่น ผ่านระบบ E-Learning ที่สามารถเรียนรู้ได้ตลอดเวลา ทั้งบนคอมพิวเตอร์ แท็บเล็ต (Tablet) และโทรศัพท์เคลื่อนที่ และในสถานการณ์โควิด-19 ที่เป็นวิกฤตระดับประเทศ ทุกภาคส่วนต่างได้รับผลกระทบอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ นอกจากบริษัทฯ ให้ความใส่ใจเรื่องความปลอดภัยด้านสุขภาพของพนักงานในการจัดหาวัคซีนและการดูแลกลุ่มเสี่ยงได้อย่างเหมาะสมแล้วนั้น เพื่อให้พนักงานได้มีการเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ ได้มีการปรับตัวอย่างรวดเร็วต่อการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น โดยได้มีการพัฒนาการฝึกอบรมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (Virtual Classroom) และนำเครื่องมือต่างๆ ที่ใช้เพิ่มความน่าสนใจในการเรียนออนไลน์ให้พนักงานรู้สึกกระตือรือร้นเสมือนมานั่งเรียนอยู่ในห้องเรียนจริง และการส่งเสริมการอ่านหนังสือและนำความรู้ที่ได้มาแบ่งปันกับเพื่อนร่วมงาน ทั้งหมดนี้เป็นการส่งเสริมและสร้างบรรยากาศการเรียนรู้เพื่อการพัฒนาประสิทธิภาพการทำงานของพนักงานอย่างจริงจังและต่อเนื่อง อีกทั้งบริษัทฯ ให้ความสำคัญเรื่องการวางแผนด้านการเงิน เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินชีวิตในการใช้เงินอย่างรอบคอบ เช่น ความรู้ทางการเงินเพื่อการวางแผนเกษียณกับพนักงานทุกระดับ บริษัทฯ เล็งเห็นความสำคัญในการพัฒนาให้พนักงานสามารถส่งต่อโครงการความสุขทางการเงินให้ทั้งภายในและภายนอก เพื่อเป็นการสร้างสรรค์และแบ่งปันความรู้อย่างยั่งยืน

ในยุคที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วที่เกิดจาก Digital Disruption และสถานการณ์โรคโควิด-19 ทำให้เทคโนโลยีดิจิทัลมีบทบาทในการทำงานมากขึ้น ด้านกระบวนการทำงานทางธุรกิจ และการบริการลูกค้าต้องให้ทันกับดิจิทัลมากยิ่งขึ้น บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญเรื่อง Digital Transformation ซึ่งส่งผลตรงต่อการพัฒนาบุคลากรของบริษัทฯ ได้ส่งเสริมให้พนักงานมุ่งเน้นในการพัฒนาตนเองเพื่อเป็นผู้นำในยุคดิจิทัล เร่งสร้างศักยภาพของพนักงานทุกระดับ ในด้านความรู้ ความสามารถ และทักษะที่จำเป็นในอนาคต (Future Skill) มาใช้ในการทำงานเพื่อให้บริษัทฯ สามารถแข่งขันได้ดีและรวดเร็วยิ่งขึ้น โดยสนับสนุนหลักสูตรฝึกอบรมทั้งภายในและภายนอก ซึ่งในหลายปีที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้การพัฒนาขีดความสามารถของพนักงานทางด้านดิจิทัล (Digital Capability) และความเป็นเลิศในการปฏิบัติงาน (Operational Excellence) เช่น การให้ความรู้ด้าน Lean Startup, Lean Six Sigma Yellow & Green belt, Agile mindset, Python, RPA และ Re-skill ความรู้พื้นฐานด้านการเขียนโปรแกรมสำหรับผู้ที่ไม่ใช่โปรแกรมเมอร์ โดยมีการจัดทำหลักสูตรการฝึกอบรมให้พนักงานเพื่อการพัฒนาทักษะและความสามารถในหลากหลายสาขา ส่งผลให้สามารถนำไปใช้ประโยชน์ในงานได้จริง เช่น การลดระยะเวลาการทำงาน ลดความซับซ้อนในกระบวนการ และเพิ่มประสิทธิภาพของกระบวนการทำงาน เป็นต้น ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่าการพัฒนาศักยภาพของบริษัทฯ มีคุณภาพและตอบสนองเป้าหมายและกลยุทธ์ของบริษัทฯ

ข้อมูลสำคัญอื่นๆ

หัวหน้าฝ่ายกำกับธุรกรรม

นางดวงพร อุทัยพัฒน์ เป็นผู้บริหารระดับสูงฝ่ายกำกับธุรกรรม (Compliance) เพื่อกำกับการปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อบังคับ ข้อกำหนดต่างๆ รวมถึงทำหน้าที่เป็นเจ้าหน้าที่คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลของบริษัทฯ (Data Privacy Officer)

ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี

นางสาววรัฏนาวี วงศ์อกนิษฐ์ เป็นสมุห์บัญชี ซึ่งเป็นผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชีของบริษัทฯ โดยทำหน้าที่กำกับดูแลการดำเนินธุรกรรมทางบัญชีและการจ่ายเงินของบริษัทฯ ให้มีประสิทธิภาพและเป็นไปตามระเบียบ ข้อกำหนด หลักเกณฑ์ต่างๆ ของบริษัทฯ และมาตรฐานทางบัญชี

เลขานุการบริษัท

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 11/2563 เมื่อวันที่ 25 พฤศจิกายน พ.ศ. 2563 ได้มีมติแต่งตั้งให้ นางสาววันทนีย์ ธีระกุล เป็นเลขานุการบริษัท เพื่อให้เป็นไปตามมาตรา 89/15 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ 89/15 โดยเลขานุการบริษัทมีหน้าที่รับผิดชอบดังนี้ 1) จัดทำและเก็บรักษาเอกสารดังต่อไปนี้ ก) ทะเบียนกรรมการ ข) หนังสือนัดประชุมคณะกรรมการ รายงานการประชุมคณะกรรมการ ค) หนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้นและรายงานการประชุมผู้ถือหุ้น และ ง) รายงานประจำปี 2) เก็บรักษารายงานการมีส่วนได้เสียที่รายงานโดยกรรมการหรือผู้บริหารและจัดส่งสำเนารายงานการมีส่วนได้เสียตามมาตราแห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ ซึ่งจัดทำโดยกรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ ให้กับประธานกรรมการและประธานกรรมการตรวจสอบทราบภายใน 7 วันทำการ นับแต่วันที่บริษัทฯ ได้รับรายงานนั้น 3) ดำเนินการเกี่ยวกับการประชุมคณะกรรมการบริษัทและการประชุมผู้ถือหุ้น 4) ให้คำแนะนำเกี่ยวกับข้อกำหนดและกฎเกณฑ์ต่างๆ ที่คณะกรรมการบริษัทและผู้บริหารควรรับทราบ 5) จัดอบรมและปฐมนิเทศ ตลอดจนให้ข้อมูลที่จำเป็นต่อการปฏิบัติหน้าที่แก่กรรมการปัจจุบันและกรรมการที่ได้รับแต่งตั้งใหม่ 6) ดูแลและประสานงานให้บริษัทฯ ปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อบังคับ ข้อกำหนด และมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทและที่ประชุมผู้ถือหุ้น รวมทั้งนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีและจรรยาบรรณธุรกิจ และ 7) ดำเนินการอื่นๆ ตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมายหรือตามที่กฎหมายหรือประกาศที่เกี่ยวข้องกำหนด

หน่วยงานนักลงทุนสัมพันธ์

บริษัทฯ แต่งตั้ง นางสาวพิมพ์ชนก พงศ์กัลยกร นางสาวมนสิชา เสี่ยงโชคอยู่ เป็นหัวหน้าและทีมงานนักลงทุนสัมพันธ์ มีหน้าที่สื่อสารสร้างความเข้าใจที่ถูกต้องและรักษาสัมพันธภาพที่ดีกับผู้เกี่ยวข้องทุกกลุ่ม ทั้งผู้ลงทุนรายย่อย ผู้ลงทุนสถาบัน ผู้ลงทุนทั่วไป นักวิเคราะห์หลักทรัพย์ ผู้จัดการกองทุนทั้งในและต่างประเทศ รวมทั้งหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องและบุคคลทั่วไป เพื่อให้บุคคลทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ ได้รับข้อมูลอย่างถูกต้อง ครบถ้วน และเท่าเทียมกัน

นอกจากนั้น บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการให้ข้อมูลแก่นักวิเคราะห์ นักลงทุน รวมทั้งผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องอย่างสม่ำเสมอ ผ่านทางการประชุมนักวิเคราะห์ การจัดประชุมและเดินทางให้ข้อมูลแก่นักลงทุน (Roadshow) การประชุมทางโทรศัพท์ (Conference Call) และการเข้าร่วมการประชุมที่สำคัญต่างๆ นอกจากนั้น กลุ่มบุคคลที่สนใจยังสามารถขอนัดหมายกับบริษัทฯ เพื่อเพิ่มความเข้าใจในธุรกิจ อีกทั้งบริษัทฯ มีการจัดทำแบบประเมินการจัดการประชุมนักวิเคราะห์เพื่อนำไปพัฒนางานด้านนักลงทุนสัมพันธ์ให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

ตารางกิจกรรมของฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์ในปี 2565 มีดังนี้

กิจกรรม	จำนวนครั้ง
ผู้ถือหุ้น นักลงทุนและ นักวิเคราะห์ เข้าชมพื้นที่ดำเนินงานของบริษัทฯ (Site Visit)	9
การประชุมให้ข้อมูลแบบตัวต่อตัว (One-on-One Meeting) - การประชุมทางโทรศัพท์ (Conference Call Meeting) - การประชุมผ่านระบบออนไลน์ (Online Virtual Meeting)	18
การประชุมให้ข้อมูลแบบกลุ่ม (Group Meeting) - การประชุมทางโทรศัพท์ (Conference Call Meeting) - การประชุมผ่านระบบออนไลน์ (Online Virtual Meeting)	13
การจัดประชุมนักวิเคราะห์และผู้จัดการกองทุน (Analyst and Fund Manager Meeting)	8
กิจกรรม SET Opportunity Day	1

นอกจากนี้ หน่วยงานนักลงทุนสัมพันธ์ได้นำรูปแบบการทำงานแบบดิจิทัลมาใช้อย่างต่อเนื่อง เช่น ใช้เอกสารประกอบการประชุมในรูปแบบดิจิทัล ซึ่งช่วยลดปริมาณการจัดพิมพ์เอกสาร อันเป็นการร่วมดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมให้ดียิ่งขึ้น

ข้อมูลหน่วยงานนักลงทุนสัมพันธ์

โทรศัพท์:
+66 (0) 2792 1394

อีเมล:
InvestorRelations@tidlor.com

โทรสาร:
+66 (0) 2792 1839

ที่อยู่:
428 อาคารอารีย์ อิลล์ ชั้น 11
ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน
เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

เว็บไซต์:
www.tidlorinvestor.com

นายทะเบียนหลักทรัพย์ :
บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์
(ประเทศไทย) จำกัด
โทร: +66 (0) 2009 9999

สามารถติดต่อสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับบริษัทฯ ผ่านทางเว็บไซต์ โทรศัพท์ จดหมาย หรืออีเมล ดังนี้

หัวหน้าหน่วยงานนักลงทุนสัมพันธ์: นางสาวพิมพ์ชนก พงศ์กัลยกร นางสาวมนสิชา เสี่ยงโชคอยู่

ค่าตอบแทนจากการสอบบัญชี (Audit Fee)

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ประจำปี 2565 เมื่อวันที่ 20 เมษายน 2565 ได้มีมติแต่งตั้ง บริษัท ดีลอยท์ ทู้ช โธมัทสุ ไชยยศ สอบบัญชี จำกัด ซึ่งเป็นผู้สอบบัญชีที่ได้รับอนุญาตจากสำนักงาน ก.ล.ต. เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ สำหรับปี 2565 และอนุมัติให้จ่ายค่าตอบแทนจากการสอบบัญชีของบริษัทฯ ให้แก่ บริษัท ดีลอยท์ ทู้ช โธมัทสุ ไชยยศ สอบบัญชี จำกัด จำนวน 2,605 ล้านบาท

ค่าบริการอื่น (Non-Audit Fee)

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ ไม่มีการจ่ายค่าบริการอื่น (Non-Audit Fee) ให้แก่บริษัท ดีลอยท์ ทู้ช โธมัทสุ ไชยยศ สอบบัญชี จำกัด ผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ

รายงานผลการดำเนินงานสำคัญด้านการกำกับดูแลกิจการ

สรุปผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการในรอบปีที่ผ่านมา

ในปี 2565 คณะกรรมการบริษัทได้ทบทวนวิสัยทัศน์และค่านิยมหลัก เพื่อให้เป็นปัจจุบันและสอดคล้องกับทิศทางการดำเนินธุรกิจในระยะยาว อนุมัติในประเด็นสำคัญเกี่ยวกับทิศทางและนโยบายการดำเนินงานของบริษัทฯ รวมถึงแผนธุรกิจและงบประมาณประจำปี ทบทวนความเพียงพอของกระบวนการควบคุมภายในและกระบวนการบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสม กำกับดูแลและติดตามให้การบริหารงานของฝ่ายจัดการเป็นไปตามนโยบาย กลยุทธ์ และแผนธุรกิจที่กำหนดอย่างมีประสิทธิผล และถูกต้องตามกฎหมายข้อบังคับต่างๆ ของหน่วยงานทางการที่เกี่ยวข้อง และตามมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น โดยให้ฝ่ายจัดการรายงานผลการดำเนินงานต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัททุกเดือน

การประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ

เพื่อให้เป็นไปตามหลักการการกำกับดูแลกิจการที่ดีคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชุดย่อย จะต้องทำแบบประเมินผลการปฏิบัติงานอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง โดยใช้แนวทางแบบประเมินจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยมาปรับใช้ให้เหมาะสมกับลักษณะและโครงสร้างของคณะกรรมการบริษัท แบ่งเป็นการประเมินรายบุคคลและการประเมินผลการปฏิบัติงานทั้งคณะ

เพื่อเป็นการพิจารณาทบทวนการปฏิบัติงาน รวมถึงปัญหาและอุปสรรคในปีที่ผ่านมา โดยจะนำผลการประเมินมาวิเคราะห์และสรุปผลเพื่อเป็นแนวทางในการปรับปรุงและพัฒนาการปฏิบัติงานต่อไป คะแนนประเมินแต่ละหัวข้อเต็ม 4 คะแนน โดยมีหัวข้อการประเมินดังต่อไปนี้

1. โครงสร้างและคุณสมบัติของคณะกรรมการ
2. บทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการ
3. การประชุมคณะกรรมการ
4. การทำหน้าที่ของกรรมการ
5. ความสัมพันธ์กับฝ่ายจัดการ

การเข้าร่วมประชุมและการจ่ายค่าตอบแทนกรรมการบริษัทและกรรมการชุดย่อย

1. บริษัทฯ จัดประชุมคณะกรรมการบริษัทอย่างสม่ำเสมอ อย่างน้อยเดือนละหนึ่งครั้ง เว้นแต่มีเหตุจำเป็นอย่างยิ่งตามที่ประธานกรรมการเห็นสมควรที่ไม่อาจจัดประชุมได้ โดยให้กำหนดวันนัดประชุมและวาระที่สำคัญของแต่ละเดือนเป็นการล่วงหน้าตลอดทั้งปี และอาจจัดให้มีการประชุมครั้งพิเศษตามความจำเป็นและเร่งด่วน โดยการจัดประชุมคณะกรรมการบริษัทจะกำหนดให้จัดการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ก็ได้ และให้มีผลเช่นเดียวกับการประชุมตามวิธีการที่บัญญัติไว้ในกฎหมาย โดยการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ให้เป็นไปตามกฎหมาย กฎระเบียบ ประกาศ ข้อกำหนด หรือหลักเกณฑ์ใดๆ ที่เกี่ยวข้อง
2. กรรมการบริษัททุกคนมีหน้าที่เข้าร่วมประชุมคณะกรรมการบริษัททุกครั้งที่จัดขึ้น เว้นแต่มีภารกิจสำคัญหรือเหตุและมีความจำเป็นอันสมควร
3. องค์ประชุมต้องมีจำนวนไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการทั้งหมด และการวินิจฉัยชี้ขาดของที่ประชุมถือเสียงข้างมาก ในกรณีที่คะแนนเสียงเท่ากัน ให้ประธานในที่ประชุมออกเสียงเพิ่มขึ้นอีกหนึ่งเสียงเป็นเสียงชี้ขาด ทั้งนี้ ณ ขณะที่คณะกรรมการบริษัทจะลงมติในที่ประชุม ควรมีกรรมการอยู่ไม่น้อยกว่า 2 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด
4. ประธานกรรมการ ประธานกรรมการตรวจสอบ และกรรมการผู้จัดการใหญ่มีหน้าที่ร่วมกันในการกำหนดเรื่องที่จะบรรจุเข้าเป็นวาระการประชุมคณะกรรมการบริษัท โดยเปิดโอกาสให้กรรมการท่านอื่นรวมถึงกรรมการอิสระ ได้ร่วมพิจารณาให้ความเห็น (ถ้ามี) ก่อนการจัดส่งหนังสือเชิญประชุมให้แก่คณะกรรมการบริษัทด้วย ทั้งนี้ เรื่องดังกล่าวจะต้องได้รับการกลั่นกรองจากคณะกรรมการชุดย่อยที่รายงานต่อคณะกรรมการบริษัทที่เกี่ยวข้อง ยกเว้นวาระลับหรือวาระอื่นๆ ที่ผ่านความเห็นชอบจากกรรมการผู้จัดการใหญ่และประธานกรรมการให้นำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท

5. เลขานุการบริษัทซึ่งแต่งตั้งโดยคณะกรรมการบริษัทมีหน้าที่จัดส่งหนังสือเชิญประชุมและเอกสารประกอบการประชุมซึ่งมีข้อมูลที่จำเป็นและเพียงพอให้แก่กรรมการบริษัทล่วงหน้าอย่างน้อย 7 วัน ก่อนวันประชุม เว้นแต่เรื่องที่เพิ่มเติมขึ้น เนื่องจากมีความจำเป็นเร่งด่วนเพื่อรักษาสิทธิประโยชน์ของบริษัทฯ

6. กรณีมีวาระการประชุมใดที่กรรมการบริษัทซึ่งมีส่วนได้เสียหรือผลประโยชน์เกี่ยวข้อง ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม กรรมการจะต้องแจ้งให้คณะกรรมการบริษัททราบและไม่เข้าไปมีส่วนร่วมหรือมีส่วนเกี่ยวข้องในการตัดสินใจหรือลงมติในวาระนั้น รวมถึงให้มีการบันทึกการมีส่วนได้เสียดังกล่าวไว้ในมติของวาระนั้นๆ ด้วย

7. นอกเหนือจากการประชุมคณะกรรมการบริษัทแล้ว ให้กรรมการบริษัทที่ไม่เป็นผู้บริหารพิจารณาจัดประชุมระหว่างกันเองตามความจำเป็นหรืออย่างน้อย 1 ครั้งต่อปี โดยไม่มีกรรมการที่เป็นผู้บริหารร่วมประชุมด้วยเพื่อออภิปรายประเด็นหรือปัญหาต่างๆ เกี่ยวกับการจัดการที่อยู่ในความสนใจ และหาแนวทางพัฒนาปรับปรุง หรือให้ข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์แก่ฝ่ายจัดการ โดยให้แจ้งสรุปข้อคิดเห็นที่ได้รับจากการประชุมให้กรรมการผู้จัดการใหญ่รับทราบด้วย

8. ในปี 2565 บริษัทจัดให้มีการประชุมคณะกรรมการบริษัทในรูปแบบ Hybrid เพื่อรองรับกรรมการการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (E-Meeting) ด้วยระบบ Microsoft Team เพื่อให้ทั้งกรรมการที่อยู่ในประเทศไทยและต่างประเทศสามารถเข้าร่วมประชุมและแสดงความคิดเห็นระหว่างกันได้อย่างต่อเนื่อง โดยกรรมการต้องแสดงตนเพื่อร่วมประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ก่อนร่วมการประชุม มีการบันทึกเสียงหรือทั้งเสียงและภาพของผู้ร่วมประชุมทุกคน ตลอดระยะเวลาที่มีการประชุมมีการจัดเก็บข้อมูลจราจรอิเล็กทรอนิกส์ของผู้ร่วมประชุมทุกคนไว้เป็นหลักฐาน ตลอดจนปฏิบัติตามกระบวนการต่างๆ ตามที่กฎหมายกำหนด

9. รายงานการประชุมมีการระบุ วัน เวลา ที่เริ่มและเสร็จสิ้นการประชุมรายชื่อกรรมการที่เข้าและไม่ได้เข้าร่วมประชุม สรุปสาระสำคัญของเรื่องที่นำเสนอ ประเด็นที่ได้มีการอภิปราย และข้อเสนอแนะของคณะกรรมการบริษัท รวมถึงคำชี้แจงของฝ่ายจัดการมติของคณะกรรมการบริษัทอย่างละเอียดชัดเจนเพียงพอและมีการลงลายมือชื่อของประธานในที่ประชุมและผู้จดบันทึกการประชุม ทั้งนี้ กรณีที่กรรมการคนใดมีส่วนได้เสียกับเรื่องใด ก็จะไม่เข้าร่วมพิจารณาและงดออกเสียงลงมติในเรื่องนั้น โดยเลขานุการบริษัทจะทำการตรวจสอบข้อมูลล่วงหน้าและแจ้งให้กรรมการทุกคนทราบก่อนเริ่มการประชุม และมีการจดบันทึกไว้ในรายงานการประชุมด้วย นอกจากนี้ เมื่อมีการจัดประชุมในรูปแบบ E-Meeting มีการระบุข้อมูลในรายงานการประชุมตามที่กฎหมายกำหนด ได้แก่ วิธีการแสดงตนของผู้เข้าร่วมประชุม รายชื่อผู้ชี้แจงข้อมูล และรายชื่อผู้ควบคุมระบบประชุม อนึ่ง สำหรับรายชื่อกรรมการผู้เข้าร่วมประชุมจะระบุโดยแยกระหว่างกรรมการที่เข้าร่วมประชุมภายในห้องประชุมและกรรมการที่เข้าร่วมประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ด้วย

10. ภายหลังจากที่ประชุมได้รับรองรายงานการประชุมแล้วฝ่ายเลขานุการบริษัทจะนำส่งสำเนารายงานการประชุมให้แก่หน่วยงานภายในและหน่วยงานภายนอกที่เกี่ยวข้องภายในระยะเวลาที่กำหนด คณะกรรมการบริษัทสนับสนุนให้กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารได้มีการประชุมระหว่างกันเอง โดยได้หารือประเด็นที่ครอบคลุมถึงวัฒนธรรมองค์กร การบริหารทรัพยากรบุคคล รวมถึงทิศทางการดำเนินธุรกิจในอนาคต และเปิดโอกาสให้อภิปรายปัญหาต่างๆ อย่างอิสระโดยปราศจากฝ่ายจัดการ และแจ้งสรุปข้อคิดเห็นให้กรรมการผู้จัดการใหญ่ทราบด้วย โดยในปี 2565 มีการประชุมระหว่างกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารจำนวน 1 ครั้ง เมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 2565

การเข้าร่วมประชุมกรรมการบริษัทและกรรมการชุดย่อย รายละเอียดเป็นดังนี้

รายชื่อ	คณะกรรมการบริษัท ประชุม 13 ครั้ง	คณะกรรมการตรวจสอบ ประชุม 4 ครั้ง	คณะกรรมการทำหนดค่าตอบแทนและสรรหา ประชุม 7 ครั้ง	คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ประชุม 4 ครั้ง	คณะกรรมการการลงทุน ประชุม 11 ครั้ง
1. นายชานดาเชการ์ สุบรามาเนี่ยน คิสชูมันการัม	13/13			4/4	
2. นางเกศรา มัญชุศรี	13/13	4/4	7/7		
3. นายปิยะศักดิ์ อุกฤษฎ์นุกูล	12/13				10/11
4. นายพงษ์อนันต์ ธณัติไตร	10/13		6/7		
5. นายวศิน อุดมรัชตวนิชย์	10/13		7/7		
6. นายณัฐพล ลือพร้อมชัย	13/13				11/11
7. นายมินกิ ไบรอัน ฮง	12/13		7/7		
8. นายแอลสิทธิ์ เวอร์การา	13/13		7/7	4/4	10/11
9. นายชวน หวัง[ก]	2/3				
10. นายศุภวัตร ลิขิตธนวงศ์	13/13	4/4			11/11
11. นายภัทร ยงวณิชย์	13/13	4/4			11/11
12. นายสันติธาร เสถียรไทย	11/13				
13. นายชวิณ เจียรวนนท์[ก]	7/9				

หมายเหตุ

[ก] ได้รับแต่งตั้งตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 9/2565 แทน นายชวิณ เจียรวนนท์ กรรมการเดิมซึ่งลาออกจากตำแหน่ง โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 23 กันยายน 2565 มีวาระเท่าที่เหลืออยู่ของกรรมการที่ลาออก

ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

1. ค่าตอบแทนกรรมการ

ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ประจำปี 2565 เมื่อวันที่ 21 เมษายน 2565 ได้มีมติกำหนดค่าตอบแทนคณะกรรมการบริษัทและค่าตอบแทนคณะกรรมการชุดย่อยต่างๆ ของบริษัทฯ ประจำปี 2565 โดยมีรายละเอียดดังนี้

(ก) ค่าเบี้ยประชุมกรรมการ

ไม่มี เพื่อสอดคล้องกับนโยบายของผู้ถือรายใหญ่ของบริษัทฯ ที่กำหนดห้ามมิให้กรรมการที่ได้รับการเสนอชื่อจากตนได้รับค่าตอบแทนเนื่องจากการดำรงตำแหน่งในบริษัทฯ

(ข) ค่าตอบแทนประจำรายเดือน

บริษัทฯ จ่ายค่าตอบแทนประจำรายเดือนให้แก่กรรมการที่เป็นกรรมการอิสระเท่านั้น ที่เป็นตัวเงินในรูปของค่าตอบแทนประจำรายเดือนในอัตราดังต่อไปนี้

ค่าตอบแทนสำหรับคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อย	ประธาน (บาทต่อเดือน)	กรรมการ (บาทต่อเดือน)
คณะกรรมการบริษัท	140,000	80,000
คณะกรรมการตรวจสอบ	50,000	30,000
คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง	50,000	30,000
คณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหา	50,000	30,000
คณะกรรมการการลงทุน	50,000	30,000

ค่าตอบแทนรายเดือนสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ ได้จ่ายค่าตอบแทนให้แก่กรรมการในรูปของค่าตอบแทนประจำรายเดือนเป็นจำนวนทั้งสิ้น 6,610,000 บาท โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

(ค) ค่าตอบแทนอื่นๆ

ไม่มี

ค่าตอบแทนสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

รายชื่อ	ค่าตอบแทนกรรมการ (บาท) ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม - 31 ธันวาคม 2565					
	คณะกรรมการบริษัท	คณะกรรมการตรวจสอบ	คณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหา	คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง	คณะกรรมการการลงทุน	รวม
1. นายชานดาเชการ์ สุบรามาเนี่ยน คิสชูมันการัม	-	-	-	-	-	-
2. นางเกศรา มัญชุศรี	960,000	600,000	330,000	-	-	1,890,000
3. นายปิยะศักดิ์ อุกฤษฎ์นุกูล	-	-	-	-	-	-
4. นายพงษ์อนันต์ ธณัติไตร	-	-	-	-	-	-
5. นายวศิน อุดมรัชตวนิชย์	-	-	-	-	-	-
6. นายณัฐพล ลือพร้อมชัย	-	-	-	-	-	-
7. นายมินกิ ไบรอัน ฮง	-	-	-	-	-	-
8. นายแอลสิทธิ์ เวอร์การา	-	-	-	-	-	-
9. นายชวน หวัง[n]	-	-	-	-	-	-
10. นายศุภวัตร ลิขิตธนวงศ์	960,000	360,000	-	-	420,000	1,740,000
11. นายภัทร ยงวณิชย์	960,000	360,000	-	-	700,000	2,020,000
12. นายสันติธาร เสถียรไทย	960,000	-	-	-	-	960,000
13. นายชวิณ เจียรวนนท์[n]	-	-	-	-	-	-
รวม						6,610,000

หมายเหตุ

[n] ได้รับแต่งตั้งตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 9/2565 แทน นายชวิณ เจียรวนนท์ กรรมการเดิมซึ่งลาออกจากตำแหน่ง โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 23 กันยายน 2565 มีวาระเท่าที่เหลืออยู่ของกรรมการที่ลาออก

2. ค่าตอบแทนผู้บริหาร

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ จ่ายค่าตอบแทนผู้บริหารของบริษัทฯ โดยไม่รวมถึง ผู้จัดการฝ่ายบัญชี (เนื่องจากไม่ได้อยู่ในระดับเดียวกับผู้บริหารรายที่สี่) ในรูปแบบของเงินเดือน โบนัส และค่าตอบแทนอื่นๆ เช่น เงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เงินสมทบกองทุนประกันสังคม และผลประโยชน์วันลาพักร้อนสะสม เป็นต้น เป็นจำนวนรวม 94.02 ล้านบาท

ค่าตอบแทนอื่น

ในระหว่างปี 2565 กรรมการไม่ได้รับผลประโยชน์ตอบแทนอื่นๆ จากบริษัทฯ

การกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ ไม่มีบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของนโยบาย แนวปฏิบัติและการกำกับดูแลกิจการในปี 2565

ในปี 2565 บริษัทฯ ได้ทบทวนนโยบาย แนวปฏิบัติ และการกำกับดูแลกิจการ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการกำกับดูแลและยกระดับมาตรฐานการกำกับดูแลกิจการให้สอดคล้องกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียนที่มีการปรับปรุงล่าสุด ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และได้ดำเนินการที่สำคัญสรุปดังนี้

- ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทได้มีมติอนุมัติทบทวนนโยบายที่สำคัญของบริษัทฯ ดังนี้
  - นโยบายหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีประจำปี 2565 เพื่อให้สอดคล้องกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียนที่มีการปรับปรุงล่าสุด ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยให้ความสำคัญต่อสิทธิของผู้ถือหุ้นทุกกลุ่ม และการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน
  - นโยบายเกี่ยวกับการป้องกันและปราบปรามการฟอกเงินและการต่อต้านการสนับสนุนทางการเงินแก่การก่อการร้ายและการแพร่ขยายอาวุธที่มีอานุภาพทำลายล้างสูง
  - นโยบายการรักษาความปลอดภัยในระบบสารสนเทศขององค์กร (Cyber Security Policy)
  - นโยบายการจ้างงานที่เป็นธรรม
  - นโยบายเกี่ยวกับความขัดแย้งในผลประโยชน์
  - นโยบายเกี่ยวกับการแจ้งเบาะแสและการร้องเรียน
- จัดทำนโยบายเกี่ยวกับการพัฒนาอย่างยั่งยืน (SD) เพื่อกำหนดเป้าหมายและทิศทางการดำเนินงานด้าน ESG ของบริษัทฯ และมีการจัดตั้งทีมงานเพื่อกำหนดทิศทาง นโยบาย และดำเนินงานด้านความยั่งยืนของบริษัทฯ รวมถึงส่งพนักงานเข้าอบรม เพื่อสร้างความเข้าใจถึงหลักเกณฑ์การดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนและการกำหนดผู้มีส่วนได้เสียในทุกด้านขององค์กร
- การจัดให้มีการประเมินความเข้าใจต่อจรรยาบรรณของพนักงานให้กับผู้บริหารและพนักงาน และได้ขยายขอบเขตการประเมินไปยังผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ ในทุกระดับ เพื่อให้มั่นใจว่าผู้บริหารและพนักงานมีความเข้าใจต่อจรรยาบรรณและหลักการที่มุ่งหวัง และเพื่อส่งเสริมการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน

การติดตามให้มีการปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติในการกำกับดูแลกิจการ

1. การป้องกันความขัดแย้งในผลประโยชน์

ในระหว่างปีบริษัทฯ ได้มีการสื่อสารแนวทางการกำกับดูแลกิจการที่ดีและนโยบายเกี่ยวกับความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้กรรมการ ผู้บริหารและพนักงานอย่างต่อเนื่อง และมีการสอบทานการปฏิบัติตามนโยบายโดยฝ่ายกำกับธุรกรรมสม่ำเสมอ ในกรณีที่พบการฝ่าฝืนนโยบาย/ข้อกำหนด ฝ่ายกำกับธุรกรรมมีหน้าที่ในการประสานงานในการจัดทำรายงานการปฏิบัติงานที่ไม่เป็นไปตามกฎเกณฑ์ (Non-Compliance Report) และนำเสนอต่อผู้บริหารที่เกี่ยวข้องภายในกำหนดระยะเวลาที่เหมาะสม

ในปี 2565 ฝ่ายกำกับธุรกรรมไม่พบการฝ่าฝืนนโยบายเกี่ยวกับความขัดแย้งในผลประโยชน์ที่เป็นสาระสำคัญ

2. การกำกับดูแลการใช้ข้อมูลภายใน

บริษัทฯ เชื่อมั่นมาตรการต่างๆ รวมถึงการส่งเสริมให้ความรู้แก่กรรมการ ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ ควบคู่ไปกับการสอบทานและนำมาตรการในเชิงป้องกัน มาปรับใช้จะทำให้เกิดการตระหนักรู้แก่พนักงานและผู้บริหาร นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้นำหลักคิดเรื่องการเติบโตอย่างยั่งยืนมาปรับใช้เพื่อช่วยลดความเสี่ยงด้านการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์และด้านชื่อเสียงให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิผล ซึ่งส่งผลต่อการเสริมสร้างความน่าเชื่อถือและภาพลักษณ์ที่ดีของบริษัทฯ ความพึงพอใจของลูกค้า และผู้มีส่วนได้เสียของบริษัทฯ ในที่สุด

ในระหว่างปี 2565 ฝ่ายกำกับธุรกรรมพบการฝ่าฝืนข้อกำหนดตามนโยบายเกี่ยวกับข้อมูลที่ไม่พึงเปิดเผยต่อสาธารณะและการป้องกันการใช้ข้อมูลภายในแต่ไม่เป็นรายการที่มีสาระสำคัญ อย่างไรก็ตาม ฝ่ายกำกับธุรกรรมได้มีการรายงานการฝ่าฝืนดังกล่าวให้กับผู้บริหารรับทราบ พร้อมทั้งมีกระบวนการในการติดตามการปรับปรุงแก้ไข และสื่อสารเน้นย้ำถึงความสำคัญในการปฏิบัติตามข้อกำหนดดังกล่าว เพื่อป้องกันการเกิดเหตุการณ์ซ้ำ

3. การต่อต้านการให้สินบนและการทุจริตคอร์รัปชัน

ในระหว่างปี 2565 ฝ่ายกำกับธุรกรรมได้ปรับการสอบทานรายการที่อาจมีความเสี่ยงต่อการให้สินบนและการทุจริตคอร์รัปชันให้มีความเข้มข้นมากขึ้น รวมถึงสื่อสารให้พนักงานตระหนักถึงการประเมินความเสี่ยงต่อการทุจริตคอร์รัปชันในกิจกรรมของบริษัทฯ ผ่าน Compliance Message การอบรมภาคบังคับผ่าน E-Learning การขอความร่วมมือ “งดรับของขวัญ (No Gift Policy)” รวมถึงการต่ออายุการรับรองการเป็นสมาชิกแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (CAC Recertification) ครั้งที่ 3 ซึ่งฝ่ายกำกับธุรกรรมไม่พบการฝ่าฝืนนโยบายและมาตรการเกี่ยวกับการต่อต้านการให้สินบนและการทุจริตคอร์รัปชัน

บริษัทฯ ยังได้ประชาสัมพันธ์การงดรับของขวัญในเทศกาลหรือโอกาสต่างๆ ไปยังผู้มีส่วนได้เสียผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ รวมถึงได้นำส่งจดหมาย และจดหมายอิเล็กทรอนิกส์แจ้งคู่ค้าขอความร่วมมืองดให้ของขวัญและการเลี้ยงรับรองแก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ ด้วย



4. การคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (PDPA)

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลโดยกำหนดเป็นนโยบายที่สำคัญของบริษัทฯ และมีการปรับปรุงให้เป็นปัจจุบันอยู่เสมอ รวมถึงมีการสื่อสารเน้นย้ำเพื่อให้เกิดความตระหนักรู้และการนำไปปฏิบัติในพนักงานทุกระดับ ทั้งนี้ ในปี 2565 ฝ่ายกำกับธุรกรรมได้มีการสื่อสารการปฏิบัติตามกฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลในกิจกรรมต่างๆ ของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งการสื่อสารในเชิงรุกก่อนที่กฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลมีผลบังคับใช้เมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2565 ที่ผ่านมา รวมถึงการติดตามข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องที่มีผลบังคับใช้ในระหว่างปี ซึ่งมีการสื่อสารให้ผู้บริหารและพนักงานรับทราบการเปลี่ยนแปลงข้อกำหนดอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม ฝ่ายกำกับธุรกรรมไม่พบการฝ่าฝืนนโยบายเกี่ยวกับการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลที่เป็นสาระสำคัญในระหว่างปี

5. การรับแจ้งข้อมูล เบาะแส และข้อร้องเรียน

บริษัทฯ กำหนดนโยบายเกี่ยวกับการแจ้งเบาะแสและการร้องเรียน (Policy for Whistleblowing) ไว้เป็นลายลักษณ์อักษร ซึ่งได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท โดยมีการทบทวนอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงได้จัดทำระเบียบปฏิบัติงาน ซึ่งกำหนดขั้นตอนการบริหารจัดการเรื่องร้องเรียนให้มีช่องทางการแจ้งข้อมูล เบาะแส และข้อร้องเรียน (Whistleblowing Channel) สำหรับพนักงานในช่องทางต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นผู้บังคับบัญชาที่พนักงานไว้วางใจ ผู้บริหารฝ่ายตรวจสอบภายใน (Internal Audit) ผู้บริหารฝ่ายกำกับธุรกรรม (Compliance) ผู้รับเรื่องร้องเรียน (Ombudsperson) ที่ได้รับการแต่งตั้งจากกรรมการผู้จัดการใหญ่ รวมถึง มีการจัดทำช่องทางสำหรับผู้มีส่วนได้เสียภายนอก ผ่านทาง www.tidlor.com และมีการจัดตั้งคณะทำงานเพื่อพิจารณาเรื่องร้องเรียนและตอบกลับผู้แจ้งเบาะแสกรณีที่ผู้แจ้งเบาะแสให้ข้อมูลการติดต่อ รวมถึงบริษัทฯ มีมาตรการปกป้องคุ้มครองผู้แจ้งเบาะแสและพนักงานที่ปฏิเสธการให้สินบนหรือการทุจริตคอร์รัปชัน โดยไม่ลดตำแหน่ง ลงโทษ หรือให้ผลทางลบต่อพนักงานแม้ว่าการกระทำนั้นจะทำให้บริษัทสูญเสียโอกาสทางธุรกิจก็ตาม

ในปี 2565 มีการแจ้งข้อมูลหรือเบาะแสมายังช่องทางต่างๆ รวมทั้งหมด 11 เรื่อง จากการตรวจสอบ พบว่าเป็นเรื่องเกี่ยวกับการไม่ปฏิบัติตามระเบียบปฏิบัติงานหรือข้อบังคับการทำงานของบริษัทฯ ซึ่งบริษัทฯ ได้มีการดำเนินการในแต่ละเรื่องอย่างเหมาะสมตามกระบวนการที่กำหนดเรียบร้อยแล้ว

นโยบายและแนวปฏิบัติที่เกี่ยวกับผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสีย

บริษัทฯ ตระหนักและให้ความสำคัญในสิทธิของผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมกัน โดยไม่กระทำการใดๆ อันเป็นการละเมิดหรือลิดรอนสิทธิของผู้ถือหุ้นหรือจำกัดโอกาสในการเข้าถึงสารสนเทศของบริษัทฯ โดยผู้ถือหุ้นสามารถรับทราบข้อมูลข่าวสารของบริษัทฯ ผ่านช่องทางการเปิดเผยข้อมูลของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและเว็บไซต์ของบริษัทฯ หัวข้อ “นักลงทุนสัมพันธ์” ซึ่งจะมีข้อมูลที่เป็นปัจจุบันเกี่ยวกับผลประกอบการเรื่องเกี่ยวกับผู้ถือหุ้นและนักลงทุน การใช้สิทธิต่างๆ ของผู้ถือหุ้นรวมถึงกิจกรรมต่างๆ ของบริษัทฯ ด้วย

บริษัทฯ ส่งเสริมให้ผู้ถือหุ้นใช้สิทธิของตนโดยครอบคลุมสิทธิขั้นพื้นฐานต่างๆ ตามกฎหมาย ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการซื้อขายหรือโอนหุ้น การเข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้นและออกเสียงลงคะแนน การได้รับส่วนแบ่งผลกำไร/เงินปันผล สิทธิการได้รับการปฏิบัติที่เท่าเทียมกันในการรับซื้อหุ้นคืน (หากมี) และการร่วมตัดสินใจในเรื่องที่กำหนดในกฎหมายและเรื่องที่มีผลกระทบต่อทิศทางการดำเนินงานของบริษัทฯ ในที่ประชุมผู้ถือหุ้น เช่น การกำหนดค่าตอบแทนกรรมการ การแก้ไขข้อบังคับหรือหนังสือบริคณห์สนธิ การเพิ่มทุนหรือการลดทุน การอนุมัติรายการพิเศษและการควบรวมกิจการโดยมีบุคคลที่เป็นอิสระเป็นผู้ประเมินราคา เป็นต้น

การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน

ผู้ถือหุ้นถือเป็นเจ้าของกิจการ ดังนั้น บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญและยึดถือเป็นนโยบายในการกำกับดูแลกิจการให้มีการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน ทั้งผู้ถือหุ้นส่วนน้อย ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และผู้ถือหุ้นต่างชาติ รวมถึงการคุ้มครองสิทธิของผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน โดยไม่คำนึงถึงเพศ อายุ เชื้อชาติ ศาสนา ความคิดเห็นทางการเมืองหรือความพิการทางร่างกาย

การประชุมผู้ถือหุ้น

เนื่องจากสถานการณ์โควิด-19 บริษัทฯ มีความตระหนักถึงความปลอดภัยในสุขภาพอนามัยของผู้ถือหุ้นและผู้ที่มีส่วนร่วมในการจัดการประชุมเป็นอย่างยิ่ง จึงได้พิจารณาให้มีการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2565 ผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (e-AGM) ในวันที่ 21 เมษายน 2565 เวลา 13.30 น. โดยใช้ระบบ Live Streaming ซึ่งมีบริษัท อินเวนท์เทค ซิสเท็มส์ (ประเทศไทย) จำกัด ผู้ให้บริการที่ได้รับหนังสือรับรองระบบควบคุมการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์จากสำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ เป็นผู้ควบคุมระบบการประชุม โดยมีมาตรฐานสอดคล้องตามเงื่อนไขและวิธีการที่กำหนดไว้ในพระราชกำหนดว่าด้วยการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ พ.ศ. 2563 และประกาศกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม เรื่อง มาตรฐานการรักษาความมั่นคงปลอดภัยของการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ พ.ศ. 2563 ข้อกำหนดและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งยังมีความสอดคล้องกับหลักการประเมินคุณภาพการจัดประชุมผู้ถือหุ้น (AGM Checklist) มาตรฐานการกำกับดูแลกิจการที่ดีของหน่วยงานกำกับดูแล ตลอดจนหลักเกณฑ์การสำรวจและประเมินระดับการกำกับดูแลกิจการของบริษัทฯ จดทะเบียนไทยตาม ASEAN CG Scorecard นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้กำหนดนโยบายและแนวปฏิบัติที่เกี่ยวกับผู้ถือหุ้น สรุปได้ดังนี้

- เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นรายย่อยเสนอเรื่องเพื่อพิจารณาบรรจุเป็นวาระการประชุมและเสนอชื่อบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเพื่อเข้ารับการเลือกตั้งเป็นกรรมการเป็นรายบุคคลเป็นการล่วงหน้า 45 วันก่อนวันสิ้นสุดรอบปีบัญชี (วันที่ 15 พฤศจิกายน - 31 ธันวาคม 2565) โดยเผยแพร่หลักเกณฑ์ ขั้นตอน และวิธีการดำเนินการให้สิทธิดังกล่าวบนเว็บไซต์บริษัทฯ และได้แจ้งผลให้ผู้ถือหุ้นทราบในที่ประชุมว่าไม่มีผู้ถือหุ้นรายใดยื่นความประสงค์ขอเสนอวาระการประชุม หรือเสนอรายชื่อบุคคลเพื่อเข้ารับการเลือกตั้งเป็นกรรมการ
- จัดทำหนังสือบอกกล่าวนัดประชุมทั้งฉบับภาษาไทยและภาษาอังกฤษ โดยจัดส่งทางไปรษณีย์ให้ผู้ถือหุ้น พร้อมแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1 One Report) ในรูปแบบ QR Code ล่วงหน้า 21 วันก่อนวันประชุมและเผยแพร่ไว้บนเว็บไซต์ของบริษัทฯ ล่วงหน้า 30 วันก่อนวันประชุม เพื่อให้ผู้ถือหุ้นได้มีเวลาศึกษาข้อมูลอย่างเพียงพอ
- จัดส่งแบบฟอร์มลงทะเบียนสำหรับการเข้าร่วมประชุมสามัญผู้ถือหุ้นผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (e-AGM) และแบบฟอร์มการขอรับแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1 One Report) แบบรูปเล่ม/ส่งคำถามล่วงหน้า ซึ่งผู้ถือหุ้นสามารถแจ้งความประสงค์ในการเข้าร่วมประชุม ส่งคำถามล่วงหน้าเกี่ยวกับบริษัทฯ หรือระเบียบวาระการประชุมเพื่อขอให้ตอบในที่ประชุม รวมถึงการแจ้งความประสงค์ขอรับแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1 One Report) ฉบับรูปเล่ม โดยแนบไปพร้อมกับหนังสือบอกกล่าวนัดประชุม ทั้งนี้ ผู้ถือหุ้นยังสามารถดาวน์โหลดแบบฟอร์มดังกล่าวได้จากเว็บไซต์ของบริษัทฯ ด้วย
- ลงประกาศในหนังสือพิมพ์เป็นเวลา 3 วันติดต่อกันล่วงหน้ามากกว่า 3 วันก่อนวันประชุม
- หนังสือบอกกล่าวนัดประชุมได้ระบุวัน เวลา รูปแบบการจัดประชุม สถานที่ในการถ่ายทอดสดการประชุม วาระการประชุมซึ่งกำหนดเป็นเรื่องๆ และระบุให้ทราบว่าเรื่องใดเป็นวาระเพื่อทราบหรือเพื่ออนุมัติไว้อย่างชัดเจน พร้อมทั้งรายละเอียดวาระการประชุมซึ่งประกอบด้วย ข้อเท็จจริงและเหตุผล ความเห็นที่เพียงพอและชัดเจนของคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อยที่เกี่ยวข้องเพื่อประกอบการพิจารณา นอกจากนี้ได้มีการระบุข้อมูลการประชุมอื่นๆ เช่น การลงทะเบียนเข้าร่วมการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (e-AGM) วิธีการมอบฉันทะ เอกสารที่ยืนยันตัวตน ทั้งกรณีที่เข้าประชุมด้วยตนเองและมอบฉันทะ ข้อบังคับของบริษัทฯ เฉพาะที่เกี่ยวกับการประชุม ระเบียบและวิธีการออกเสียงลงคะแนน และข้อมูลสำหรับติดต่อสอบถามการใช้ระบบการประชุม ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้เปิดเผยข้อมูลดังกล่าวบนเว็บไซต์ของบริษัทฯ อีกด้วย

- ไม่มีการเพิ่มวาระการประชุม หรือเปลี่ยนแปลงข้อมูลสำคัญใดๆ ในหนังสือบอกกล่าวนัดประชุม โดยไม่แจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบล่วงหน้า
- จัดทำหนังสือมอบฉันทะตามแบบที่กระทรวงพาณิชย์กำหนดแนบไปกับหนังสือบอกกล่าวนัดประชุม ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นประสงค์จะให้ผู้อื่นเข้าร่วมประชุมแทน สามารถใช้หนังสือมอบฉันทะซึ่งระบุความเห็นในการลงคะแนนเสียงได้ โดยบริษัทฯ มีบริการติดอากรแสตมป์ให้ด้วย

  นอกจากนี้ ได้มีการระบุถึงเอกสารที่ต้องใช้ รวมทั้งขั้นตอนในการมอบฉันทะอย่างชัดเจน ภายใต้แนวทางปฏิบัติของหน่วยงานกำกับดูแลที่เกี่ยวข้อง บริษัทฯ ได้เสนอชื่อกรรมการอิสระ พร้อมข้อมูลประวัติโดยย่อ ไว้เป็นทางเลือกสำหรับผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาเลือกเป็นผู้รับมอบฉันทะด้วย
- ในการมอบฉันทะให้กับกรรมการที่อาจเข้าข่ายเป็นผู้มีส่วนได้เสียพิเศษในวาระใดๆ ก็ตาม หากผู้ถือหุ้นไม่ได้ทำเครื่องหมายเลือกลงมติอย่างใดอย่างหนึ่ง กรรมการผู้รับมอบฉันทะจะงดออกเสียงลงคะแนนในวาระนั้น แต่หากผู้ถือหุ้นมอบฉันทะให้บุคคลอื่นใด บุคคลนั้นก็จะมีสิทธิเข้าร่วมประชุมและลงมติได้เช่นเดียวกับผู้ถือหุ้นทุกประการ
- บริษัทฯ ได้กำหนดวัน เวลาจัดประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (e-AGM) โดยมีการเปิดระบบให้ผู้ถือหุ้นสามารถลงทะเบียนและแสดงตนเข้าร่วมประชุมได้ก่อนเวลา 1 ชั่วโมง เพื่อให้ผู้ถือหุ้นสามารถเตรียมความพร้อมและศึกษาวิธีการใช้งานระบบก่อนเริ่มประชุมในเวลา 11.00 น. ซึ่งทำให้ผู้ถือหุ้นสามารถเข้าร่วมการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ได้อย่างสะดวก ปลอดภัยและมิได้กีดกันหรือสร้างอุปสรรคในการเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสามารถติดต่อสื่อสารระหว่างกัน และมีการจัดเก็บข้อมูลจราจรอิเล็กทรอนิกส์ของผู้ร่วมประชุมทุกคน
- ประธานกรรมการบริษัท ประธานกรรมการตรวจสอบ กรรมการตรวจสอบ และกรรมการผู้จัดการใหญ่ และกรรมการบริษัท ทั้งหมด 6 ท่าน เข้าประชุมด้วยตนเอง และกรรมการเข้าประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ 5 ท่าน ได้จัดให้เข้าร่วมประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์แทนการเข้าร่วมประชุมด้วยตนเอง สำหรับกรรมการที่เหลือทั้งหมด ผู้บริหาร ผู้สอบบัญชีและผู้ตรวจการ (Inspector) ได้จัดให้เข้าร่วมประชุมด้วยตนเอง
- วาระเลือกตั้งกรรมการ บริษัทฯ กำหนดให้ผู้ถือหุ้นเลือกตั้งกรรมการเป็นรายบุคคล โดยได้ระบุข้อมูลประวัติโดยย่อของผู้ที่ถูกเสนอชื่อให้กลับเข้ามาดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการ ตามที่หน่วยงานกำกับดูแลกำหนด ได้แก่ ชื่อ-นามสกุล อายุ ประวัติการศึกษา ประวัติการทำงาน และการดำรงตำแหน่งในบริษัทอื่น โดยแยกระหว่างบริษัทจดทะเบียนและบริษัททั่วไป หลักเกณฑ์และวิธีการสรรหา ประเภทของกรรมการที่เสนอเลือกตั้ง การถือหุ้นในบริษัทของกรรมการ และระยะเวลาการเป็นกรรมการ รวมถึงข้อมูลอื่นที่เกี่ยวข้อง
- วาระค่าตอบแทนกรรมการ มีการระบุนโยบายและหลักเกณฑ์การพิจารณาจ่ายค่าตอบแทน รวมถึงจำนวนเงินและประเภทของค่าตอบแทนทุกรูปแบบที่กรรมการแต่ละตำแหน่งได้รับ โดยแบ่งเป็นค่าตอบแทนรายเดือนและสิทธิประโยชน์อื่นๆ (ถ้ามี)
- วาระแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและกำหนดจำนวนเงินค่าสอบบัญชี มีการระบุชื่อผู้สอบบัญชีที่เสนอแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่ง/กลับเข้ามาดำรงตำแหน่งบริษัทที่สังกัด ประสบการณ์การทำงาน ความสามารถ ความเป็นอิสระของผู้สอบบัญชี จำนวนปีที่ทำหน้าที่เป็นผู้สอบบัญชีให้กับบริษัทฯ อัตราค่าสอบบัญชี ค่าบริการอื่นและข้อมูลอื่น ที่เกี่ยวข้องและจำเป็นตามที่หน่วยงานกำกับดูแลกำหนด เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการพิจารณาของผู้ถือหุ้น
- กรรมการที่เข้าร่วมประชุมดังกล่าวดำรงตำแหน่งประธานกรรมการชุดย่อยทุกชุดที่รายงานต่อคณะกรรมการบริษัท

- ประธานกรรมการเป็นประธานที่ประชุม ทำหน้าที่ดูแลให้การประชุมเป็นไปตามกฎหมาย กฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง และข้อบังคับของบริษัทฯ โดยจัดสรรเวลาอย่างเหมาะสมสำหรับแต่ละวาระตามที่กำหนดไว้ในหนังสือบอกกล่าวนัดประชุม ทั้งนี้ ประธานกรรมการได้แนะนำกรรมการทุกคนเป็นรายบุคคลต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นและยังได้แนะนำผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ และผู้ตรวจการ (Inspector) ผู้ซึ่งทำหน้าที่ดูแลให้การประชุมเป็นไปอย่างถูกต้องตามกฎหมายและข้อกำหนดต่างๆ และเป็นผู้ตรวจสอบการนับคะแนน รวมถึงแนะนำผู้แทนจากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทยที่บริษัทฯ ได้มีหนังสือเชิญให้เข้าร่วมสังเกตการณ์การประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ร่วมกับผู้ถือหุ้น
- บริษัทฯ ได้จัดให้ผู้บริหารระดับสูงทุกคนเข้าร่วมประชุมผ่านระบบ VDO Conference โดยสามารถรับฟังและตอบข้อซักถามของผู้ถือหุ้นได้ตลอดการประชุม
- ก่อนดำเนินการประชุม ประธานกรรมการได้มอบหมายให้ผู้ดำเนินการประชุมแจ้งจำนวนและสัดส่วนผู้ถือหุ้นที่เข้าประชุม ทั้งที่เข้าร่วมการประชุมด้วยตนเองและรับมอบฉันทะให้ที่ประชุมทราบ รวมถึงชี้แจงหลักเกณฑ์และขั้นตอนการประชุม การออกเสียงลงคะแนน และการนับคะแนนเสียง รวมทั้งเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นและผู้รับมอบฉันทะทุกคนมีสิทธิแสดงความคิดเห็น หรือตั้งคำถามในวาระต่างๆ หรือที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ อย่างอิสระก่อนการลงมติในแต่ละวาระ ซึ่งผู้เข้าร่วมประชุมสามารถพิมพ์คำถามส่งผ่านระบบ จากนั้นเจ้าหน้าที่จะนำเสนอคำถามที่เกี่ยวข้องกับแต่ละวาระให้ผู้ดำเนินการประชุมอ่าน และประธานกรรมการจะได้ตอบหรือพิจารณามอบหมายให้ผู้ใดผู้หนึ่งตอบ
- เมื่อการตรวจนับคะแนนเสียงเสร็จสิ้น ได้ทำการประกาศผลการลงคะแนนเสียงทั้งเห็นด้วย ไม่เห็นด้วย งดออกเสียง ไม่มีสิทธิออกเสียง (ยกเว้นวาระที่ต้องผ่านมติอนุมัติด้วยคะแนนเสียงข้างมากของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและออกเสียงลงคะแนน) และบัตรเสียในแต่ละวาระให้ที่ประชุมทราบ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้จัดสรรเวลาในการประชุมอย่างเพียงพอ
- ปัจจุบันบริษัทฯ มีหุ้นประเภทเดียว คือ หุ้นสามัญ ใช้การออกเสียงลงคะแนนนับ 1 หุ้นเป็น 1 เสียง และถือเสียงข้างมากเป็นเกณฑ์ ยกเว้นกรณีที่มีกฎหมายกำหนดเป็นอย่างอื่น โดยผู้ถือหุ้นที่มีส่วนได้เสียเป็นพิเศษในเรื่องใด ซึ่งที่ประชุมจะได้ลงมติ ผู้ถือหุ้นคนนั้นจะไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนในเรื่องนั้น นอกจากการออกเสียงลงคะแนนเลือกตั้งกรรมการ ซึ่งกรรมการผู้ได้รับการเสนอชื่อและเป็นผู้ถือหุ้นมีสิทธิออกเสียงลงคะแนนได้ตามข้อบังคับของบริษัทฯ
- โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ ไม่มีกรรมการถือหุ้นรวมกันเกินกว่าร้อยละ 25 ของหุ้นสามัญที่ออกและชำระแล้ว
- บริษัทฯ ได้เผยแพร่สรุปผลการลงมติในที่ประชุม พร้อมผลคะแนนของแต่ละวาระให้ผู้ถือหุ้นและประชาชนทั่วไปได้รับทราบผ่านช่องทางการเปิดเผยข้อมูลของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในวันเดียวกันหลังจากเสร็จสิ้นการประชุม และเผยแพร่ผลคะแนนไว้บนเว็บไซต์ของบริษัทฯ ในวันทำการถัดไปด้วย

บริษัทฯ ได้จัดทำรายงานการประชุมผู้ถือหุ้นอย่างถูกต้อง ครบถ้วนและชัดเจน โดยได้ระบุรายชื่อพร้อมตำแหน่งของกรรมการและผู้บริหารระดับสูงที่เข้าร่วมประชุมและไม่เข้าร่วมประชุม รวมทั้งสัดส่วนกรรมการที่เข้าร่วมประชุม รายชื่อผู้ตรวจการ (Inspector) ที่ทำหน้าที่เป็นผู้ตรวจสอบการนับคะแนนในครั้งนี้ คำชี้แจงเรื่องวิธีการลงคะแนนและนับคะแนน รายละเอียดและความเห็นคณะกรรมการบริษัทในแต่ละวาระ สรุปประเด็นคำถาม คำตอบ ข้อสังเกต ข้อเสนอแนะที่สำคัญของผู้ถือหุ้น รวมถึงมติของที่ประชุมแยกตามวาระ จำนวนคะแนนเสียงที่ได้รับในแต่ละวาระ

การควบคุมภายในและรายการระหว่างกัน



1. สรุปความเห็นของคณะกรรมการต่อการควบคุมภายในและการบริหารความเสี่ยง

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการมีระบบการควบคุมภายในที่ดีและถือเป็นหน้าที่สำคัญที่จะต้องดำเนินการเพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายในที่เหมาะสมและเพียงพอในการดูแลการดำเนินงานให้เป็นไปตามเป้าหมาย วัตถุประสงค์ กฎหมายและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถป้องกันทรัพย์สินจากการทุจริตเสียหาย รวมทั้งมีการจัดทำบัญชีและรายงานทางการเงินที่ถูกต้อง น่าเชื่อถือ และมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างครบถ้วน เพียงพอ และในระยะเวลาที่เหมาะสม บริษัทฯ จึงได้จัดให้มีฝ่ายตรวจสอบภายในทำหน้าที่ตรวจสอบหน่วยงานต่างๆ รวมถึงรายการระหว่างกันและการป้องกันการขัดแย้งในผลประโยชน์ ซึ่งฝ่ายตรวจสอบภายในรายงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ เพื่อรองรับการกำกับดูแลการปฏิบัติงานด้านการตรวจสอบภายในให้มีความเป็นอิสระ มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

คณะกรรมการบริษัทในการประชุม ครั้งที่ 1/2566 เมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2566 มีกรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบร่วมประชุมเพื่อพิจารณาและรับทราบผลการประเมินระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ ซึ่งนำเสนอโดยหัวหน้าฝ่ายตรวจสอบภายในในการประเมินผลดังกล่าวมีการพิจารณาระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ ตามองค์ประกอบสำคัญ 5 ประการ ตามแนวทางของ The Committee of Sponsoring Organizations of Treadway Commission (“COSO”) อันประกอบด้วย

1. การควบคุมภายในองค์กร (Control Environment)
2. การประเมินความเสี่ยง (Risk Assessment)
3. การควบคุมการปฏิบัติงาน (Control Activities)
4. ระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล (Information and Communication)
5. ระบบการติดตาม (Monitoring Activities)

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทมีความเห็นว่าระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ มีความเพียงพอ เหมาะสม และสอดคล้องกับขนาดกิจการและสภาวการณ์ปัจจุบันของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม ระบบการควบคุมภายในยังต้องมีการพัฒนาและติดตามอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงจากปัจจัยเสี่ยงที่เปลี่ยนแปลงไป ซึ่งเป็นไปตามกระบวนการตรวจสอบภายในและการกำกับดูแลกิจการที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้

หัวหน้างานตรวจสอบภายใน

ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ ครั้งที่ 4/2564 เมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2564 ได้มีมติอนุมัติแต่งตั้ง นายรัตนศักดิ์ ศรีชุ่มสิน เป็นหัวหน้างานตรวจสอบภายในของบริษัทฯ เนื่องจากมีคุณสมบัติ วุฒิการศึกษา ประสบการณ์ และการอบรมที่เหมาะสม เพียงพอต่อการเป็นผู้ควบคุมการปฏิบัติงานดังกล่าว

2. บุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง

บุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่เข้าทำรายการระหว่างกันกับบริษัทฯ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 และ 2565 มีดังนี้

บุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ความสัมพันธ์กับบริษัท
1. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) (“BAY”)	ธุรกิจธนาคารพาณิชย์	• ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ ซึ่งถือหุ้นโดยตรงร้อยละ 30
2. บริษัท รักษาความปลอดภัย สยามเรียลตี้ แอนด์เซอร์วิส จำกัด (“SRS”)	ธุรกิจบริการรถเช่าและบริการบุคลากร	• ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นโดยตรงร้อยละ 100
3. บริษัท บัตรกรุงศรีอยุธยา จำกัด	ธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลและบัตรเครดิต	• ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นโดยตรงร้อยละ 100 • มีกรรมการร่วมกันกับบริษัท 1 ท่าน ได้แก่ นายพงษ์อนันต์ ธณัติไตร • นาย พงษ์อนันต์ ธณัติไตร ซึ่งเป็นกรรมการบริษัท ดำรงตำแหน่งเป็น กรรมการ บริษัท บัตรกรุงศรีอยุธยา จำกัด
4. บริษัท หลักทรัพย์ กรุงศรี จำกัด (มหาชน) (“KSS”)	ธุรกิจหลักทรัพย์	• ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ คือ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นโดยตรงร้อยละ 99.84
5. นายภัทร ยงวณิชย์	-	• กรรมการอิสระ

3. รายงานระหว่างกันของบริษัทฯ กับบุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง

รายการระหว่างกันของบริษัทฯ กับบุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 และ 2565 มีดังนี้

3.1 รายการระหว่างกันของบริษัทฯ กับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งที่จะไม่มีต่อเนื่องไปในอนาคต หรือไม่นับเป็นรายการระหว่างกันในอนาคต

บุคคล/นิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะของรายการระหว่างกัน	มูลค่าของรายการ (พันบาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการระหว่างกัน	ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ
		ปี 2564	ปี 2565		
1. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ("BAY")	รายการหนี้สิน				
	BAY ได้รับวัคซีน Sinopharm และ Moderna ให้กับบริษัทฯ			• BAY ได้รับวัคซีนสำหรับบริษัทในกลุ่ม BAY บริษัทฯ จะจ่ายค่าวัคซีนตามราคาตลาด ซึ่งเป็นราคาเทียบเคียงได้กับราคาตลาดโดยเป็นการชำระเงินผ่าน BAY เท่านั้น	รายการดังกล่าวเป็นการสนับสนุนการดำเนินธุรกิจตามปกติเกิดขึ้นด้วยความจำเป็น สมเหตุสมผล และไม่ทำให้บริษัทฯ เสียประโยชน์ เพื่อเป็นการประหยัดค่าใช้จ่ายของบริษัทฯ โดยราคาสามารถเทียบเคียงได้กับราคาตลาด (Arm's Length Basis)
	เจ้าหนี้กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	1,293	-		

3.2 รายการระหว่างกันของบริษัทฯ กับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งที่มีแนวโน้มที่จะเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องในอนาคต

บุคคล/นิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะของรายการระหว่างกัน	มูลค่าของรายการ (พันบาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการระหว่างกัน	ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ
		ปี 2564	ปี 2565		
1. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ("BAY")	รายการรายได้				
	รายได้ดอกเบี้ยเงินฝาก BAY			• บริษัทฯ ได้ฝากเงินในบัญชีออมทรัพย์และบัญชีฝากประจำกับ BAY โดยบริษัทฯ ได้รับอัตราดอกเบี้ยปกติที่ BAY ให้กับนิติบุคคล โดยทั่วไป	รายการดังกล่าวเป็นการสนับสนุนธุรกิจปกติของบริษัทฯ เกิดขึ้นด้วยความจำเป็น สมเหตุสมผล และไม่ทำให้บริษัทฯ เสียประโยชน์ โดยอัตราดอกเบี้ยที่ได้รับนั้นเทียบเคียงได้กับอัตราดอกเบี้ยที่ธนาคารพาณิชย์อื่นๆ ให้กับนิติบุคคลทั่วไป (Arm's Length Basis)
	รายได้ดอกเบี้ยรับ	7,652	1,911		
	เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	3,957,596	1,885,583		
	สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญาหมุนเวียน	49	16		
	สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	3,145	3,150		

บุคคล/นิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะของรายการระหว่างกัน	มูลค่าของรายการ (พันบาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการระหว่างกัน	ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ
		ปี 2564	ปี 2565		
	บริษัทฯ ให้ที่เช่าช่วงสถานที่ของที่ทำการสาขาทั้งหมด 1 แห่ง เพื่อเป็นที่ทำการเสนอขายผลิตภัณฑ์และบริการของลูกค้าของ BAY ซึ่งมีอายุสัญญา 3 ปี			• อัตราค่าเช่าช่วงที่ BAY จ่ายให้กับบริษัทฯ เป็นอัตราเดียวกันกับค่าเช่าที่บริษัทฯ เช่าจากบุคคลภายนอก โดยคำนวณตามสัดส่วนพื้นที่ที่ BAY เช่าช่วงต่อจากบริษัทฯ	การทำรายการดังกล่าวเป็นรายการให้เช่าช่วงโดยมีอัตราค่าเช่าที่เทียบเคียงได้กับอัตราการเช่าที่บริษัทฯ เช่าจากบุคคลภายนอก จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าวไม่ทำให้บริษัทฯ เสียเปรียบ และมีความสมเหตุสมผล
	รายได้อื่นๆ	255	230		
	รายได้รับล่วงหน้า	201	201		
	หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	67	67		
	สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	230	-		
	บริษัทฯ ให้ที่เช่าช่วงสถานที่ของที่ทำการสาขาทั้งหมด 1 แห่ง เพื่อติดตั้ง Auto Lobby ซึ่งมีอายุสัญญา 3 ปี			• อัตราค่าเช่าช่วงที่ BAY จ่ายให้กับบริษัทฯ เป็นอัตราเดียวกันกับค่าเช่าที่บริษัทฯ เช่าจากบุคคลภายนอก โดยคำนวณตามสัดส่วนพื้นที่ที่ BAY เช่าช่วงต่อจากบริษัทฯ	การทำรายการดังกล่าวเป็นรายการให้เช่าช่วงโดยมีอัตราค่าเช่าที่เทียบเคียงได้กับอัตราการเช่าที่บริษัทฯ เช่าจากบุคคลภายนอก จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าวไม่ทำให้บริษัทฯ เสียเปรียบ และมีความสมเหตุสมผล
	รายได้อื่นๆ	145	153		
	สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	12	-		
	บริษัทฯ ให้ที่เช่าช่วงสถานที่ของที่ทำการสาขาทั้งหมด 4 แห่ง เพื่อให้ BAY ติดตั้งเครื่องถอนเงินอัตโนมัติ (ATM)			• สัญญามีเงื่อนไขและอัตราค่าเช่าเทียบเคียงได้กับอัตราค่าเช่าที่ BAY เช่าพื้นที่จากบุคคลภายนอกสำหรับติดตั้งเครื่องถอนเงินอัตโนมัติ (ATM) ในบริเวณใกล้เคียง	รายการดังกล่าวเป็นการดำเนินธุรกิจตามปกติ ซึ่งเป็นราคาตลาดและมีหลักการเดียวกันกับธุรกรรมที่ทำกับบุคคลภายนอก (Arm's Length Basis)
	รายได้อื่นๆ	180	180		
	สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	15	-		
	บริษัทฯ ให้บริการลูกค้าของ BAY เพื่อทำธุรกรรม E-KYC ที่จุดให้บริการ Krungsri i-CONFIRM ที่สาขาของบริษัทฯ			• สัญญามีเงื่อนไขและอัตราค่าธรรมเนียมเทียบเคียงได้กับอัตราค่าธรรมเนียมที่บุคคลภายนอกได้ให้บริการกับ BAY	รายการดังกล่าวเป็นการดำเนินธุรกิจตามปกติ ซึ่งเป็นราคาตลาดและมีหลักการเดียวกันกับธุรกรรมที่ทำกับบุคคลภายนอก (Arm's Length Basis)
	รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ	2	3		
	ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	-	1		

บุคคล/นิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะของรายการระหว่างกัน	มูลค่าของรายการ (พันบาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการระหว่างกัน	ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ
		ปี 2564	ปี 2565		
	รายการค่าใช้จ่าย				
	บริษัทฯ ได้เช่าหรือเช่าช่วงพื้นที่บางส่วนของที่ทำการสาขาของ BAY เพื่อเปิดทำการสาขาของบริษัทฯ			• บริษัทฯ ได้เช่าหรือเช่าช่วงพื้นที่สาขาของ BAY เพื่อตั้งสาขาของบริษัทฯ เนื่องจากพื้นที่ดังกล่าวมีทำเลที่ตั้งที่ดี สะดวก และเป็นที่รู้จักสำหรับลูกค้า โดยพื้นที่ที่เช่าเป็นกรรมสิทธิ์ของบุคคลภายนอก และบริษัทฯ เป็นผู้เช่าช่วง จำนวนทั้งสิ้น 7 แห่ง ซึ่งอัตราค่าเช่านั้นเป็นอัตราเดียวกันกับค่าเช่าที่ BAY เช่าจากบุคคลภายนอก โดยคำนวณตามสัดส่วนพื้นที่ที่บริษัทฯ เช่าช่วงต่อจาก BAY หรือจากสัดส่วนการใช้งานพื้นที่ และอัตราค่าเช่าจากการประเมินราคาตลาดของฝ่ายประเมิน ราคาหลักประกันของ BAY ทั้งนี้ สัญญาดังกล่าวมีอายุสัญญาเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 3 ปี	การทำรายการดังกล่าวเป็นรายการให้เช่าช่วง โดยมีอัตราค่าเช่าที่เทียบเคียงได้กับอัตราการเช่าที่บริษัทฯ เช่าจากบุคคลภายนอก และ/หรือ ราคาตลาด จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าวไม่ทำให้บริษัทฯ เสียเปรียบ และมีความสมเหตุสมผล
	ค่าธรรมเนียมบริการ	1,268	884		
	ดอกเบี้ยจ่าย	55	20		
	สิทธิการใช้สินทรัพย์ - สุทธิ	1,172	294		
	สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	404	216		
	หนี้สินตามสัญญาเช่า - สุทธิ	1,572	661		
	เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนสำหรับการดำเนินธุรกิจ บริษัทฯ มีการกู้ยืมจาก BAY ทั้งในรูปแบบสินเชื่อระยะสั้น สินเชื่อระยะยาว และจากการออกหุ้นกู้ของบริษัทฯ			• บริษัทฯ ใช้บริการสินเชื่อจาก BAY ซึ่งประกอบไปด้วยสินเชื่อระยะสั้นและระยะยาว ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่เทียบเคียงได้กับอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมจากสถาบันการเงินทั่วไป • นอกเหนือจากการใช้บริการสินเชื่อ จาก BAY บริษัทฯ ยังมีการออกหุ้นกู้เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจ โดยมี BAY เป็นผู้จัดการการจัดจำหน่ายหุ้นกู้ อย่างไรก็ตาม ค่าธรรมเนียมการจัดจำหน่ายหุ้นกู้นั้นสามารถเทียบเคียงได้กับราคาตลาดและมีหลักการเดียวกันกับธุรกรรมที่ทำกับบุคคลภายนอก อีกทั้งการให้สินเชื่อและการให้บริการของ BAY ต่อบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งยังเป็นไปตามนโยบายของ BAY ซึ่งระบุไว้ว่าการทำธุรกรรมระหว่างกันภายในกลุ่มการเงินของ BAY จะต้องมีเงื่อนไขและข้อกำหนด รวมทั้งการคิดอัตราดอกเบี้ยหรือค่าบริการเช่นเดียวกับการทำธุรกรรมกับลูกค้าทั่วไปที่มีระดับความเสี่ยงเท่ากัน	เพื่อเพิ่มสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจ รายการดังกล่าวจึงเป็นการดำเนินธุรกิจตามปกติ ซึ่งเป็นราคาตลาดและมีหลักการเดียวกันกับธุรกรรมที่ทำกับบุคคลภายนอก (Arm's Length Basis)
	ดอกเบี้ยจ่าย	387,413	319,293		
	ค่าธรรมเนียมบริการ	6,174	8,276		
	ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	6,048	830		
	เงินกู้ยืมระยะสั้น	3,300,000	-		
	เงินกู้ยืมระยะยาว	8,820,000	3,440,000		
	หุ้นกู้ระยะยาว	295,200	-		
	ค่าใช้จ่ายในการออกหุ้นกู้รอตัดบัญชี	3,648	6,248		

บุคคล/นิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะของรายการระหว่างกัน	มูลค่าของรายการ (พันบาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการระหว่างกัน	ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ
		ปี 2564	ปี 2565		
	เพื่อบริหารความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนและอัตราดอกเบี้ยจากเงินกู้ บริษัทฯ ใช้บริการธุรกรรมแลกเปลี่ยนเงินต้นและอัตราดอกเบี้ย (CCIRS) และธุรกรรมแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ย (IRS) จาก BAY			• บริษัทฯ ใช้บริการธุรกรรมแลกเปลี่ยนเงินต้นและอัตราดอกเบี้ย (CCIRS) และธุรกรรมแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ย (IRS) จาก BAY เพื่อบริหารความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนและอัตราดอกเบี้ยจากเงินกู้ ทั้งนี้ อัตราแลกเปลี่ยน และอัตราดอกเบี้ยของสัญญาดังกล่าวเทียบเคียงได้กับอัตราแลกเปลี่ยนและอัตราดอกเบี้ยจากสถาบันการเงินทั่วไป • อีกทั้งการให้สินเชื่อและการให้บริการของ BAY ต่อบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งยังเป็นไปตามนโยบายของ BAY ซึ่งระบุไว้ว่าการทำธุรกรรมระหว่างกันภายในกลุ่มการเงินของ BAY จะต้องมีเงื่อนไข และข้อกำหนด รวมทั้งการคิดอัตราดอกเบี้ยหรือค่าบริการเช่นเดียวกับการทำธุรกรรมกับลูกค้าทั่วไปที่มีระดับความเสี่ยงเท่ากัน	เพื่อเพิ่มสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจรายการดังกล่าวจึงเป็นการดำเนินธุรกิจตามปกติซึ่งเป็นราคาตลาดและมีหลักการเดียวกันกับธุรกรรมที่ทำกับบุคคลภายนอก (Arm's Length Basis)
	ค่าธรรมเนียมบริการ	(3)	71		
	ผลกำไร (ขาดทุน) จากการป้องกันความเสี่ยงกระแสเงินสด	(104)	4,193		
	สินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น	-	130,767		
	หนี้สินทางการเงินหมุนเวียนอื่น	441	-		
	บริษัทฯ ได้ใช้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศในด้านโครงสร้างพื้นฐานทางเทคโนโลยีสารสนเทศ จาก BAY			• รายการดังกล่าวเป็นการใช้บริการในส่วนงานที่สนับสนุนธุรกิจปกติของบริษัทฯ • ค่าบริการเป็นอัตราต้นทุนบวกอัตรากำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus) หรือค่าเฉลี่ยตลาด ซึ่งเป็นค่าบริการที่เทียบเคียงได้กับอัตราค่าบริการที่ BAY ให้บริการกับบริษัทอื่นในกลุ่มธนาคาร • ค่าบริการเป็นอัตราต้นทุนบวกอัตรากำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus) เนื่องจาก BAY สามารถบริหารจัดการต้นทุนได้ดีกว่าบริษัทฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านการประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale)	รายการดังกล่าวเป็นการสนับสนุนการดำเนินธุรกิจตามปกติ สมเหตุสมผล และไม่ทำให้บริษัทฯ เสียประโยชน์ โดยมีอัตราค่าบริการซึ่งคำนวณจากต้นทุนบวกอัตรากำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus)
	ค่าธรรมเนียมบริการ	2,335	1,670		
	เจ้าหนี้กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	148	149		

บุคคล/นิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะของรายการระหว่างกัน	มูลค่าของรายการ (พันบาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการระหว่างกัน	ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ
		ปี 2564	ปี 2565		
	บริษัทฯ จ่ายค่าธรรมเนียมการแนะนำลูกค้าให้กับ BAY เมื่อมีการแนะนำลูกค้าให้กับบริษัทฯ และลูกค้ารายนั้นใช้บริการสินเชื่อกับบริษัทฯ ค่าธรรมเนียมบริการ ค่านายหน้ารอตัดบัญชี เจ้าหนี้กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	 8,916 6,337 1,372	 10,233 6,894 1,623	• อัตราค่าธรรมเนียมสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท (1) อัตราค่าธรรมเนียมสำหรับการแนะนำลูกค้า (Referral Fee) รายบุคคล โดยแบ่งเป็นค่าธรรมเนียมสำหรับการแนะนำลูกค้าสินเชื่อรถจักรยานยนต์และรถยนต์ (2) ค่าธรรมเนียมโครงการส่งเสริมการขาย 1. ค่าธรรมเนียมสำหรับการแนะนำลูกค้าสินเชื่อรถจักรยานยนต์และรถยนต์ ซึ่งเป็นค่าธรรมเนียมที่เทียบเคียงได้กับอัตราค่าธรรมเนียมที่ บริษัทฯ ให้กับผู้แนะนำรายอื่น 2. ค่าธรรมเนียมของโครงการส่งเสริมการขายเป็นค่าธรรมเนียมที่ให้กับสาขาหรือบุคคลในสาขาของ BAY ซึ่ง BAY ไม่ใช่ผู้ได้รับผลประโยชน์ เพียงแต่เป็นการชำระผ่าน BAY เท่านั้น	เพื่อเป็นแรงจูงใจให้พนักงานในการขายสินค้าและบริการ รายการดังกล่าวจึงเป็นการดำเนินธุรกิจตามปกติ ซึ่งเป็นราคาตลาดและมีหลักการเดียวกันกับธุรกรรมที่ทำกับบุคคลภายนอก (Arm's Length Basis) อีกทั้งค่าธรรมเนียมของโครงการส่งเสริมการขายนั้นยังมีจุดประสงค์เพื่อให้กับบุคคลภายนอก เพียงแต่เป็นการชำระผ่าน BAY เท่านั้น จึงพิจารณาเห็นว่ารายการดังกล่าวไม่ทำให้บริษัทฯ เสียเปรียบ และมีความสมเหตุสมผล
	บริษัทฯ ได้ใช้บริการการอบรมพนักงาน จาก BAY โดยสัญญามีระยะเวลา 3 ปี ค่าธรรมเนียมบริการ เจ้าหนี้กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	 22 556	 23 -	• บริษัทฯ ได้ชำระอัตราค่าบริการของตามที่ระบุไว้ในสัญญา ซึ่งอัตราค่าบริการเป็นอัตราต้นทุนบวกอัตรากำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus) และ/หรือ เป็นราคาตลาด ซึ่งเป็นค่าบริการที่เทียบเคียงได้กับอัตราค่าบริการที่ BAY ให้บริการกับบริษัทอื่นในกลุ่มธนาคาร • การใช้บริการจาก BAY ในการอบรมพนักงาน คาดว่าจะเกิดประโยชน์สูงสุดแก่บริษัทฯ เนื่องจาก BAY มีบุคลากรที่มีประสบการณ์และสามารถบริหารจัดการต้นทุนได้ดีกว่าบริษัทฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านการประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale) ในด้านการจัดอบรมพนักงาน	รายการดังกล่าวเป็นการสนับสนุนการดำเนินธุรกิจตามปกติ เกิดขึ้นด้วยความจำเป็น สมเหตุสมผล และไม่ทำให้บริษัทฯ เสียประโยชน์ โดยมีอัตราค่าบริการซึ่งคำนวณจากต้นทุนบวกอัตรากำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus) และ/หรือ เป็นราคาตลาด และมีหลักการเดียวกันกับธุรกรรมที่ทำกับบุคคลภายนอก (Arm's Length Basis)

บุคคล/นิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะของรายการระหว่างกัน	มูลค่าของรายการ (พันบาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการระหว่างกัน	ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ
		ปี 2564	ปี 2565		
2. นายภัทร ยงวณิชย์	รายการรายได้				
	บริษัทฯ ให้บริการเงินให้กู้ยืมกับ นายภัทร ยงวณิชย์			• การใช้บริการเงินให้กู้ยืมของบริษัทฯ เป็นไปตามเงื่อนไขการค้าปกติ โดยอัตราดอกเบี้ยเทียบเคียงได้กับธุรกรรมที่ทำกับบุคคลภายนอก	รายการดังกล่าวเป็นการสนับสนุนการดำเนินธุรกิจตามปกติ เกิดขึ้นด้วยความจำเป็น สมเหตุสมผล และไม่ทำให้บริษัทฯ เสียประโยชน์ โดยมีอัตราดอกเบี้ยซึ่งอ้างอิงกับอัตราดอกเบี้ยของบริษัทฯ ที่ทำกับบุคคลภายนอก (Arm's Length Basis)
	ลูกหนี้เงินให้กู้ยืม	25	21		
	รายได้ดอกเบี้ยจากเงินให้กู้ยืม	1	1		
3. บริษัท รักษาความปลอดภัย สยามเรียลตี้ แอนด์เซอร์วิส จำกัด ("SRS")	รายการค่าใช้จ่าย				
	บริษัทฯ ได้ใช้บริการเช่ายานพาหนะประเภทรถยนต์จาก SRS			• รายการดังกล่าวเป็นการใช้บริการในส่วนงานที่สนับสนุนธุรกิจปกติของบริษัทฯ • บริษัทฯ ได้ชำระค่าบริการตามที่ระบุไว้ในสัญญา ซึ่งเป็นอัตราค่าบริการต่อคันและอ้างอิงจากต้นทุนบวกด้วยอัตรากำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus)	รายการดังกล่าวเป็นการสนับสนุนการดำเนินธุรกิจตามปกติ เกิดขึ้นด้วยความจำเป็น สมเหตุสมผล และไม่ทำให้บริษัทฯ เสียประโยชน์ โดยมีอัตราค่าบริการซึ่งคำนวณจากต้นทุนบวกอัตรากำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus) และ/หรือ เป็นราคาตลาด และมีหลักการเดียวกันกับธุรกรรมที่ทำกับบุคคลภายนอก (Arm's Length Basis)
	ค่าธรรมเนียมบริการ	39,285	24,219		
	ดอกเบี้ยจ่าย	1,377	620		
	สิทธิการใช้สินทรัพย์ - สุทธิ	36,865	12,111		
	เจ้าหนี้กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	-	(5)		
	หนี้สินตามสัญญาเช่า - สุทธิ	76,149	46,927		
4. บริษัท บัตรกรุงศรี-อยุธยา จำกัด	รายการหนี้สิน				
	บริษัทฯ ได้มีการใช้บริการบัตรเครดิตองค์กรสำหรับค่าใช้จ่ายที่ต้องการความรวดเร็วในการเบิกจ่าย			• บริษัทฯ ได้ใช้บริการบัตรเครดิต จากบริษัท บัตรกรุงศรีอยุธยา จำกัด เพื่อให้พนักงานของบริษัทฯ ใช้สำหรับค่าใช้จ่ายที่ต้องการความรวดเร็วในการเบิกจ่าย • การใช้บริการบัตรเครดิตจากบริษัท บัตรกรุงศรีอยุธยา จำกัด นั้น เป็นไปตามเงื่อนไขการค้าปกติ และมีอัตราค่าบริการเทียบเคียงได้กับธุรกรรมที่ทำกับภายนอก (Arm's Length Basis) อีกทั้งบริษัทฯ ยังไม่เคยจ่ายเกินวันสิ้นงวดที่กำหนด จึงไม่ก่อให้เกิดภาระดอกเบี้ยจากการใช้วงเงินบัตรเครดิตดังกล่าว	เพื่อความรวดเร็วในการเบิกจ่ายของรายการค่าใช้จ่ายบางรายการ ดังนั้น รายการดังกล่าวเป็นการสนับสนุนธุรกิจตามปกติของบริษัทฯ เกิดขึ้นด้วยความจำเป็น สมเหตุสมผล และไม่ทำให้บริษัทฯ เสียประโยชน์ โดยมีอัตราค่าบริการเทียบเคียงได้กับธุรกรรมที่ทำกับบุคคลภายนอก (Arm's Length Basis)
	เจ้าหนี้กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	1,052	1,642		

บุคคล/ นิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะของรายการระหว่างกัน	มูลค่าของรายการ (พันบาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการระหว่างกัน	ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ
		ปี 2564	ปี 2565		
5. บริษัท หลักทรัพย์ กรุงศรี จำกัด (มหาชน) ("KSS")	รายการหนี้สิน				
	KSS ทำหน้าที่เป็นตัวแทนนายหน้าให้กับบริษัทฯ เพื่อซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ตามโครงการร่วมลงทุนสำหรับพนักงาน			• สัญญามีเงื่อนไขและอัตราค่าธรรมเนียมเทียบเคียงได้กับอัตราค่าธรรมเนียมที่ KSS ได้ให้บริการกับบุคคลภายนอก	รายการดังกล่าวเป็นการสนับสนุนการดำเนินธุรกิจตามปกติ ซึ่งเป็นราคาตลาดและมีหลักการเดียวกันกับธุรกรรมที่ทำกับบุคคลภายนอก (Arm's Length Basis)
	เจ้าหนี้กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	-	5,625		

3.3 ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการระหว่างกัน

ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2566 เมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2566 ได้พิจารณา ข้อมูลรายการระหว่างกันของบริษัทฯ สำหรับงวดปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 ประกอบกับสอบถามข้อมูลต่างๆ จากฝ่ายบริหารของบริษัทฯ รวมทั้งสอบทานเอกสารต่างๆ รวมถึงข้อมูลตามที่ระบุในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ได้รับการตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ แล้วเห็นว่ารายการระหว่างกันของบริษัทฯ ในงวดปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 เป็นรายการที่เป็นไปเพื่อการดำเนินธุรกิจตามปกติ หรือสนับสนุนธุรกิจปกติของบริษัทฯ ซึ่งรายการดังกล่าวเป็นไปตามเงื่อนไขการค้าทั่วไป ในลักษณะเดียวกับที่วิญญูชนจะพึงกระทำกับคู่สัญญาทั่วไปในสถานการณ์เดียวกัน ด้วยอำนาจต่อรองทางการค้าที่ปราศจากอิทธิพลในการที่คู่สัญญาอีกฝ่ายมีสถานะเป็นบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง

มาตรการและขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน

ในการเข้าทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน บริษัทฯ จะปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ของพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) รวมทั้งข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน และตลาดหลักทรัพย์ฯ ตลอดจนปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่เกี่ยวโยงกันและหลักเกณฑ์อื่นที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ ผู้ที่มีส่วนได้เสียจะไม่สามารถเข้ามามีส่วนร่วมในการอนุมัติรายการดังกล่าวได้

(ก) การทำรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าทั่วไป

การทำรายการระหว่างกันที่เป็นรายการธุรกิจปกติหรือรายการสนับสนุนธุรกิจปกติที่มีข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไปและเป็นประโยชน์ต่อธุรกิจหรือการดำเนินงานของบริษัทฯ กรณีที่เป็นการเข้าทำรายการที่เกี่ยวโยงกันที่อยู่ภายใต้อำนาจอนุมัติของฝ่ายจัดการ ฝ่ายงานต้นเรื่องจะเป็นผู้พิจารณาตัดสินใจบุคคลที่เกี่ยวข้อง เช่น แผนกวางแผนและวิเคราะห์ แผนกภาษี หรือฝ่ายกำกับธุรกรรม ตามขั้นตอนการขออนุมัติในระเบียบปฏิบัติ และตามอำนาจดำเนินการของบริษัทฯ หากรายการดังกล่าวนั้นมีข้อตกลงทางการค้าในลักษณะเดียวกับที่วิญญูชนพึงกระทำกับคู่สัญญาทั่วไปในสถานการณ์เดียวกัน ด้วยอำนาจต่อรองทางการค้าที่ปราศจากอิทธิพลในการที่ตนเป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง ทั้งนี้ฝ่ายจัดการจะจัดทำรายงานสรุปการทำธุรกรรมดังกล่าว เพื่อรายงานในการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบและการประชุมคณะกรรมการบริษัททุกไตรมาส

ทั้งนี้ รายการที่เป็นไปตามเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไปคือ เงื่อนไขการค้าที่มีราคาและเงื่อนไขที่เป็นธรรม และไม่ก่อให้เกิดการถ่ายเทผลประโยชน์ ซึ่งรวมถึงเงื่อนไขการค้าที่มีราคาและเงื่อนไข ดังต่อไปนี้

- เป็นราคาและเงื่อนไขที่บริษัทฯ ได้รับ หรือให้กับบุคคลทั่วไป
- เป็นราคาและเงื่อนไขที่บุคคลที่เกี่ยวโยงกันให้กับบุคคลทั่วไป
- เป็นราคาและเงื่อนไขที่บริษัทฯ สามารถแสดงได้ว่าผู้ประกอบธุรกิจในลักษณะทำนองเดียวกันให้กับบุคคลทั่วไป

(ข) การทำรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่ไม่เป็นเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป

การทำรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่ไม่เป็นเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป จะต้องพิจารณาและให้ความเห็นเกี่ยวกับความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของการเข้าทำรายการนั้นๆ โดยคณะกรรมการตรวจสอบก่อนนำเสนอต่อคณะกรรมการบริหาร และ/หรือ คณะกรรมการบริษัท และ/หรือ ที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) เพื่อพิจารณาอนุมัติ ทั้งนี้ ให้ปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ รวมถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่เกี่ยวโยงกันหรือรายการระหว่างกัน การได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินที่สำคัญของบริษัทฯ (ถ้ามี) และหลักเกณฑ์อื่นที่เกี่ยวข้องรวมทั้งปฏิบัติตามมาตรฐานทางบัญชีที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพบัญชีในพระบรมราชูปถัมภ์ และบริษัทฯ จะดำเนินการเปิดเผยรายการระหว่างกันดังกล่าวไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินของบริษัทฯ ที่ได้รับการตรวจสอบหรือสอบทานโดยผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ

ในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้น บริษัทฯ จะแต่งตั้งบุคคลที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ หรือความชำนาญพิเศษ เช่น ผู้สอบบัญชี ผู้ประเมินราคาทรัพย์สิน หรือผู้เชี่ยวชาญในสาขาที่เกี่ยวข้องที่มีความเป็นอิสระจากบริษัทฯ และบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งกับบริษัทฯ เป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการระหว่างกันดังกล่าวเพื่อนำไปใช้ประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการตรวจสอบ และ/หรือ คณะกรรมการบริษัท และ/หรือ ที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) เพื่อให้มั่นใจว่าการเข้าทำรายการดังกล่าวมีความจำเป็นและมีความสมเหตุสมผลโดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ

3.4 นโยบายการทำรายการระหว่างกันในอนาคต

ในอนาคต หากมีการเข้าทำรายการระหว่างกันหรือรายการที่เกี่ยวโยงกัน บริษัทฯ จะปฏิบัติให้เป็นไปตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ การเข้าทำรายการดังกล่าวจะต้องไม่เป็นการโยกย้าย หรือถ่ายเทผลประโยชน์ระหว่างบริษัทฯ หรือผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ แต่ต้องเป็นการทำรายการที่บริษัทฯ ได้คำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นทุกราย

ในกรณีที่เป็นรายการที่เกิดขึ้นเป็นปกติหรือรายการสนับสนุนธุรกิจปกติ และคาดว่าจะเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องในอนาคต บริษัทฯ จะดำเนินการตามหลักเกณฑ์และแนวทางในการปฏิบัติให้เป็นไปตามลักษณะการค้าโดยทั่วไป โดยอ้างอิงกับราคาและเงื่อนไขที่เหมาะสมและยุติธรรม สมเหตุสมผล สามารถตรวจสอบได้ และการเข้าทำรายการดังกล่าวจะเป็นไปตามหลักการเกี่ยวกับข้อตกลงที่มีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไปตามที่มีการอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ในการนี้ ฝ่ายจัดการจะมีการจัดทำรายการสรุปการเข้าทำธุรกรรมดังกล่าวเพื่อรายงานในการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบทุกปี เพื่อประกอบการจัดทำรายงานประจำปี แบบ 56-1 One Report

การเปิดเผยรายการระหว่างกันหรือรายการที่เกี่ยวโยงกันของบริษัทฯ จะเป็นไปตามกฎหมายและระเบียบที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ รวมทั้งตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนด อีกทั้งเป็นไปตามมาตรฐานการบัญชีเกี่ยวกับบริษัทฯ หรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของสภาวิชาชีพบัญชี

งบการเงิน

4





ขอบคุณประกันติดล้อที่ทำให้เรามีตัวเลือก
ในการผ่อน 0% ตั้ง 10 เดือน
ทำให้เราได้รับทั้งความคุ้มครอง
และยังเหลือเงินมาหมุนใช้ในชีวิตประจำวัน
และแบ่งบางส่วนมาสร้างบ้านได้ด้วย

คุณชญานิศ ชาวทองหลาง

เรื่องราวจาก Facebook เงินติดล้อ



รายงานความรับผิดชอบของคณะกรรมการต่อรายงานทางการเงิน

คณะกรรมการบริษัท เป็นผู้รับผิดชอบต่องบการเงินของบริษัทฯ รวมทั้งข้อมูลสารสนเทศทางการเงิน ที่ปรากฏในรายงาน One Report ประจำปี 2565 ซึ่งจัดทำขึ้นตามมาตรฐานรายงานทางการเงิน โดยบริษัทฯ เลือกใช้นโยบายการบัญชีที่เหมาะสม ซึ่งถือปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงการใช้ดุลยพินิจอย่างระมัดระวัง และใช้ประมาณการที่สมเหตุสมผลในการจัดทำงบการเงินดังกล่าว รวมทั้งมีการเปิดเผยข้อมูลสำคัญอย่างเพียงพอในหมายเหตุประกอบงบการเงิน ทั้งนี้ ได้ผ่านการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีรับอนุญาตที่เป็นอิสระ ซึ่งได้แสดงความเห็นดังที่ปรากฏในรายงานของผู้สอบบัญชีรับอนุญาต งบการเงินดังกล่าวจึงสะท้อนฐานะการเงินและผลการดำเนินงานที่แท้จริงและสมเหตุสมผล ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นและนักลงทุนทั่วไป

คณะกรรมการบริษัท ได้จัดให้มีและดำรงไว้ซึ่งระบบการบริหารความเสี่ยงและระบบการควบคุมภายในที่เหมาะสมและมีประสิทธิผล เพื่อให้มั่นใจได้อย่างมีเหตุผลว่าการบันทึกข้อมูลทางบัญชีมีความถูกต้อง ครบถ้วน และเพียงพอที่จะดำรังรักษาไว้ซึ่งทรัพย์สินของบริษัทฯ และเพื่อให้ทราบจุดอ่อนเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการทุจริตหรือการดำเนินการที่ผิดปกติอย่างมีสาระสำคัญ ในการนี้ คณะกรรมการบริษัท ได้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งประกอบด้วยกรรมการอิสระเป็นผู้ดูแลรับผิดชอบเกี่ยวกับการสอบทานคุณภาพของรายงานทางการเงินและระบบการควบคุมภายในให้เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ สอบทานให้บริษัทฯ ปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ รวมทั้งรายงานที่เกี่ยวโยงกันเพื่อให้มั่นใจว่ารายงานดังกล่าวสมเหตุสมผลและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ และความเห็นของกรรมการตรวจสอบเกี่ยวข้องกับเรื่องดังกล่าวปรากฏในรายงานคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งแสดงไว้ในรายงาน One Report แล้ว

คณะกรรมการบริษัท มีความเห็นว่าระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ โดยรวมอยู่ในระดับที่น่าพอใจ และสามารถสร้างความเชื่อมั่นอย่างมีเหตุผลต่อความน่าเชื่อถือได้ของงบการเงินของบริษัทฯ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565



นายชานดาเชการ์ สุบรามาเนี่ยน คิสชูมันการัม
ประธานกรรมการ



นายปิยะศักดิ์ อุกฤษฎ์นุกูล
กรรมการผู้จัดการใหญ่

การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ



คำอธิบายต่อไปนี้เป็นคำอธิบายของฝ่ายจัดการของบริษัทฯ เกี่ยวกับฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานที่จัดทำขึ้นตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินไทย

ภาพรวมผลการดำเนินงานที่ผ่านมา

ภาพรวมการดำเนินงานของปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีรายได้รวมทั้งสิ้น 15,274.4 ล้านบาทเพิ่มขึ้น 3,227.3 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 26.8 เมื่อเทียบกับปีก่อน เป็นผลมาจากการเติบโตของการให้สินเชื่อและการเติบโตของรายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ โดยรายได้หลักของบริษัทฯ คือดอกเบี้ยรับจากเงินให้สินเชื่อซึ่งมีสัดส่วนร้อยละ 82.0 ของรายได้รวม ส่วนรายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ และรายได้อื่น มีสัดส่วนร้อยละ 18.0 ของรายได้รวม ซึ่งการเติบโตของรายได้ค่าธรรมเนียมและบริการเป็นผลมาจากการเติบโตของผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัยและผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต สำหรับค่าใช้จ่ายหลักของบริษัทฯ คือ ค่าใช้จ่ายในการบริการและบริหาร ซึ่งมีสัดส่วนร้อยละ 73.8 ของค่าใช้จ่ายรวม โดยเมื่อเทียบกับปีก่อน เพิ่มขึ้น 1,364.3 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 20.8 เป็นผลมาจากการลงทุนในด้านบุคลากรและการขยายสาขา เพื่อให้สอดคล้องกับการขยายตัวของฐานลูกค้าและธุรกิจที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับเทคโนโลยีสารสนเทศและการเปลี่ยนผ่านสู่ระบบดิจิทัล และบริษัทฯ มีกำไรสุทธิ 3,640.2 ล้านบาท ในปี 2565 เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 471.3 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 14.9

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวม 84,727.0 ล้านบาท เติบโตขึ้น 18,201.6 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 27.4 จาก ณ สิ้นปี 2564 โดยสินทรัพย์หลักของบริษัทฯ คือ ลูกหนี้จากเงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ ซึ่งลูกหนี้ดังกล่าวเติบโตเพิ่มขึ้น 19,807.2 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 32.2 การเพิ่มขึ้นของลูกหนี้ดังกล่าวเป็นผลมาจากการทำการตลาดเชิงรุก การเติบโตของผลิตภัณฑ์สินเชื่อบัตรติดล้อ และการขยายสาขาอย่างต่อเนื่อง รวมถึงความต้องการสินเชื่อที่เพิ่มมากขึ้นจากภาวะเศรษฐกิจฟื้นตัวหลังสถานการณ์แพร่ระบาดโควิด-19 คลี่คลาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีหนี้สินรวมจำนวน 59,305.1 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 15,184.7 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 34.4 จาก ณ สิ้นปี 2564 โดยหนี้สินส่วนใหญ่ของบริษัทฯ คือ เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินและหุ้นกู้ระยะยาว ซึ่งสอดคล้องกับการขยายตัวของพอร์ตสินเชื่อ ในขณะที่ยังสามารถรักษาส่วนต่างของอัตราดอกเบี้ยในระดับที่เหมาะสม ส่งผลให้บริษัทฯ ทำกำไรได้อย่างต่อเนื่อง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นรวมจำนวน 25,421.9 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3,016.9 ล้านบาท หรือร้อยละ 13.5 จาก ณ สิ้นปี 2564 สาเหตุมาจากการเพิ่มทุนจดทะเบียนเพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผลในเดือนพฤษภาคม 2565 และการเพิ่มขึ้นของกำไรสุทธิในปี 2565 หักด้วยเงินปันผลที่ได้จ่ายออกไปในไตรมาสที่ 2 ปี 2565

1. สรุปผลประกอบการประจำปี และการวิเคราะห์ผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงิน

1.1 งบกำไรขาดทุน

ตารางต่อไปนี้แสดงถึงผลกำไรสุทธิสำหรับปี 2565 โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1.1.1 รายได้

หน่วย : ล้านบาท	ปี 2563	ปี 2564	ปี 2565	อัตราการเติบโต	
				เพิ่ม/(ลด)	ร้อยละ
รายได้ดอกเบี้ยรับจากลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ	1,204.8	1,111.6	1,474.5	362.9	32.6
รายได้ดอกเบี้ยรับจากเงินให้กู้ยืม	7,530.5	8,713.1	11,057.8	2,344.7	26.9
รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ	1,792.0	2,197.1	2,710.5	513.4	23.4
รายได้อื่น	31.6	25.3	31.6	6.3	24.9
รวมรายได้	**10,558.9**	**12,047.1**	**15,274.4**	**3,227.3**	**26.8**

รายได้ดอกเบี้ยรับจากลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ สำหรับปี 2565 เท่ากับ 1,474.5 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้นเป็นจำนวน 362.9 ล้านบาท หรือร้อยละ 32.6 จากปีก่อน โดยมีสาเหตุมาจากเศรษฐกิจที่กลับมาฟื้นตัวหลังการคลี่คลายของสถานการณ์โควิด-19 ส่งผลให้ลูกค้ากลุ่มเช่าซื้อรถบรรทุกมีความต้องการในการกู้ยืมที่เพิ่มมากขึ้นเพื่อนำไปเป็นเงินทุนหมุนเวียนในธุรกิจ

รายได้ดอกเบี้ยรับจากเงินให้กู้ยืม สำหรับปี 2565 เท่ากับ 11,057.8 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 2,344.7 ล้านบาท หรือร้อยละ 26.9 โดยมีสาเหตุหลักจากการขยายตัวของสินเชื่ออย่างต่อเนื่อง และการเปิดสาขาใหม่เพื่อรองรับการบริการลูกค้าอย่างทั่วถึง รวมถึงความสำเร็จของ “บัตรติดล้อ” ที่เพิ่มความสะดวกสบายให้แก่ลูกค้าสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ตลอด 24 ชั่วโมง และยังคงระดับการให้บริการที่เต็มประสิทธิภาพทั้งช่องทางออนไลน์ ออฟไลน์และโมบายแอปพลิเคชัน โดยบริษัทฯ ได้ส่งมอบ “บัตรติดล้อ” ให้แก่ลูกค้ารวมแล้วกว่า 498,000 ราย ณ สิ้นเดือนธันวาคม 2565 ที่ผ่านมา

รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ เพิ่มขึ้นจากปีก่อนเป็นจำนวน 513.4 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 23.4 โดยสาเหตุหลักมาจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นจากการขยายตัวของธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยและประกันชีวิตผ่านช่องทางต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นสาขา การขายทางโทรศัพท์ และช่องทางออนไลน์ รวมถึงแพลตฟอร์มอารีเกเตอร์ สำหรับรายได้ค่าธรรมเนียมและบริการอื่นมีการปรับตัวลดลงเล็กน้อยจากการลดลงของการเก็บค่าธรรมเนียม เช่น ค่าติดตามทวงถามหนี้ และค่าปรับที่เกิดจากการชำระหนี้ล่าช้า

รายได้อื่น รายได้อื่นของบริษัทฯ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 มีจำนวน 31.6 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากปีก่อนคิดเป็นร้อยละ 24.9 จากจำนวน 25.3 ล้านบาท สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 จากกำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์ถาวร

1.1.2 ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

ตารางต่อไปนี้แสดงถึงค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานสำหรับปี 2565 โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

หน่วย : ล้านบาท	ปี 2563	ปี 2564	ปี 2565	อัตราการเติบโต	
				เพิ่ม/(ลด)	ร้อยละ
ค่าใช้จ่ายในการบริการและบริหาร	5,772.0	6,558.9	7,923.2	1,364.3	20.8
ผลขาดทุนจากการตัดรายการสินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่าย	583.3	624.8	943.6	318.8	51.0
ต้นทุนทางการเงิน	1,178.0	1,121.1	1,235.1	114.0	10.2
ขาดทุนจากการด้อยค่า (กลับรายการขาดทุนจากการด้อยค่า) ซึ่งเป็นไปตาม TFRS9	(1.7)	(210.7)	639.1	849.8	(403.3)
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	**7,531.6**	**8,094.1**	**10,741.0**	**2,646.9**	**32.7**

ค่าใช้จ่ายในการบริการและบริหาร เท่ากับ 7,923.2 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 20.8 จากจำนวน 6,558.9 ล้านบาทในปีก่อน สอดคล้องกับการขยายตัวของสาขา และการเติบโตของธุรกิจสินเชื่อ ธุรกิจหน้านายประกันวินาศภัยและบัตรติดล้อ รวมถึงการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับเทคโนโลยีสารสนเทศและการเปลี่ยนผ่านสู่ระบบดิจิทัลที่เรายังคงลงทุนอย่างต่อเนื่องในหลายปีที่ผ่านมา

ผลขาดทุนจากการตัดรายการสินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่าย เท่ากับ 943.6 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 51.0 จากจำนวน 624.8 ล้านบาทในปีก่อน สอดคล้องกับการเติบโตของพอร์ตสินเชื่อรวม รวมทั้งสะท้อนคุณภาพหนี้ภายหลังการสิ้นสุดมาตรการพักชำระหนี้

ต้นทุนทางการเงิน เท่ากับ 1,235.1 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 114.0 ล้านบาท หรือร้อยละ 10.2 โดยมีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินและหุ้นกู้ เพื่อรองรับการขยายตัวของพอร์ตสินเชื่อโดยรวมที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง และบริษัทฯ ได้รับการจัดอันดับเครดิตขององค์กรและหุ้นกู้ของบริษัท ที่ระดับ “A” ด้วยแนวโน้มอันดับเครดิต “คงที่” จากทริสเรทติ้ง ในปี 2565 ที่ผ่านมา

ขาดทุนจากการด้อยค่า (กลับรายการขาดทุนจากการด้อยค่า) ซึ่งเป็นไปตาม TFRS9 เท่ากับ 639.1 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนเป็นจำนวน 849.8 ล้านบาท สอดคล้องกับการขยายตัวของพอร์ตสินเชื่อรวมและการตั้งสำรองหนี้ที่เพิ่มขึ้นภายใต้การบริหารความเสี่ยงด้วยความระมัดระวังรอบคอบ และรองรับต่อปัจจัยมหภาคทางเศรษฐกิจที่ยังมีความไม่แน่นอน

1.1.3 กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้

กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 เท่ากับ 4,533.4 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 14.7 จากจำนวน 3,953.0 ล้านบาท สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 โดยมีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของรายได้ดอกเบี้ยรับ และรายได้ค่าธรรมเนียมและบริการจากธุรกิจนายหน้าประกันชีวิตและประกันวินาศภัย

1.1.4 กำไรสุทธิสำหรับงวด

จากสาเหตุดังกล่าวข้างต้น กำไรสุทธิของบริษัทฯ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 เท่ากับ 3,640.2 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 14.9 จากจำนวน 3,168.9 ล้านบาท สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 เป็นผลมาจากการขยายตัวของพอร์ตสินเชื่อและการเติบโตของธุรกิจประกันชีวิตและประกันวินาศภัย

1.2 ฐานะการเงินของบริษัทฯ

ตารางต่อไปนี้แสดงถึงงบแสดงฐานะการเงินของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

หน่วย : ล้านบาท	ปี 2563	ปี 2564	ปี 2565	อัตราการเติบโต	
				เพิ่ม/(ลด)	ร้อยละ
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	1,265.2	3,994.7	2,191.2	(1,803.5)	(45.1)
เงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ	51,331.2	61,458.2	81,265.4	19,807.2	32.2
ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	(2,763.2)	(2,610.9)	(3,198.9)	(588.0)	22.5
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	776.2	944.8	1,263.1	318.3	33.7
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	2,726.1	2,738.6	3,206.2	467.6	17.1
รวมสินทรัพย์	**53,335.5**	**66,525.4**	**84,727.0**	**18,201.6**	**27.4**

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดของบริษัทฯ มีจำนวน 2,191.2 ล้านบาท ซึ่งลดลง 1,803.5 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับจำนวน 3,994.7 ล้านบาทในปีก่อน จากการบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพส่งผลให้ปริมาณเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดปรับตัวลดลง

เงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 เงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อเท่ากับ 81,265.4 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 19,807.2 ล้านบาท หรือร้อยละ 32.2 โดยการเพิ่มขึ้นมีสาเหตุหลักจากการเติบโตของธุรกิจสินเชื่อของบริษัทฯ ซึ่งเป็นผลมาจากการขยายเครือข่ายสาขา และช่องทางการขายอื่นๆ เช่น ตัวแทน พนักงานขายทางโทรศัพท์ และช่องทางดิจิทัล รวมถึงสัดส่วนการเติบโตอย่างต่อเนื่องของพอร์ตสินเชื่อบัตรติดล้อ ซึ่งเสริมสร้างความสะดวกให้กับลูกค้าในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้อย่างต่อเนื่องโดยไม่ต้องพึ่งพาสาขาแต่เพียงอย่างเดียว

สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าเป็นจำนวน 318.3 ล้านบาท หรือร้อยละ 33.7 โดยสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญาหมุนเวียนและทรัพย์สินรอการขาย ซึ่งสอดคล้องกับการเติบโตของพอร์ตสินเชื่อรวม และการขยายตัวของธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยและประกันชีวิต

สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าเป็นจำนวน 467.6 ล้านบาท หรือร้อยละ 17.1 ซึ่งเป็นผลมาจากการเพิ่มขึ้นของส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์ สอดคล้องกับการเพิ่มขึ้นของจำนวนสาขาและการดำเนินงานตามปกติทางธุรกิจ รวมถึงการเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์อนุพันธ์ และสินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี

1.3 คุณภาพลูกหนี้เงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ

ตารางต่อไปนี้แสดงถึงคุณภาพลูกหนี้เงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

หน่วย: ล้านบาท	ปี 2564		ปี 2565		อัตราการเติบโต	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	เพิ่ม/(ลด)	ร้อยละ
สินทรัพย์ทางการเงินที่ไม่มีการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญของความเสี่ยงด้านเครดิต (Performing)	47,769.0	77.7	65,700.2	80.8	17,931.2	37.5
สินทรัพย์ทางการเงินที่มีการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญของความเสี่ยงด้านเครดิต (Under-performing)	12,957.0	21.1	14,280.0	17.6	1,323.0	10.2
สินทรัพย์ทางการเงินที่มีการด้อยค่าด้านเครดิต (Non-performing)	732.2	1.2	1,285.2	1.6	553.0	75.5
รวมลูกหนี้เงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ	**61,458.2**	**100.0**	**81,265.4**	**100.0**	**19,807.2**	**32.2**
หัก ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	(2,610.9)	(4.2)	(3,198.9)	(3.9)	(588.0)	22.5
ลูกหนี้เงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อสุทธิ	**58,847.3**	**95.8**	**78,066.5**	**96.1**	**19,219.2**	**32.7**

จากตารางลูกหนี้เงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อนั้น จะเห็นได้ว่าสินทรัพย์ทางการเงินที่ไม่มีการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญของความเสี่ยงด้านเครดิต ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 เมื่อเปรียบเทียบกับ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 เพิ่มขึ้นจำนวน 17,931.2 ล้านบาท หรือร้อยละ 37.5 จากการเติบโตของธุรกิจสินเชื่อ สำหรับสินทรัพย์ทางการเงินที่มีการด้อยค่าด้านเครดิตปรับตัวเพิ่มขึ้นเป็นจำนวน 553.0 ล้านบาท หรือร้อยละ 75.5 สอดคล้องกับการขยายตัวของพอร์ตสินเชื่อโดยรวมภายใต้กรอบนโยบายความเสี่ยงของบริษัทฯ และสะท้อนคุณภาพสินทรัพย์ที่กลับเข้าสู่ระดับปกติของธุรกิจ ภายหลังสิ้นสุดมาตรการพักชำระหนี้

1.4 หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

ตารางต่อไปนี้แสดงถึงหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

หน่วย : ล้านบาท	ปี 2563	ปี 2564	ปี 2565	อัตราการเติบโต	
				เพิ่ม/(ลด)	ร้อยละ
เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินและหุ้นกู้	39,065.0	41,185.3	55,749.2	14,563.9	35.4
หนี้สินอื่น	2,522.0	2,935.1	3,555.9	620.8	21.2
รวมหนี้สิน	41,587.0	44,120.4	59,305.1	15,184.7	34.4
ส่วนของผู้ถือหุ้น	11,748.5	22,405.0	25,421.9	3,016.9	13.5
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	**53,335.5**	**66,525.4**	**84,727.0**	**18,201.6**	**27.4**

เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินและหุ้นกู้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 เท่ากับ 55,749.2 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 14,563.9 ล้านบาท หรือร้อยละ 35.4 เมื่อเปรียบเทียบกับจำนวน 41,185.3 ล้านบาทในปีก่อน โดยมีสาเหตุการเพิ่มขึ้นของเงินกู้ยืมและหุ้นกู้ระยะยาว

หนี้สินอื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 เพิ่มขึ้นจำนวน 620.8 ล้านบาท หรือร้อยละ 21.2 จากปีก่อน โดยมีสาเหตุมาจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายค้างจ่ายเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น ภาษีเงินได้ค้างจ่าย และหนี้สินตามสัญญาเช่าซึ่งสอดคล้องกับการขยายตัวของสาขา รวมถึงการดำเนินงานตามปกติของธุรกิจ

ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 เท่ากับ 25,421.9 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 13.5 จากจำนวน 22,405.0 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564

ทุนที่ออกและชำระแล้วของบริษัทฯ และส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 เท่ากับจำนวน 16,675.9 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าที่จำนวน 16,016.0 ล้านบาท สาเหตุหลักมาจากการเพิ่มทุนจดทะเบียนเพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผลในเดือนพฤษภาคม ปี 2565

กำไรสะสม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 เท่ากับจำนวน 8,737.8 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าที่จำนวน 6,393.1 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของกำไรสุทธิประจำปี 2565 ที่จำนวน 3,640.2 ล้านบาท

1.5 สภาพคล่องและแหล่งเงินทุน

ความต้องการเงินสดของบริษัทฯ โดยหลักประกอบด้วยรายการดังต่อไปนี้

- เงินสดที่ใช้ในการให้สินเชื่อแก่ลูกค้า
- เงินสดที่ใช้สำหรับการชำระค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่มีภาระผูกพัน เช่น สัญญาเช่า
- เงินสดที่ใช้สำหรับการชำระคืนหนี้เงินกู้ยืมจากธนาคารและตราสารทางการเงินอื่นๆ

แหล่งที่มาของสภาพคล่องบริษัทฯ ได้แก่ กระแสเงินสดหมุนเวียนจากการดำเนินงาน เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน และการออกและเสนอขายหุ้นกู้และตั๋วแลกเงิน ซึ่งข้อกำหนดที่สำคัญของเครื่องมือทางการเงินดังกล่าว ได้แก่ การรักษาอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน และการให้ผู้ถือหุ้นใหญ่คงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ยังคงปฏิบัติตามข้อกำหนดดังกล่าว โดยที่บริษัทฯ ไม่ได้ผิดนัดชำระเงินแก่เจ้าหนี้การค้า หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย หรือภาระผูกพันทางการจัดหาเงินทุนอื่นๆ

บริษัทฯ ได้มีการบริหารสภาพคล่อง ตามแนวทางการบริหารสินทรัพย์และหนี้สินให้มีการสอดคล้องกัน (Duration Matching) โดยบริหารจัดการให้จำนวนสินทรัพย์และหนี้สินที่มีอัตราคงที่สอดคล้องกันตามแต่ละช่วงอายุ เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทฯ มีความสามารถในการชำระภาระผูกพันต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงการรักษาส่วนต่างของอัตราดอกเบี้ยให้บริษัทฯ ทำกำไรได้อย่างสม่ำเสมอ

1.6 การวิเคราะห์กระแสเงินสด

ตารางต่อไปนี้แสดงการวิเคราะห์กระแสเงินสดของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

หน่วย : ล้านบาท	ปี 2563	ปี 2564	ปี 2565	อัตราการเติบโต	
				เพิ่ม/(ลด)	ร้อยละ
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน	(235.0)	(5,892.8)	(14,674.9)	(8,782.1)	149.0
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมลงทุน	(443.1)	(498.6)	(363.1)	135.5	(27.2)
เงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมจัดหาเงิน	1,496.9	9,120.9	13,234.4	4,113.5	45.1
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	**818.8**	**2,729.5**	**(1,803.6)**	**(4,533.1)**	**(166.1)**

เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมดำเนินงานของบริษัทฯ มีจำนวน 14,674.9 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 8,782.1 ล้านบาท หรือร้อยละ 149.0 จากปีก่อนหน้าที่จำนวน 5,892.8 ล้านบาท สอดคล้องกับการเติบโตของเงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อที่ขยายตัวสูงถึง 19,807.2 ล้านบาทในปี 2565 ซึ่งเป็นผลจากการขยายสาขาอย่างต่อเนื่อง บัตรติดล้อสำหรับรถจักรยานยนต์ และการออกผลิตภัณฑ์บัตรติดล้อสำหรับรถยนต์ ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากลูกค้า รวมถึงเศรษฐกิจที่กลับมาฟื้นตัวภายหลังการคลี่คลายของสถานการณ์โควิด-19 ส่งผลให้พอร์ตสินเชื่อขยายตัวอย่างต่อเนื่อง

กระแสเงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมลงทุน สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 31 ธันวาคม 2564 เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุนของบริษัทฯ มีจำนวน 363.1 ล้านบาท และ 498.6 ล้านบาทตามลำดับ โดยหลักใช้สำหรับส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์เพื่อการขยายสาขา และการลงทุนด้านเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อสนับสนุนการขยายธุรกิจและการเปลี่ยนผ่านสู่ระบบดิจิทัล

กระแสเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมจัดหาเงิน สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 31 ธันวาคม 2564 เงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมจัดหาเงินของบริษัทฯ มีจำนวน 13,234.4 ล้านบาท และ 9,120.9 ล้านบาทตามลำดับ เพิ่มขึ้นจำนวน 4,113.5 ล้านบาทจากปี 2564 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการจัดหาเงินกู้ใหม่ที่เพิ่มขึ้นทั้งจากสถาบันการเงินและหุ้นกู้ ให้สอดคล้องกับการขยายตัวของเงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ และกำหนดการชำระหนี้ต่างๆ

1.7 อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

	ปี 2563	ปี 2564	ปี 2565
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร			
อัตราส่วนรายได้ดอกเบี้ยรับ (ร้อยละ)	17.6	17.4	17.6
อัตราส่วนรายจ่ายดอกเบี้ย (ร้อยละ)	2.4	2.0	1.7
ส่วนต่างรายได้ดอกเบี้ยสุทธิ (ร้อยละ)	15.2	15.4	15.8
อัตรากำไรสุทธิ (ร้อยละ)	22.9	26.3	23.8
อัตราผลตอบแทนต่อส่วนผู้ถือหุ้นเฉลี่ย (ROE) (ร้อยละ)	22.9	18.6	15.2
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์เฉลี่ย (ROA) (ร้อยละ)	4.7	5.3	4.8
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน			
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (Current Ratio) (เท่า)	1.8	1.2	1.3
อัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อกำไรก่อนดอกเบี้ยจ่าย ภาษีเงินได้ ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (เท่า) (net debt to EBITDA ratio = หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย - เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด - เงินลงทุนระยะสั้น /EBITDA)	7.7	6.3	8.1
อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย (เท่า) (Interest Coverage Ratio: ICR = กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ และต้นทุนทางการเงิน / ต้นทุนทางการเงิน)	3.6	4.5	4.7
อัตราส่วนความสามารถในการชำระภาระผูกพัน (เท่า) (Debt Service Coverage Ratio: DSCR = EBITDA/ หนี้สินระยะสั้นที่มีภาระดอกเบี้ย + ส่วนของหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยระยะยาวที่จะถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี)	0.5	0.3	0.3
อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นรวม (เท่า) (Debt to Equity Ratio: D/E = หนี้สินรวม / ส่วนของผู้ถือหุ้น)	3.5	2.0	2.3
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน			
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยที่ครบกำหนดภายใน 1 ปี ต่อหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยทั้งหมด (เท่า)	0.3	0.5	0.4
อัตราส่วนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินต่อหนี้สินรวม (เท่า)	0.7	0.6	0.5
อัตราส่วนคุณภาพสินทรัพย์			
อัตราส่วนหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ต่อสินเชื่อรวม (ร้อยละ)	1.7	1.2	1.6
อัตราส่วนเงินสำรองที่มีต่อหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (ร้อยละ)	325.1	356.6	248.9
อัตราส่วนค่าใช้จ่ายด้านเครดิต (ร้อยละ)	1.2	0.7	2.2

อัตราส่วนรายได้ดอกเบี้ยรับ

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 เท่ากับ ร้อยละ 17.6 เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 17.4 สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 มีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของสัดส่วนพอร์ตสินเชื่อ รถจักรยานยนต์ ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยสูงกว่าสินเชื่อประเภทอื่นๆ เป็นผลจากการตอบรับเป็นอย่างดีของผลิตภัณฑ์บัตรติดล้อ ทั้งในส่วนของสินเชื่อบัตรติดล้อรถจักรยานยนต์และรถยนต์ ที่ช่วยให้ลูกค้าเข้าถึงบริการทางการเงินได้อย่างสะดวกสบาย ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าอย่างแท้จริง

อัตราส่วนรายจ่ายดอกเบี้ย

การลดลงของอัตราส่วนรายจ่ายดอกเบี้ยจากร้อยละ 2.0 สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 เป็นร้อยละ 1.7 สำหรับรอบปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 มีสาเหตุหลักจากการบริหารต้นทุนทางการเงินอย่างมีประสิทธิภาพ โดยการกู้ยืมมีการกระจายตัวทั้งการกู้ยืมจากสถาบันการเงินและการออกตราสารหนี้ในระดับที่เหมาะสมให้สอดคล้องกับค่าเฉลี่ยอายุของลูกหนี้แต่ละช่วงอายุ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้รับการคงอันดับเครดิตองค์กรและหุ้นกู้จากทริสเรทติ้งที่ระดับ “A” ด้วยแนวโน้มอันดับเครดิต “คงที่” ในปี 2565 ที่ผ่านมา

ส่วนต่างรายได้ดอกเบี้ยสุทธิ

สำหรับรอบปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และวันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทฯ มีส่วนต่างรายได้ดอกเบี้ยสุทธิ (NIM) ร้อยละ 15.8 และร้อยละ 15.4 ตามลำดับ โดยส่วนต่างรายได้ดอกเบี้ยสุทธิที่เปลี่ยนแปลงเป็นผลจากการเปลี่ยนแปลงอัตราส่วนรายได้ดอกเบี้ยรับ และอัตราส่วนรายจ่ายดอกเบี้ยตามรายละเอียดข้างต้น รวมถึงการที่บริษัทฯ รักษาส่วนต่างของอัตราดอกเบี้ยให้สามารถทำกำไรได้อย่างสม่ำเสมอ

อัตรากำไรสุทธิ

อัตรากำไรสุทธิลดลงจากร้อยละ 26.3 สำหรับรอบปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 เป็นร้อยละ 23.8 สำหรับรอบปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 มีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายด้านเครดิต สอดคล้องกับการขยายตัวของพอร์ตสินเชื่อรวมและการตั้งสำรองหนี้เพิ่มขึ้น เพื่อสอดรับกับปัจจัยทางเศรษฐกิจที่ยังไม่แน่นอน ภาวะเงินเฟ้อและการสิ้นสุดของมาตรการพักชำระหนี้

อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เป็น 2.3 เท่า และ 2.0 เท่าตามลำดับ ซึ่งการเพิ่มขึ้นเล็กน้อยของอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเป็นผลมาจากการขยายตัวของพอร์ตสินเชื่อ ในขณะที่บริษัทฯ ยังคงดำเนินงานด้านการบริหารหนี้สินได้อย่างมีประสิทธิภาพ

อัตราส่วนหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ต่อสินเชื่อรวม

การเพิ่มขึ้นของอัตราส่วนหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ต่อสินเชื่อรวม จากร้อยละ 1.2 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 เป็นร้อยละ 1.6 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 สอดคล้องกับการขยายตัวของพอร์ตสินเชื่อโดยรวมซึ่งอยู่ภายใต้กรอบนโยบายความเสี่ยงของบริษัทฯ และสะท้อนคุณภาพสินทรัพย์ภายหลังสิ้นสุดมาตรการพักชำระหนี้

อัตราส่วนเงินสำรองที่มีต่อหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้

อัตราส่วนเงินสำรองต่อหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ลดระดับลงอยู่ที่ร้อยละ 248.9 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 จากที่ระดับร้อยละ 356.6 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 ซึ่งยังคงอยู่ในระดับที่สูงสะท้อนถึงนโยบายการบริหารความเสี่ยงและการดำเนินธุรกิจอย่างรัดกุม

1.8 ค่าใช้จ่ายฝ่ายทุน

1.8.1 ค่าใช้จ่ายฝ่ายทุนที่ผ่านมา

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายฝ่ายทุนที่เกี่ยวกับส่วนปรับปรุงอาคารเช่าเท่ากับ 163.2 ล้านบาท และ 122.7 ล้านบาทตามลำดับ เพื่อใช้ในการขยายสาขา นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีค่าใช้จ่ายฝ่ายทุนที่เกี่ยวกับฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์เท่ากับ 245.3 ล้านบาท และ 217.3 ล้านบาท สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 31 ธันวาคม 2564 ตามลำดับ เพื่อใช้ในการลงทุนด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ

1.8.2 ค่าใช้จ่ายฝ่ายทุนที่มีการวางแผนไว้

ในช่วงปี 2566 ถึง 2568 บริษัทฯ คาดหมายว่าจะมีการลงทุนเพื่อปรับปรุงสาขาที่มีอยู่ในปัจจุบัน และการขยายสาขาเพิ่มเติม ซึ่งจะใช้เงินลงทุนเกี่ยวกับส่วนปรับปรุงอาคารเช่าประมาณ 300 ล้านบาท และลงทุนด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและระบบดิจิทัลอย่างต่อเนื่อง เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งของธุรกิจ โดยจะใช้เงินลงทุนประมาณ 270 ล้านบาทต่อปี

ทั้งนี้ แผนการลงทุนข้างต้นขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายส่วน รวมถึงเศรษฐกิจ การเมืองและสภาวะสังคม การเปลี่ยนแปลงทางกฎหมายหรือกฎเกณฑ์ต่างๆ รวมถึงแผนและกลยุทธ์ทางธุรกิจของบริษัทฯ ที่ยังคงมุ่งเน้นการส่งมอบโอกาสทางการเงินบนหลักธรรมาภิบาลที่รับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม ซึ่งปัจจัยเหล่านี้อาจส่งผลต่อค่าใช้จ่ายฝ่ายทุนที่มีการวางแผนไว้ ไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม ดังนั้น บริษัทฯ จึงอาจมีการแก้ไขเปลี่ยนแปลงค่าใช้จ่ายฝ่ายทุนที่มีการวางแผนไว้ตามความเหมาะสม

1.8.3 ภาระผูกพันตามสัญญา

ตารางต่อไปนี้แสดงภาระผูกพันตามสัญญาของบริษัทฯ ภายใต้สัญญาการเช่าพื้นที่สำนักงานและบริการ และการชำระค่าเช่าในอนาคต ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

หน่วย : ล้านบาท	ปี 2563	ปี 2564	ปี 2565	อัตราการเติบโต	
				เพิ่ม/(ลด)	ร้อยละ
น้อยกว่า 1 ปี	117.8	109.3	112.3	3.0	2.8
ปีที่ 1 – 5	142.0	87.7	35.5	(52.2)	(59.5)
รวม	**259.8**	**197.0**	**147.8**	**(49.2)**	**(25.0)**

1.8.4 ภาระผูกพันและหนี้สินที่อาจเกิดขึ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทฯ มีวงเงินหนังสือค้ำประกันสำหรับการดำเนินงานทางธุรกิจจำนวน 7.5 ล้านบาท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทฯ มีวงเงินเบิกเกินบัญชีกับธนาคารซึ่งยังไม่ได้เบิกใช้เป็นจำนวน 40.0 ล้านบาท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีวงเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินจำนวน 48,099 ล้านบาท และ 100 ล้านเหรียญสหรัฐ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทฯ มีวงเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินจำนวน 39,199 ล้านบาท และ 100 ล้านเหรียญสหรัฐ

ในปี 2554 บริษัทฯ ถูกฟ้องร้องต่อศาลแพ่งข้อหาละเมิด โดยจำนวนเงินที่ฟ้องร้องดังกล่าวมีสาระสำคัญและถูกฟ้องร้องต่อศาลแขวงพระนครเหนือในข้อหาเอกสารเท็จ โดยปัจจุบันอยู่ระหว่างการจำหน่ายคดีชั่วคราว

2. ปัจจัยหรือเหตุการณ์ที่อาจมีผลต่อฐานะการเงินหรือการดำเนินงานอย่างมีนัยสำคัญในอนาคต (Forward Looking)

ในรอบปีที่ผ่านมา แม้เศรษฐกิจจะเริ่มฟื้นตัวจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ที่เริ่มคลี่คลายและการผ่อนคลายนโยบายการเปิดประเทศ บริษัทฯ ยังคงเฝ้าติดตามสถานการณ์ต่างๆ อย่างใกล้ชิด รวมถึงปรับรูปแบบและแผนธุรกิจให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนไปอย่างสม่ำเสมอ และดำเนินธุรกิจด้วยความระมัดระวัง บริษัทฯ ได้ดำเนินมาตรการต่างๆ เพื่อช่วยเหลือลูกค้าหลังการสิ้นสุดของมาตรการพักชำระหนี้ รวมถึงตอบสนองมาตรการช่วยเหลือที่กำหนดโดยหน่วยงานกำกับดูแลและธนาคารแห่งประเทศไทย นอกจากนี้ยังคงนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมแก่ลูกค้า เช่น บัตรติดล้อทั้งสำหรับรถจักรยานยนต์และรถยนต์ และมีช่องทางการให้บริการที่ครบวงจร ทั้งทางออนไลน์และออฟไลน์ ตลอด 24 ชั่วโมง และมีสาขาครอบคลุมการให้บริการทั้ง 74 จังหวัดทั่วประเทศ

จากสถานการณ์และเหตุการณ์ในอนาคตที่อาจจะเกิดขึ้นอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานอย่างมีนัยสำคัญ โดยสรุปประเด็นได้ดังต่อไปนี้

1. สถานการณ์ที่ไม่แน่นอนจากปัจจัยมหภาค และสภาวะเงินเฟ้อ หากเกิดภาวะเศรษฐกิจถดถอย และ/หรือ เงินเฟ้อยังอยู่ในระดับสูง อาจส่งผลให้การฟื้นตัวของเศรษฐกิจเป็นไปอย่างล้าช้า กำลังซื้อทั้งในและนอกประเทศหดตัวลง ความสามารถในการชำระหนี้ลดลง รวมถึงมีผลกระทบต่อต้นทุนการดำเนินงานที่สูงขึ้นของบริษัทฯ
2. อัตราดอกเบี้ยนโยบาย การเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ย ส่งผลกระทบโดยตรงต่อต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ
3. นโยบายทางเศรษฐกิจ และการฟื้นตัวของภาคการท่องเที่ยวภายหลังจากการเปิดประเทศจีน หากล่าช้าอาจส่งผลให้มีการชะลอการลงทุนและกิจกรรมในภาคธุรกิจ
4. นโยบายการควบคุมการดำเนินธุรกิจจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น การควบคุมเพดานดอกเบี้ย และการกำกับดูแลการให้บริการลูกค้าอย่างเป็นธรรม

รายงานของผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

เสนอผู้ถือหุ้นและคณะกรรมการ
บริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน)

ความเห็น

ข้าพเจ้าได้ตรวจสอบงบการเงินของบริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน) ("บริษัท") ซึ่งประกอบด้วยงบแสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น งบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น และงบกระแสเงินสด สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันและหมายเหตุประกอบงบการเงิน รวมถึงสรุปนโยบายการบัญชีที่สำคัญ

ข้าพเจ้าเห็นว่า งบการเงินข้างต้นนี้แสดงฐานะการเงินของบริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และผลการดำเนินงานและกระแสเงินสด สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันโดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

เกณฑ์ในการแสดงความเห็น

ข้าพเจ้าได้ปฏิบัติงานตรวจสอบตามมาตรฐานการสอบบัญชี ความรับผิดชอบของข้าพเจ้าได้กล่าวไว้ในวรรคความรับผิดชอบของผู้สอบบัญชีต่อการตรวจสอบงบการเงินในรายงานของข้าพเจ้า ข้าพเจ้ามีความเป็นอิสระจากบริษัทตามประมวลจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี รวมถึงมาตรฐานเรื่องความเป็นอิสระที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพบัญชี (ประมวลจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี) ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบงบการเงิน และข้าพเจ้าได้ปฏิบัติตามความรับผิดชอบด้านจรรยาบรรณอื่น ๆ ตามประมวลจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี ข้าพเจ้าเชื่อว่าหลักฐานการสอบบัญชีที่ข้าพเจ้าได้รับเพียงพอและเหมาะสมเพื่อใช้เป็นเกณฑ์ในการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า

เรื่องสำคัญในการตรวจสอบ

เรื่องสำคัญในการตรวจสอบคือเรื่องต่าง ๆ ที่มีนัยสำคัญที่สุดตามดุลยพินิจเยี่ยงผู้ประกอบวิชาชีพของข้าพเจ้าในการตรวจสอบงบการเงินสำหรับงวดปัจจุบัน ข้าพเจ้าได้นำเรื่องเหล่านี้มาพิจารณาในบริบทของการตรวจสอบงบการเงินโดยรวมและในการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า ทั้งนี้ ข้าพเจ้าไม่ได้แสดงความเห็นแยกต่างหากสำหรับเรื่องเหล่านี้

เรื่องสำคัญในการตรวจสอบ	วิธีการตรวจสอบที่ใช้เพื่อตอบสนอง
ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นของเงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อและประมาณการหนี้สินสำหรับผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากภาระผูกพันวงเงินสินเชื่อได้รับการพิจารณาว่าเป็นเรื่องที่มีนัยสำคัญ เนื่องจากต้องใช้ดุลยพินิจ การประมาณการและสมมติฐานโดยผู้บริหารของบริษัท บริษัทได้ถือปฏิบัติตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 9 เรื่อง เครื่องมือทางการเงิน โดยมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับดังกล่าวกำหนดให้บริษัทรับรู้ขาดทุนจากการด้อยค่าตามผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นประมาณการตามรูปแบบการคาดการณ์เหตุการณ์ในอนาคตเกี่ยวกับการชำระหนี้ของลูกหนี้ โดยคำนวณจากค่าความน่าจะเป็นถ่วงน้ำหนักของผลขาดทุนด้านเครดิตและความเสี่ยงของจำนวนเงินสดที่คาดว่าจะไม่ได้รับ รวมถึงเหตุการณ์ที่ส่งผลต่อค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจะถูกวัดมูลค่าด้วยจำนวนเงินที่เท่ากับผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอีก 12 เดือนข้างหน้า หรือตลอดอายุของเครื่องมือทางการเงินขึ้นอยู่กับการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญของความเสี่ยงด้านเครดิตของเครื่องมือทางการเงินนับตั้งแต่การรับรู้รายการเมื่อเริ่มแรก	จากการประเมินความเสี่ยงของข้าพเจ้า ข้าพเจ้าออกแบบวิธีการตรวจสอบที่สำคัญซึ่งรวมถึงการตรวจสอบระบบการควบคุมภายในและการตรวจสอบเนื้อหาสาระเพื่อใช้เป็นเกณฑ์ในการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า ทั้งนี้วิธีการตรวจสอบของข้าพเจ้าดังต่อไปนี้เป็นเพียงส่วนหนึ่งในการตรวจสอบของข้าพเจ้า วิธีการตรวจสอบของข้าพเจ้ามีดังต่อไปนี้ ข้าพเจ้าได้ทำการประเมินการออกแบบการควบคุมและการนำการควบคุมไปปฏิบัติตลอดจนการทดสอบความมีประสิทธิผลของการปฏิบัติตามการควบคุมภายในที่เกี่ยวข้องกับการจัดทำนโยบายและกระบวนการของการประมาณการค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ซึ่งรวมถึง กระบวนการในการติดตามและการทดสอบประสิทธิภาพของแบบจำลองและการปรับปรุงเพิ่มเติมภายหลังการคำนวณตามแบบจำลอง (Post Model Adjustment) นอกจากนั้นข้าพเจ้าได้ประเมินการควบคุมภายในสำหรับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการควบคุมที่เป็นอัตโนมัติ (Automated control) ของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการดังกล่าว

เรื่องสำคัญในการตรวจสอบ	วิธีการตรวจสอบที่ใช้เพื่อตอบสนอง

ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (ต่อ)
 	
ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นของบริษัทอาจถูกปรับปรุงเพิ่มเติมภายหลังการคำนวณตามแบบจำลองโดยใช้สมมติฐานและดุลยพินิจของผู้เชี่ยวชาญด้านเครดิต ในกรณีที่ปัจจัยนำเข้า สมมติฐาน และ/หรือเทคนิคแบบจำลองยังไม่สามารถสะท้อนสภาวะเศรษฐกิจและสถานการณ์ทางตลาดในปัจจุบัน
 	
นโยบายการบัญชีสำหรับค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น และรายละเอียดค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น แสดงอยู่ในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 4.6 และข้อ 7 ตามลำดับ
	ข้าพเจ้าได้ประเมินความเหมาะสมของค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นของเงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อแบบกลุ่ม (Collective assessment) และการรับรู้รายการ ณ วันที่ในรายงานทางการเงินดังต่อไปนี้
	
	• สำหรับการพิจารณาค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นของเงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อแบบกลุ่ม วิธีการตรวจสอบของข้าพเจ้ามีดังต่อไปนี้
	  • การพิจารณาความสมเหตุสมผลของหลักเกณฑ์ที่ใช้ในการประมาณการค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นโดยผู้เชี่ยวชาญของผู้สอบบัญชี ซึ่งรวมถึง ความเหมาะสมของการใช้ตัวแปรที่เกี่ยวข้องความเสี่ยง การทดสอบประสิทธิภาพของแบบจำลอง การปรับปรุงเพิ่มเติมภายหลังการคำนวณตามแบบจำลอง (Post Model Adjustment) และการปฏิบัติตามข้อกำหนดตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 9
	  • การทดสอบการคำนวณค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นโดยผู้เชี่ยวชาญของผู้สอบบัญชี โดยการเลือกตัวอย่างตามแต่ละประเภทเงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ
	
	• วิธีการตรวจสอบของข้าพเจ้ายังรวมถึงการทดสอบข้อมูลที่ใช้ในการคำนวณค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น โดยการกระทบยอด เพื่อยืนยันความถูกต้องและครบถ้วนของการรับรู้เงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ และภาระผูกพันวงเงินสินเชื่อซึ่งใช้เป็นเกณฑ์ในการคำนวณผลขาดทุนจากการด้อยค่าและ มูลค่าของค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นของเงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อและประมาณการหนี้สินสำหรับภาระผูกพันวงเงินสินเชื่อ

เรื่องสำคัญในการตรวจสอบ	วิธีการตรวจสอบที่ใช้เพื่อตอบสนอง
	• สำหรับรายการปรับปรุงเพิ่มเติมภายหลังการคำนวณตามแบบจำลองในสภาวะเศรษฐกิจและสถานการณ์ทางตลาดในปัจจุบัน วิธีการตรวจสอบของข้าพเจ้ารวมถึงการประเมินการออกแบบและปฏิบัติตามระบบควบคุมภายในของกระบวนการ ข้าพเจ้าได้ประเมินความครบถ้วนและเหมาะสมของสมมติฐานปัจจัยนำเข้าและทดสอบการคำนวณโดยผู้เชี่ยวชาญของผู้สอบบัญชี • ในการตรวจสอบระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและระบบประมวลผลข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการคำนวณค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ข้าพเจ้าได้ทดสอบความมีประสิทธิผลของการควบคุมภายในของระบบงาน (Application control) และการควบคุมระบบเทคโนโลยีสารสนเทศทั่วไป (General IT control) ที่เกี่ยวข้องโดยผู้เชี่ยวชาญด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศของผู้สอบบัญชี

ข้อมูลอื่น

ผู้บริหารเป็นผู้รับผิดชอบต่อข้อมูลอื่น ข้อมูลอื่นประกอบด้วยข้อมูลซึ่งรวมอยู่ในรายงานประจำปี แต่ไม่รวมถึงงบการเงินและรายงานของผู้สอบบัญชีที่อยู่ในรายงานนั้น ซึ่งคาดว่าจะถูกจัดเตรียมให้ข้าพเจ้าภายหลังวันที่ในรายงานของผู้สอบบัญชี

ความเห็นของข้าพเจ้าต่องบการเงินไม่ครอบคลุมถึงข้อมูลอื่นและข้าพเจ้าไม่ได้ให้ความเชื่อมั่นต่อข้อมูลอื่น

ความรับผิดชอบของข้าพเจ้าที่เกี่ยวเนื่องกับการตรวจสอบงบการเงิน คือ การอ่านและพิจารณาว่าข้อมูลอื่นมีความขัดแย้งที่มีสาระสำคัญกับงบการเงินหรือกับความรู้ที่ได้รับจากการตรวจสอบของข้าพเจ้า หรือปรากฏว่าข้อมูลอื่นมีการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญหรือไม่

เมื่อข้าพเจ้าได้อ่านรายงานประจำปี หากข้าพเจ้าสรุปได้ว่ามีการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญ ข้าพเจ้าต้องสื่อสารเรื่องดังกล่าวกับฝ่ายบริหารหรือผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลเพื่อดำเนินการแก้ไขให้เหมาะสมต่อไป

ความรับผิดชอบของผู้บริหารและผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลต่องบการเงิน

ผู้บริหารมีหน้าที่รับผิดชอบในการจัดทำและนำเสนองบการเงินเหล่านี้โดยถูกต้องตามที่ควรตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน และรับผิดชอบเกี่ยวกับการควบคุมภายในที่ผู้บริหารพิจารณาว่าจำเป็นเพื่อให้สามารถจัดทำงบการเงินที่ปราศจากการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด

ในการจัดทำงบการเงิน ผู้บริหารรับผิดชอบในการประเมินความสามารถของบริษัทในการดำเนินงานต่อเนื่อง การเปิดเผยเรื่องที่เกี่ยวกับการดำเนินงานต่อเนื่อง (ตามความเหมาะสม) และการใช้เกณฑ์การบัญชีสำหรับการดำเนินงานต่อเนื่องเว้นแต่ผู้บริหารมีความตั้งใจที่จะเลิกบริษัทหรือหยุดดำเนินงานหรือไม่สามารถดำเนินงานต่อเนื่องต่อไปได้

ผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลมีหน้าที่ในการกำกับดูแลกระบวนการในการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัท

ความรับผิดชอบของผู้สอบบัญชีต่อการตรวจสอบงบการเงิน

การตรวจสอบของข้าพเจ้ามีวัตถุประสงค์เพื่อให้ได้ความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผลว่างบการเงินโดยรวมปราศจากการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญหรือไม่ ไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด และเสนอรายงานของผู้สอบบัญชีซึ่งรวมความเห็นของข้าพเจ้าอยู่ด้วย ความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผลคือความเชื่อมั่นในระดับสูงแต่ไม่ได้เป็นการรับประกันว่าการปฏิบัติงานตรวจสอบตามมาตรฐานการสอบบัญชีจะสามารถตรวจพบข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญที่มีอยู่ได้เสมอไป ข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอาจเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาดและถือว่ามีสาระสำคัญเมื่อคาดการณ์ได้อย่างสมเหตุสมผลว่ารายการที่ขัดต่อข้อเท็จจริงแต่ละรายการหรือทุกรายการรวมกันจะมีผลต่อการตัดสินใจทางเศรษฐกิจของผู้ใช้งบการเงินจากการใช้งบการเงินเหล่านี้

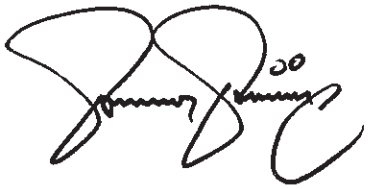
ในการตรวจสอบของข้าพเจ้าตามมาตรฐานการสอบบัญชี ข้าพเจ้าได้ใช้ดุลยพินิจและการสังเกตและสงสัยเยี่ยงผู้ประกอบวิชาชีพตลอดการตรวจสอบ การปฏิบัติงานของข้าพเจ้ารวมถึง

- ระบุและประเมินความเสี่ยงจากการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญในงบการเงิน ไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด ออกแบบและปฏิบัติงานตามวิธีการตรวจสอบเพื่อตอบสนองต่อความเสี่ยงเหล่านั้น และได้หลักฐานการสอบบัญชีที่เพียงพอและเหมาะสมเพื่อเป็นเกณฑ์ในการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า ความเสี่ยงที่ไม่พบข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญซึ่งเป็นผลมาจากการทุจริตจะสูงกว่าความเสี่ยงที่เกิดจากข้อผิดพลาด เนื่องจากการทุจริตอาจเกี่ยวกับการสมรู้ร่วมคิด การปลอมแปลงเอกสารหลักฐาน การตั้งใจละเว้นการแสดงข้อมูล การแสดงข้อมูลที่ไม่ตรงตามข้อเท็จจริงหรือการแทรกแซงการควบคุมภายใน
- ทำความเข้าใจในระบบการควบคุมภายในที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบ เพื่อออกแบบวิธีการตรวจสอบที่เหมาะสมกับสถานการณ์ แต่ไม่ใช่เพื่อวัตถุประสงค์ในการแสดงความเห็นต่อความมีประสิทธิผลของการควบคุมภายในของบริษัท
- ประเมินความเหมาะสมของนโยบายการบัญชีที่ผู้บริหารใช้และความสมเหตุสมผลของประมาณการทางบัญชีและการเปิดเผยข้อมูลที่เกี่ยวข้องซึ่งจัดทำขึ้นโดยผู้บริหาร
- สรุปเกี่ยวกับความเหมาะสมของการใช้เกณฑ์การบัญชีสำหรับการดำเนินงานต่อเนื่องของผู้บริหาร และจากหลักฐานการสอบบัญชีที่ได้รับ สรุปว่ามีความไม่แน่นอนที่มีสาระสำคัญที่เกี่ยวกับเหตุการณ์หรือสถานการณ์ที่อาจเป็นเหตุให้เกิดข้อสงสัยอย่างมีนัยสำคัญต่อความสามารถของบริษัทในการดำเนินงานต่อเนื่องหรือไม่ ถ้าข้าพเจ้าได้ข้อสรุปว่ามีความไม่แน่นอนที่มีสาระสำคัญ ข้าพเจ้าต้องกล่าวไว้ในรายงานของผู้สอบบัญชีของข้าพเจ้าโดยให้สังเกตถึงการเปิดเผยข้อมูลที่เกี่ยวข้องในงบการเงิน หรือถ้าการเปิดเผยดังกล่าวไม่เพียงพอ ความเห็นของข้าพเจ้าจะเปลี่ยนแปลงไป ข้อสรุปของข้าพเจ้าขึ้นอยู่กับหลักฐานการสอบบัญชีที่ได้รับจนถึงวันที่ในรายงานของผู้สอบบัญชีของข้าพเจ้า อย่างไรก็ตาม เหตุการณ์หรือสถานการณ์ในอนาคตอาจเป็นเหตุให้บริษัทต้องหยุดการดำเนินงานต่อเนื่อง
- ประเมินการนำเสนอ โครงสร้างและเนื้อหาของงบการเงินโดยรวม รวมถึงการเปิดเผยข้อมูลว่างบการเงินแสดงรายการและเหตุการณ์ในรูปแบบที่ทำให้มีการนำเสนอข้อมูลโดยถูกต้องตามที่ควรหรือไม่

ข้าพเจ้าได้สื่อสารกับผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลในเรื่องต่าง ๆ ที่สำคัญ ซึ่งรวมถึงขอบเขตและช่วงเวลาของการตรวจสอบตามที่ได้วางแผนไว้ และประเด็นที่มีนัยสำคัญที่พบจากการตรวจสอบ รวมถึงข้อบกพร่องที่มีนัยสำคัญในระบบการควบคุมภายในหากข้าพเจ้าได้พบในระหว่างการตรวจสอบของข้าพเจ้า

ข้าพเจ้าได้ให้คำรับรองแก่ผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลว่าข้าพเจ้าได้ปฏิบัติตามข้อกำหนดจรรยาบรรณที่เกี่ยวข้องกับความเป็นอิสระและได้สื่อสารกับผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลเกี่ยวกับความสัมพันธ์ทั้งหมดตลอดจนเรื่องอื่นซึ่งข้าพเจ้าเชื่อว่ามีเหตุผลที่บุคคลภายนอกอาจพิจารณาว่ากระทบต่อความเป็นอิสระของข้าพเจ้าและมาตรการที่ข้าพเจ้าใช้เพื่อป้องกันไม่ให้ข้าพเจ้าขาดความเป็นอิสระ

จากเรื่องที่สื่อสารกับผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแล ข้าพเจ้าได้พิจารณาเรื่องต่าง ๆ ที่มีนัยสำคัญมากที่สุดในการตรวจสอบงบการเงินในงวดปัจจุบันและกำหนดเป็นเรื่องสำคัญในการตรวจสอบ ข้าพเจ้าได้อธิบายเรื่องเหล่านี้ในรายงานของผู้สอบบัญชีเว้นแต่กฎหมายหรือข้อบังคับไม่ให้เปิดเผยต่อสาธารณะเกี่ยวกับเรื่องดังกล่าว หรือในสถานการณ์ที่ยากที่จะเกิดขึ้น ข้าพเจ้าพิจารณาว่าไม่ควรสื่อสารเรื่องดังกล่าวในรายงานของข้าพเจ้าเพราะการกระทำดังกล่าวสามารถคาดการณ์ได้อย่างสมเหตุสมผลว่าจะมีผลกระทบในทางลบมากกว่าผลประโยชน์ต่อส่วนได้เสียสาธารณะจากการสื่อสารดังกล่าว



ชวาลา เทียนประเสริฐกิจ
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 4301
บริษัท ดีลอยท์ ทู้ช โธมัทสุ ไชยยศ สอบบัญชี จำกัด

กรุงเทพมหานคร
วันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2566

บริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน)
งบแสดงฐานะการเงิน
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565

หน่วย : พันบาท

	หมายเหตุ	2565	2564
สินทรัพย์			
สินทรัพย์หมุนเวียน			
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	6.1	2,191,187	3,994,739
เงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ			
ที่ครบกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	7	26,545,393	21,792,601
ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น			
ลูกหนี้ตัวแทนรับชำระหนี้		335,765	320,604
สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญาหมุนเวียน		489,696	309,679
ค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้า		189,674	183,919
ลูกหนี้อื่น		52,090	53,370
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น		24,944	18,138
ทรัพย์สินรอการขาย	8	170,935	59,082
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน		29,999,684	26,732,132
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน			
สินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น	9, 17 และ 37	130,767	-
เงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ			
ที่ครบกำหนดชำระเกินกว่าหนึ่งปี	7	51,521,139	37,054,685
ส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์	10	1,685,678	1,394,382
ค่าความนิยม	11	294,001	294,001
สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม	12	257,294	332,019
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	13	722,258	621,019
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	14 และ 31	116,228	97,161
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน		54,727,365	39,793,267
รวมสินทรัพย์		84,727,049	66,525,399

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน)
งบแสดงฐานะการเงิน (ต่อ)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565

หน่วย : พันบาท

	หมายเหตุ	2565	2564
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น			
หนี้สินหมุนเวียน			
เงินกู้ยืมระยะสั้น	15	3,600,000	3,300,000
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น			
เจ้าหนี้กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	34.1	9,034	4,421
เจ้าหนี้กรมสรรพากร		114,348	93,475
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย		1,322,033	1,178,005
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น		380,229	240,172
หุ้นกู้ระยะสั้น	16	5,748,114	999,368
เงินกู้ยืมระยะยาวที่ครบกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	17	5,072,544	8,049,734
หุ้นกู้ระยะยาวที่ครบกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	18	5,298,120	7,826,893
หนี้สินตามสัญญาเช่าที่ครบกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	19	416,741	340,159
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย		577,372	413,780
ประมาณการหนี้สินหมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	20.2	13,048	10,809
หนี้สินทางการเงินหมุนเวียนอื่น	9 และ 37	-	441
หนี้สินหมุนเวียนอื่น		49,609	46,034
รวมหนี้สินหมุนเวียน		22,601,192	22,503,291
หนี้สินไม่หมุนเวียน			
เงินกู้ยืมระยะยาวที่ครบกำหนดชำระเกินกว่าหนึ่งปี	17	21,314,980	13,220,000
หุ้นกู้ระยะยาวที่ครบกำหนดชำระเกินกว่าหนึ่งปี	18	14,715,437	7,789,354
หนี้สินตามสัญญาเช่าที่ครบกำหนดชำระเกินกว่าหนึ่งปี	19	446,710	368,898
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	20	124,882	120,164
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น		101,886	118,736
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน		36,703,895	21,617,152
รวมหนี้สิน		59,305,087	44,120,443

บริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน)
งบแสดงฐานะการเงิน (ต่อ)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565

หน่วย : พันบาท

	หมายเหตุ	2565	2564
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น (ต่อ)			
ส่วนของผู้ถือหุ้น			
ทุนเรือนหุ้น	21		
ทุนจดทะเบียน			
หุ้นสามัญ 2,497,367,998 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 3.7 บาท		9,240,261	
หุ้นสามัญ 2,318,984,570 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 3.7 บาท			8,580,243
ทุนที่ออกและชำระแล้ว			
หุ้นสามัญ 2,497,336,063 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 3.7 บาท			
ชำระครบแล้ว		9,240,143	-
หุ้นสามัญ 2,318,984,570 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 3.7 บาท			
ชำระครบแล้ว		-	8,580,243
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ		7,435,763	7,435,763
ส่วนเกินทุนจากการจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์	35	4,022	-
กำไรสะสม			
จัดสรรแล้ว			
ทุนสำรองตามกฎหมาย	22	799,206	617,198
ยังไม่ได้จัดสรร		7,938,619	5,775,878
หุ้นทุนซื้อคืน	35	(5,624)	-
องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น		9,833	(4,126)
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น		25,421,962	22,404,956
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		84,727,049	66,525,399

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน)
งบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

หน่วย : พันบาท

	หมายเหตุ		2565	2564
รายได้				
รายได้ดอกเบี้ยรับจากลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ			1,474,461	1,111,604
รายได้ดอกเบี้ยรับจากเงินให้กู้ยืม			11,057,837	8,713,071
รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ	25		2,710,465	2,197,169
รายได้อื่น			31,642	25,290
รวมรายได้			15,274,405	12,047,134
ค่าใช้จ่าย				
ค่าใช้จ่ายในการบริการและบริหาร	26		7,923,206	6,558,930
รวมค่าใช้จ่าย			7,923,206	6,558,930
กำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน			7,351,199	5,488,204
ผลขาดทุนจากการตัดรายการสินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่าย			(943,611)	(624,782)
ต้นทุนทางการเงิน			(1,235,132)	(1,121,051)
(ขาดทุนจากการด้อยค่า) กลับรายการขาดทุนจากการด้อยค่าซึ่งเป็นไปตาม TFRS 9			(639,095)	210,655
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้			4,533,361	3,953,026
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	28		(893,192)	(784,120)
กำไรสำหรับปี			3,640,169	3,168,906
กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จอื่น				
รายการที่อาจถูกจัดประเภทใหม่ไว้ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง	9			
ผลกำไร (ขาดทุน) จากการป้องกันความเสี่ยงในกระแสเงินสด			4,193	(108)
ภาษีเงินได้ของรายการที่อาจถูกจัดประเภทใหม่ไว้ใน				
กำไรหรือขาดทุนในภายหลัง	13		(4,374)	22
รวมรายการที่อาจถูกจัดประเภทใหม่ไว้ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง			(181)	(86)
รายการที่จะไม่ถูกจัดประเภทรายการใหม่เข้าไปไว้ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง				
ผลกำไร (ขาดทุน) จากการวัดมูลค่าใหม่ของผลประโยชน์พนักงานที่กำหนดไว้	20.1		17,675	(10,187)
ภาษีเงินได้ของรายการที่จะไม่ถูกจัดประเภทใหม่ไว้ใน				
กำไรหรือขาดทุนในภายหลัง	13		(3,535)	2,037
รวมรายการที่จะไม่ถูกจัดประเภทใหม่ไว้ในกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง			14,140	(8,150)
กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จอื่นสำหรับปี - สุทธิจากภาษี			13,959	(8,236)
กำไรเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี			3,654,128	3,160,670
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน	29	บาท	1.50	1.41

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน)
งบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

หน่วย: พันบาท

	หมายเหตุ	ทุนที่ออกและชำระแล้ว	ส่วนเกินมูลค่าหุ้นหุ้นสามัญ	ส่วนเกินทุนจากการจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์	กำไรสะสม		หุ้นทุนซื้อคืน	องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น			รวมส่วนของผู้ถือหุ้น
					จัดสรรแล้ว	ยังไม่ได้จัดสรร		กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จอื่น			
					ทุนสำรองตามกฎหมาย			ผลกำไร (ขาดทุน) จากการป้องกันความเสี่ยงในกระแสเงินสด	ผลกำไร (ขาดทุน) จากการวัดมูลค่าใหม่ของผลประโยชน์พนักงานที่กำหนดไว้	รวมองค์ประกอบอื่นส่วนของผู้ถือหุ้น	
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2564		7,800,221	720,034	-	458,751	2,765,419	-	(218)	4,328	4,110	11,748,535
การเพิ่มทุน - หุ้นสามัญ	21	780,022	6,715,729	-	-	-	-	-	-	-	7,495,751
ทุนสำรองตามกฎหมาย	22	-	-	-	158,447	(158,447)	-	-	-	-	-
กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จรวม		-	-	-	-	3,168,906	-	(86)	(8,150)	(8,236)	3,160,670
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564		8,580,243	7,435,763	-	617,198	5,775,878	-	(304)	(3,822)	(4,126)	22,404,956
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2565		8,580,243	7,435,763	-	617,198	5,775,878	-	(304)	(3,822)	(4,126)	22,404,956
การเพิ่มทุน - หุ้นสามัญ	21 และ 24	659,900	-	-	-	-	-	-	-	-	659,900
ทุนสำรองตามกฎหมาย	22	-	-	-	182,008	(182,008)	-	-	-	-	-
การจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์	35	-	-	4,022	-	-	-	-	-	-	4,022
หุ้นทุนซื้อคืนเพิ่มขึ้น	35	-	-	-	-	-	(5,624)	-	-	-	(5,624)
เงินปันผลจ่าย	24	-	-	-	-	(1,295,420)	-	-	-	-	(1,295,420)
กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จรวม		-	-	-	-	3,640,169	-	(181)	14,140	13,959	3,654,128
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565		9,240,143	7,435,763	4,022	799,206	7,938,619	(5,624)	(485)	10,318	9,833	25,421,962

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน)
งบกระแสเงินสด
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

หน่วย : พันบาท

	หมายเหตุ	2565	2564
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน			
กำไรสำหรับปี		3,640,169	3,168,906
ปรับรายการที่กระทบกำไรก่อนภาษีเงินได้เป็นเงินสดรับ (จ่าย)			
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้		893,192	784,120
ต้นทุนทางการเงิน		1,235,132	1,121,051
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย		880,940	794,794
ขาดทุนจากการตัดรายการสินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่าย		943,611	624,782
ขาดทุนจากการด้อยค่า (กลับรายการขาดทุนจากการด้อยค่า) ซึ่งเป็นไปตาม TFRS 9		639,095	(210,655)
ขาดทุนจากการขายและด้อยค่าทรัพย์สินรอการขาย		328,564	231,359
(กำไร) ขาดทุนจากการขายและการตัดจำหน่ายส่วนปรับปรุงอาคารเช่า			
อุปกรณ์และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน		(6,698)	3,824
ขาดทุนจากการด้อยค่าและตัดจำหน่ายสินทรัพย์อื่น			
และปรับมูลค่ายุติธรรมด้านความเสี่ยงสินเชื่อ		7,942	11,143
ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงานระยะสั้น		2,239	1,294
ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงานระยะยาว	20.1	23,434	19,300
ค่าใช้จ่ายโครงการร่วมลงทุนสำหรับพนักงาน		4,022	-
กำไรจากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน		8,591,642	6,549,918
สินทรัพย์ดำเนินงาน (เพิ่มขึ้น) ลดลง			
เงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ		(21,859,266)	(11,029,190)
ลูกหนี้ตัวแทนรับชำระหนี้		(15,161)	1,883
สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญาหมุนเวียน		(183,355)	(77,373)
ค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้า		(5,755)	(94,857)
ลูกหนี้อื่น		(6,676)	(16,266)
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น		(6,806)	3,094
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น		(15,643)	(12,988)

บริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน)
งบกระแสเงินสด (ต่อ)
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

หน่วย : พันบาท

	หมายเหตุ	2565	2564
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน (ต่อ)			
หนี้สินดำเนินงานเพิ่มขึ้น (ลดลง)			
เจ้าหนี้กิจการที่เกี่ยวข้องกัน		4,613	(2,987)
เจ้าหนี้กรมสรรพากร		20,873	8,386
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย		65,308	170,392
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น		37,532	39,911
หนี้สินหมุนเวียนอื่น		3,575	989
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น		(17,210)	73,269
เงินสดจ่ายเพื่อการดำเนินงาน		(13,386,329)	(4,385,819)
เงินสดรับจากการขายทรัพย์สินรอการขาย		851,879	717,653
รายได้ดอกเบี้ยรับจากลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อและเงินให้กู้ยืม		(12,532,298)	(9,824,675)
เงินสดรับจากรายได้ดอกเบี้ยจากลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อและเงินให้กู้ยืม		12,284,408	9,228,824
เงินสดจ่ายผลประโยชน์พนักงานระยะยาว		(1,041)	(656)
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายดอกเบี้ย		(1,052,764)	(984,147)
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้		(838,748)	(643,983)
เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมดำเนินงาน		(14,674,893)	(5,892,803)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน			
เงินสดจ่ายซื้อส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์	6.2	(364,535)	(376,540)
เงินสดรับจากการขายอุปกรณ์		20,625	1,550
เงินสดจ่ายซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	6.2	(19,168)	(123,581)
เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุน		(363,078)	(498,571)

บริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน)
งบกระแสเงินสด (ต่อ)
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

หน่วย : พันบาท

	หมายเหตุ	2565	2564
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน			
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะสั้น	6.3	45,211,839	14,900,000
เงินสดจ่ายคืนเงินกู้ยืมระยะสั้น	6.3	(44,930,000)	(14,200,000)
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะยาว	6.3	21,759,000	12,350,000
เงินสดจ่ายคืนเงินกู้ยืมระยะยาว	6.3	(16,725,000)	(16,410,000)
เงินสดรับจากการออกหุ้นกู้ระยะสั้น	6.3	5,750,000	1,000,000
เงินสดจ่ายคืนหุ้นกู้ระยะสั้น	6.3	(1,000,000)	-
เงินสดรับจากการออกหุ้นกู้ระยะยาว	6.3	12,197,512	7,800,000
เงินสดจ่ายคืนหุ้นกู้ระยะยาว	6.3	(7,850,000)	(3,400,000)
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการกู้ยืมและออกหุ้นกู้	6.3	(57,889)	(22,489)
เงินสดจ่ายหนี้สินตามสัญญาเช่า	6.3	(479,899)	(392,382)
เงินสดรับจากการเพิ่มทุน	21	-	7,495,751
เงินสดจ่ายหุ้นซื้อคืนเพื่อโครงการร่วมลงทุนสำหรับพนักงาน	35	(5,624)	-
เงินสดจ่ายปันผล		(635,520)	-
เงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมจัดหาเงิน		13,234,419	9,120,880
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด (ลดลง) เพิ่มขึ้นสุทธิ		(1,803,552)	2,729,506
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันที่ 1 มกราคม		3,994,739	1,265,233
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันที่ 31 ธันวาคม	6.1	2,191,187	3,994,739

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงินนี้

บริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน)
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

หมายเหตุ	เรื่อง
1	ข้อมูลทั่วไปและการดำเนินงานของบริษัท
2	เกณฑ์ในการจัดทำและนำเสนองบการเงิน
3	การนำมาตรฐานการรายงานทางการเงินที่ออกใหม่และปรับปรุงใหม่มาถือปฏิบัติ
4	นโยบายการบัญชีที่สำคัญ
5	การบริหารความเสี่ยง
6	ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับกระแสเงินสด
7	เงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ
8	ทรัพย์สินรอการขาย
9	สินทรัพย์และหนี้สินอนุพันธ์
10	ส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์
11	ค่าความนิยม
12	สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม
13	สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี
14	สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น
15	เงินกู้ยืมระยะสั้น
16	หุ้นกู้ระยะสั้น
17	เงินกู้ยืมระยะยาว
18	หุ้นกู้ระยะยาว
19	หนี้สินตามสัญญาเช่า
20	ประมาณการหนี้สินสำหรับผลประโยชน์พนักงาน
21	ทุนเรือนหุ้น
22	ทุนสำรองตามกฎหมาย

หมายเหตุ	เรื่อง
23	การจัดการส่วนของทุน
24	เงินปันผลจ่าย
25	รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ
26	ค่าใช้จ่ายตามลักษณะ
27	กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ
28	ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้
29	กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน
30	ส่วนงานดำเนินงาน
31	เงินฝากธนาคารที่มีภาระค้ำประกัน
32	ภาระผูกพันเกี่ยวกับสัญญาเช่าดำเนินงานและบริการ
33	ภาระผูกพันและหนี้สินที่อาจจะเกิดขึ้น
34	รายการกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน
35	โครงการร่วมลงทุนสำหรับพนักงาน
36	การจัดประเภทสินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงิน
37	มูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์และหนี้สินทางการเงิน
38	เหตุการณ์ภายหลังรอบระยะเวลารายงาน
39	การจัดประเภทรายการใหม่
40	การอนุมัติงบการเงิน

บริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน)
หมายเหตุประกอบงบการเงิน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

1. ข้อมูลทั่วไปและการดำเนินงานของบริษัท

บริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน) ("บริษัท") เป็นบริษัทที่จดทะเบียนในประเทศไทย เมื่อวันที่ 24 ตุลาคม 2549 โดยมีที่อยู่จดทะเบียนของบริษัทตั้งอยู่ที่ 428 อาคารอารีย์ ฮิลล์ ชั้น 9 - 15 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400 บริษัทประกอบธุรกิจการให้บริการสินเชื่อ ให้เช่าซื้อรถทุกประเภท และประกอบกิจการนายหน้าประกันวินาศภัยและประกันชีวิตโดยตรง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 บริษัทมีผู้ถือหุ้นใหญ่คือ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ("ธนาคารผู้ถือหุ้น") ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งขึ้นในประเทศไทยโดยถือหุ้นร้อยละ 30 ของทุนที่ออกและชำระแล้วของบริษัท และสยาม เอเชีย เครดิต แอคเซส พีทีอี แอลทีดี เป็นบริษัทจดทะเบียนในประเทศสิงคโปร์ โดยถือหุ้นร้อยละ 25 ของทุนที่ออกและชำระแล้วของบริษัท

บริษัทใหญ่และบริษัทใหญ่ลำดับสูงสุดของธนาคารผู้ถือหุ้นคือ MUFG Bank, Ltd. และบริษัท Mitsubishi UFJ Financial Group, Inc. ตามลำดับ ทั้งสองบริษัทจดทะเบียนในประเทศญี่ปุ่น

ผู้ถือหุ้นใหญ่ในระดับสูงสุดของ สยาม เอเชีย เครดิต แอคเซส พีทีอี แอลทีดี คือกลุ่มนักลงทุนที่นำโดยกองทุน CVC Capital Partners Asia Fund IV

บริษัทมีรายการและความสัมพันธ์อย่างมีสาระสำคัญกับบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน ดังนั้น งบการเงินนี้อาจจะไม่แสดงถึงเงื่อนไขที่อาจมีอยู่หรือผลการดำเนินงานซึ่งอาจเกิดขึ้นในกรณีที่บริษัทได้ดำเนินงานโดยปราศจากความสัมพันธ์กันดังกล่าว

การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019

สถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ("COVID-19") ที่ปัจจุบันได้ขยายวงกว้างขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทำให้เกิดการชะลอตัวของเศรษฐกิจ และมีผลกระทบต่อธุรกิจและอุตสาหกรรมส่วนใหญ่ สถานการณ์ดังกล่าวอาจนำมาซึ่งความไม่แน่นอนและผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมของการดำเนินธุรกิจ อย่างไรก็ตาม ฝ่ายบริหารของบริษัทจะติดตามความคืบหน้าของสถานการณ์ดังกล่าวอย่างต่อเนื่องและจะประเมินผลกระทบทางการเงินเกี่ยวกับมูลค่าของสินทรัพย์ ประมาณการหนี้สินและหนี้สินที่อาจเกิดขึ้นอย่างสม่ำเสมอ

2. เกณฑ์ในการจัดทำและนำเสนองบการเงิน

2.1 งบการเงินนี้ได้จัดทำขึ้นในสกุลเงินบาทและเป็นภาษาไทยตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินที่ประกาศใช้โดยสภาวิชาชีพบัญชีและวิธีปฏิบัติทางการบัญชีที่รับรองทั่วไปในประเทศไทย

2.2 งบการเงินของบริษัทได้จัดทำขึ้นตามมาตรฐานการบัญชีไทยฉบับที่ 1 เรื่อง "การนำเสนองบการเงิน" ซึ่งมีผลบังคับใช้สำหรับงบการเงินที่มีรอบระยะเวลาบัญชีที่เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2565 เป็นต้นไป และตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ลงวันที่ 2 ตุลาคม 2560 เรื่อง "การจัดทำและส่งงบการเงินและรายการเกี่ยวกับฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทจดทะเบียน พ.ศ. 2560" และตามประกาศกรมพัฒนาธุรกิจการค้า เรื่อง "กำหนดรายการย่อที่ต้องมีในงบการเงิน (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2562" ลงวันที่ 26 ธันวาคม 2562 ซึ่งมีผลบังคับใช้สำหรับงบการเงินที่มีรอบระยะเวลาบัญชีที่เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2563 เป็นต้นไป

2.3 งบการเงินนี้ได้จัดทำขึ้นโดยใช้เกณฑ์ราคาทุนเดิมในการวัดมูลค่าขององค์ประกอบของงบการเงิน ยกเว้นตามที่ได้เปิดเผยในนโยบายการบัญชีที่สำคัญ (ดูหมายเหตุข้อ 4)

2.4 งบการเงินฉบับภาษาอังกฤษจัดทำขึ้นจากงบการเงินตามกฎหมายที่เป็นภาษาไทย ในกรณีที่มีเนื้อความขัดแย้งกันหรือมีการตีความในสองภาษาที่แตกต่างกัน ให้ใช้งบการเงินตามกฎหมายฉบับภาษาไทยเป็นหลัก

3. การนำมาตรฐานการรายงานทางการเงินที่ออกใหม่และปรับปรุงใหม่มาถือปฏิบัติ

3.1 มาตรฐานการรายงานทางการเงินไทยที่มีผลต่อการรายงานและการเปิดเผยข้อมูลในงบการเงินสำหรับงวดบัญชีปัจจุบัน

ในระหว่างปี บริษัทได้นำมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับปรับปรุงที่ออกโดยสภาวิชาชีพบัญชี ซึ่งมีผลบังคับใช้สำหรับรอบระยะเวลาบัญชีที่เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2565 มาถือปฏิบัติ มาตรฐานการรายงานทางการเงินดังกล่าวได้รับการปรับปรุงหรือจัดให้มีขึ้นเพื่อให้มีเนื้อหาเท่าเทียมกับมาตรฐานการรายงานทางการเงินระหว่างประเทศ โดยส่วนใหญ่เป็นการปรับปรุงถ้อยคำและคำศัพท์และข้อกำหนดทางการบัญชีเกี่ยวกับการปฏิรูปอัตราดอกเบี้ยอ้างอิงระยะที่ 2 การนำมาตรฐานการรายงานทางการเงินดังกล่าวมาถือปฏิบัตินี้ไม่มีผลกระทบอย่างเป็นสาระสำคัญต่องบการเงินของบริษัท

3.2 มาตรฐานการรายงานทางการเงินไทยซึ่งได้ประกาศในราชกิจจานุเบกษาแล้ว แต่ยังไม่มีผลบังคับใช้

เมื่อวันที่ 26 กันยายน 2565 มาตรฐานการรายงานทางการเงินที่มีการปรับปรุงได้ประกาศในราชกิจจานุเบกษาแล้ว โดยจะมีผลบังคับใช้สำหรับงบการเงินที่มีรอบระยะเวลาบัญชีที่เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2566 เป็นต้นไป ซึ่งมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่มีการปรับปรุงและเกี่ยวข้องกับบริษัท มีดังนี้

<u>มาตรฐานการบัญชีฉบับที่ 37 เรื่อง ประมาณการหนี้สิน หนี้สินที่อาจเกิดขึ้น และสินทรัพย์ที่อาจเกิดขึ้น</u>

การปรับปรุงนี้ได้อธิบายให้ชัดเจนว่า "ต้นทุนการปฏิบัติครบตามสัญญา" ประกอบด้วย "ต้นทุนที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับสัญญา" ซึ่งต้นทุนที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับสัญญา ประกอบด้วยต้นทุนส่วนเพิ่มในการปฏิบัติครบตามสัญญา (ตัวอย่างเช่น ค่าแรงงาน หรือค่าวัตถุทางตรง) และการปันส่วนต้นทุนอื่นที่เกี่ยวข้องโดยตรงในการปฏิบัติครบตามสัญญา (ตัวอย่างเช่น การปันส่วนค่าเสื่อมราคาของรายการที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ที่ใช้ในการปฏิบัติครบตามสัญญานั้น) การปรับปรุงดังกล่าวต้องถือปฏิบัติกับสัญญาซึ่งบริษัทยังปฏิบัติไม่ครบตามภาระผูกพันทั้งหมด ณ วันเริ่มต้นของรอบระยะเวลารายงานประจำปี ซึ่งบริษัทถือปฏิบัติตามการปรับปรุงนี้เป็นครั้งแรก โดยไม่ต้องปรับปรุงย้อนหลังข้อมูลเปรียบเทียบ แต่บริษัทต้องรับรู้ผลกระทบสะสมของการเริ่มต้นถือปฏิบัติตามการปรับปรุงนี้ให้เป็นรายการปรับปรุงในกำไรสะสมยกมา หรือองค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้นตามความเหมาะสม

<u>มาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 9 เรื่อง เครื่องมือทางการเงิน</u>

การปรับปรุงนี้ได้อธิบายให้ชัดเจนเกี่ยวกับการพิจารณาตัดรายการหนี้สินทางการเงินด้วยวิธีร้อยละ 10 โดยให้บริษัทรวมเฉพาะค่าธรรมเนียมจ่ายหรือรับระหว่างบริษัท (ผู้กู้ยืม) และผู้ให้กู้ยืม โดยรวมค่าธรรมเนียมจ่ายหรือรับที่บริษัทหรือผู้ให้กู้ยืมกระทำในนามของผู้อื่นด้วย การปรับปรุงดังกล่าวให้ถือปฏิบัติแบบเปลี่ยนทันทีเป็นต้นไปกับการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขและการแลกเปลี่ยนที่เริ่มในหรือหลังวันที่ที่บริษัทถือปฏิบัติตามการปรับปรุงดังกล่าวครั้งแรก

ผู้บริหารของบริษัทจะนำมาตรฐานการรายงานทางการเงินที่เกี่ยวข้องมาเริ่มถือปฏิบัติกับงบการเงินของบริษัทเมื่อมาตรฐานการรายงานทางการเงินดังกล่าวมีผลบังคับใช้ โดยผู้บริหารของบริษัทได้ประเมินผลกระทบของมาตรฐานการรายงานทางการเงินดังกล่าวต่องบการเงินและเห็นว่าการนำมาตรฐานการรายงานทางการเงินดังกล่าวมาถือปฏิบัติไม่มีผลกระทบอย่างเป็นสาระสำคัญต่องบการเงินของบริษัทในงวดที่จะเริ่มถือปฏิบัติ

4. นโยบายการบัญชีที่สำคัญ

นโยบายการบัญชีที่สำคัญสรุปได้ดังต่อไปนี้

4.1 เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ประกอบด้วยเงินสดในมือและเงินฝากสถาบันการเงินซึ่งมีกำหนดไถ่ถอนไม่เกินสามเดือนหรือน้อยกว่าและไม่ได้ใช้เป็นหลักประกัน

4.2 สินทรัพย์ทางการเงิน

<u>การจัดประเภทรายการและการวัดมูลค่า</u>

สินทรัพย์ทางการเงินทั้งหมดจะรับรู้ภายใต้สัญญาที่กำหนดให้ส่งมอบสินทรัพย์ทางการเงินภายในระยะเวลาที่ตลาดกำหนดและวัดมูลค่าเมื่อเริ่มแรกด้วยมูลค่ายุติธรรมบวกด้วยค่าธรรมเนียมและต้นทุนการทำรายการที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการได้มาซึ่งสินทรัพย์ทางการเงิน ยกเว้นสินทรัพย์ทางการเงินที่จัดประเภทเป็น การวัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุน (“FVTPL”) ค่าธรรมเนียมและต้นทุนการทำรายการที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการได้มาซึ่งสินทรัพย์ทางการเงินที่จัดประเภทเป็น FVTPL จะรับรู้ทันทีในกำไรหรือขาดทุน สินทรัพย์ทางการเงินจะวัดมูลค่าในภายหลังด้วยราคาทุนตัดจำหน่ายหรือมูลค่ายุติธรรมบนพื้นฐานของโมเดลธุรกิจสำหรับการจัดการสินทรัพย์ทางการเงินและลักษณะกระแสเงินสดตามสัญญาของสินทรัพย์ทางการเงิน

ราคาทุนตัดจำหน่ายของสินทรัพย์ทางการเงินคือมูลค่าของสินทรัพย์ทางการเงินที่รับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกหักด้วยการจ่ายชำระคืนเงินต้น บวกด้วยค่าตัดจำหน่ายสะสมที่คำนวณโดยใช้วิธีดอกเบี้ยที่แท้จริง ซึ่งเกิดจากผลต่างระหว่างมูลค่าที่รับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกและมูลค่า ณ วันที่ครบกำหนด และปรับปรุงด้วยค่าเผื่อผลขาดทุน มูลค่าตามบัญชีขั้นต้นของสินทรัพย์ทางการเงินคือราคาทุนตัดจำหน่ายของสินทรัพย์ทางการเงินก่อนที่จะมีการปรับปรุงค่าเผื่อผลขาดทุน

สำหรับวัตถุประสงค์ของการประเมินกระแสเงินสดซึ่งเป็นการจ่ายเพียงเงินต้นและดอกเบี้ย (“SPPI”) เงินต้นคือมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์ทางการเงิน ณ วันที่รับรู้รายการเมื่อเริ่มแรก จำนวนเงินต้นนั้นอาจเปลี่ยนแปลงได้ตลอดอายุของสินทรัพย์ทางการเงิน (เช่น ถ้ามีการชำระคืนเงินต้น) ดอกเบี้ยประกอบด้วยการพิจารณาถึงมูลค่าเงินตามเวลา สำหรับความเสี่ยงด้านเครดิตที่เกี่ยวข้องกับจำนวนเงินต้นในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่งและสำหรับความเสี่ยงในการกู้ยืมอื่นและต้นทุน รวมถึงส่วนต่างกำไร การประเมิน SPPI จะทำในสกุลเงินที่ระบุไว้ในสินทรัพย์ทางการเงินนั้น

กระแสเงินสดตามสัญญาที่เป็น SPPI เป็นไปตามการให้สินเชื่อโดยทั่วไป ข้อตกลงตามสัญญาแสดงให้เห็นถึงฐานะเปิดต่อความเสี่ยงหรือการเปลี่ยนแปลงในกระแสเงินสดตามสัญญาที่ไม่สัมพันธ์กับการให้สินเชื่อโดยทั่วไป เช่น การเปลี่ยนแปลงของราคาตราสารทุนหรือราคาสินค้าโภคภัณฑ์ไม่ทำให้กระแสเงินสดตามสัญญาเป็น SPPI สินทรัพย์ทางการเงินที่ได้มานั้นอาจเป็นการให้สินเชื่อโดยไม่ได้คำนึงว่าจะเป็นเงินให้สินเชื่อในรูปแบบตามกฎหมายหรือไม่

การประเมินโมเดลธุรกิจที่ใช้ในการบริหารจัดการสินทรัพย์ทางการเงินเป็นหลักพื้นฐานสำหรับการจัดประเภทสินทรัพย์ทางการเงิน บริษัทพิจารณาโมเดลธุรกิจในระดับที่สะท้อนวิธีการจัดการกลุ่มของสินทรัพย์ทางการเงินที่ถูกบริหารร่วมกันเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์อย่างใดอย่างหนึ่งของธุรกิจ เนื่องจากโมเดลธุรกิจของบริษัทไม่ได้ขึ้นอยู่กับความตั้งใจของผู้บริหารสำหรับเครื่องมือทางการเงินแต่ละประเภท ดังนั้นการประเมินโมเดลธุรกิจนี้จึงมิใช่แนวทางการพิจารณาแบบรายสัญญา แต่ควรพิจารณาในระดับภาพรวม

ข้อกำหนดในการจัดประเภทและการวัดมูลค่าสำหรับสินทรัพย์ทางการเงินมีดังนี้

<u>ตราสารหนี้ที่วัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่าย</u>

ตราสารหนี้ที่บริษัทถือครองตามโมเดลธุรกิจที่มีวัตถุประสงค์การถือครองเพื่อรับกระแสเงินสดตามสัญญา ซึ่งทำให้เกิดกระแสเงินสดซึ่งเป็นการจ่ายเพียงเงินต้นและดอกเบี้ยจากยอดคงเหลือของเงินต้นในวันที่ที่กำหนดไว้ (SPPI) จะวัดมูลค่าในภายหลังด้วยราคาทุนตัดจำหน่าย

ตราสารหนี้ดังกล่าวได้แก่ เงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อในงบแสดงฐานะการเงินภายหลังการรับรู้รายการเมื่อเริ่มแรก ตราสารหนี้จะวัดมูลค่าด้วยวิธีราคาทุนตัดจำหน่ายโดยใช้วิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง กำไร และ/หรือ ขาดทุนจะรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนเมื่อมีการตัดรายการ การจัดประเภทรายการใหม่หรือการด้อยค่า และผ่านกระบวนการตัดจำหน่าย

รายได้ดอกเบี้ยที่คำนวณโดยใช้วิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงและรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนเมื่อกระแสเงินสดตามสัญญาของสินทรัพย์ทางการเงินมีการเจรจาต่อรองใหม่หรือมีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขเป็นอย่างอื่น และการเจรจาต่อรองใหม่หรือการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวไม่ส่งผลให้มีการตัดรายการของสินทรัพย์ทางการเงินนั้น บริษัทจะรับรู้กำไรหรือขาดทุนจากการเปลี่ยนแปลงในกำไรหรือขาดทุน

<u>การจัดประเภทรายการใหม่</u>

หากโมเดลธุรกิจของบริษัทมีการเปลี่ยนแปลงไปจะส่งผลต่อการจัดประเภทรายการใหม่ของสินทรัพย์ทางการเงิน การจัดประเภทและวัดมูลค่ารายการใหม่สำหรับสินทรัพย์ทางการเงินจะมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันแรกของรอบระยะเวลารายงานแรกหลังจากการเปลี่ยนแปลงโมเดลธุรกิจที่ส่งผลให้จัดประเภทสินทรัพย์ทางการเงินใหม่ การเปลี่ยนแปลงของกระแสเงินสดตามสัญญาจะถูกพิจารณาภายใต้นโยบายการบัญชี เรื่อง การเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขและการตัดรายการสินทรัพย์ทางการเงิน ดังนี้

การเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขและการตัดรายการสินทรัพย์ทางการเงิน

การเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขของสินทรัพย์ทางการเงินเกิดขึ้นเมื่อข้อตกลงตามสัญญาที่ระบุถึงกระแสเงินสดของสินทรัพย์ทางการเงินได้รับการต่อรองใหม่หรือแก้ไขเป็นอย่างอื่นระหว่างการรับรู้เริ่มแรกและวันครบกำหนดของสินทรัพย์ทางการเงิน การเปลี่ยนแปลงจะมีผลต่อจำนวนเงินและ/หรือ ระยะเวลาของกระแสเงินสดตามสัญญาทันทีหรือในอนาคต

บริษัทอาจมีการเจรจาต่อรองใหม่กับลูกค้าที่ประสบปัญหาทางการเงินเพื่อเพิ่มโอกาสการได้รับชำระคืนและลดความเสี่ยงในการผิดนัดชำระหนี้ โดยการผ่อนปรนเงื่อนไขจะให้กับลูกหนี้มีความเสี่ยงสูงที่จะผิดนัดชำระหนี้หรือมีการผิดนัดชำระหนี้แล้ว และลูกหนี้คาดว่าจะสามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดที่มีการแก้ไขได้ โดยที่ลูกหนี้ได้ใช้ความพยายามที่จะชำระภายใต้เงื่อนไขตามสัญญาเดิม ถึงแม้ว่ายังมีความเสี่ยงสูงจากการผิดชำระหนี้หรือมีการผิดนัดชำระหนี้เกิดขึ้นแล้ว และคาดการณ์ว่าลูกหนี้จะสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ปรับปรุงใหม่ ข้อตกลงที่มีการแก้ไขในกรณีส่วนใหญ่รวมถึงการขยายวันครบกำหนดชำระของเงินให้สินเชื่อ การเปลี่ยนแปลงระยะเวลาของกระแสเงินสดของเงินให้สินเชื่อ (การชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ย) การลดจำนวนของกระแสเงินสดที่จะครบกำหนด (การยกหนี้เงินต้นและดอกเบี้ย) และการแก้ไขเพิ่มเติมข้อกำหนดในสัญญา

สินทรัพย์ทางการเงินจะถือว่าเข้าเงื่อนไขสำหรับการตัดรายการเมื่อสิทธิตามสัญญาที่จะได้รับกระแสเงินสดจากสินทรัพย์ทางการเงินหมดอายุ ในการตัดรายการสินทรัพย์ทางการเงินทั้งจำนวน ผลต่างระหว่างมูลค่าตามบัญชี และผลรวมของสิ่งตอบแทนที่ได้รับและผลสะสมของผลกำไรหรือขาดทุนที่รับรู้ไว้ก่อนหน้าในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น จะถูกรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

การเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขที่ไม่ส่งผลให้มีการตัดรายการหมายถึง การเจรจาต่อรองใหม่หรือการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขของกระแสเงินสดตามสัญญาของสินทรัพย์ทางการเงินที่ไม่มีสาระสำคัญและไม่ส่งผลให้มีการตัดรายการสินทรัพย์ทางการเงินนั้น (สินทรัพย์ทางการเงินที่มีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไข) ในกรณีดังกล่าว กำไรหรือขาดทุนจากการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขที่เกิดจากผลต่างระหว่างมูลค่าตามบัญชีขั้นต้นของสินทรัพย์ทางการเงินและมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดตามสัญญาที่มีการเจรจาต่อรองใหม่หรือเปลี่ยนแปลง ที่คิดลดด้วยอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงเดิม (“OEIR”) ของสินทรัพย์ทางการเงิน หรือใช้อัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงปรับด้วยความเสี่ยงด้านเครดิตของสินทรัพย์ทางการเงินสำหรับสินทรัพย์ทางการเงินที่มีการด้อยค่าด้านเครดิตเมื่อซื้อหรือเมื่อกำเนิด (“POCI”) กำไรหรือขาดทุนดังกล่าวจะรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน ต้นทุนหรือค่าธรรมเนียมอื่นใดที่เกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขของสินทรัพย์ทางการเงินจะถูกนำไปปรับปรุงกับมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ทางการเงินที่เปลี่ยนแปลงเงื่อนไข และตัดจำหน่ายตลอดอายุคงเหลือของสินทรัพย์ทางการเงินที่มีเปลี่ยนแปลงเงื่อนไข

การหักกลบ

สินทรัพย์และหนี้สินทางการเงินแสดงหักกลบกันในงบแสดงฐานะทางการเงินเมื่อบริษัทมีสิทธิตามกฎหมายในการหักกลบจำนวนดังกล่าว และตั้งใจที่จะชำระด้วยเกณฑ์สุทธิ หรือรับรู้สินทรัพย์และชำระหนี้สินพร้อมกัน

4.3 ตราสารอนุพันธ์

ตราสารอนุพันธ์จะถูกรับรู้เริ่มแรกด้วยมูลค่ายุติธรรม ณ วันที่ทำสัญญา อนุพันธ์ทางการเงินจะถูกวัดมูลค่าใหม่ในภายหลังด้วยมูลค่ายุติธรรม ณ วันที่รายงาน ผลกำไร/ขาดทุนที่เกิดขึ้นจะรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนทันที เว้นแต่ตราสารอนุพันธ์ดังกล่าวถูกเลือกกำหนดให้เป็นเครื่องมือที่ใช้ป้องกันความเสี่ยงในเหตุการณ์ที่ช่วงเวลาของการรับรู้รายการกำไรหรือขาดทุนขึ้นอยู่กับลักษณะความสัมพันธ์ของการป้องกันความเสี่ยง บริษัทได้กำหนดอนุพันธ์ทางการเงินบางรายการให้เป็นเครื่องมือที่ใช้ในการป้องกันความเสี่ยงในกระแสเงินสด

ตราสารอนุพันธ์ที่มีมูลค่ายุติธรรมเป็นบวกรับรู้เป็นสินทรัพย์ทางการเงิน ส่วนตราสารอนุพันธ์ที่มีมูลค่ายุติธรรมติดลบรับรู้เป็นหนี้สินทางการเงิน อนุพันธ์จะไม่หักกลบในงบการเงิน เว้นแต่บริษัทจะมีทั้งสิทธิทางกฎหมายและมีความตั้งใจในการหักกลบ อนุพันธ์แสดงเป็นสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนหรือหนี้สินไม่หมุนเวียน หากระยะเวลาที่เหลืออยู่ของอนุพันธ์มีมากกว่า 12 เดือนและไม่คาดว่าจะถูกรับรู้หรือจ่ายภายใน 12 เดือน อนุพันธ์อื่นแสดงเป็นสินทรัพย์หมุนเวียนหรือหนี้สินหมุนเวียน

4.4 การบัญชีป้องกันความเสี่ยง

การบัญชีป้องกันความเสี่ยง (General hedge)

บริษัทกำหนดให้อนุพันธ์ที่เข้าเงื่อนไขเป็นเครื่องมือที่ใช้ป้องกันความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนและอัตราดอกเบี้ยในการป้องกันความเสี่ยงในกระแสเงินสด

ณ การเริ่มต้นของความสัมพันธ์ของการป้องกันความเสี่ยง บริษัทมีการจัดทำเอกสารซึ่งระบุถึงความสัมพันธ์ของเครื่องมือที่ใช้ป้องกันความเสี่ยงและรายการที่มีการป้องกันความเสี่ยง ตลอดจนวัตถุประสงค์และกลยุทธ์ในการบริหารรายการป้องกันความเสี่ยง

นอกจากนี้ ณ การเริ่มต้นของการป้องกันความเสี่ยงและภายหลังจากการเริ่มต้นของการป้องกันความเสี่ยงแล้ว บริษัทจะประเมินว่าเครื่องมือที่ใช้ในการป้องกันความเสี่ยงมีประสิทธิผลในการป้องกันความเสี่ยงหรือไม่ เพื่อหักกลบการเปลี่ยนแปลงของมูลค่ายุติธรรมหรือกระแสเงินสดของรายการที่มีการป้องกันความเสี่ยง อันเนื่องมาจากความเสี่ยงที่ถูกป้องกัน เมื่อความสัมพันธ์ของการป้องกันความเสี่ยงเป็นไปตามข้อกำหนดความมีประสิทธิผลในการป้องกันความเสี่ยงดังนี้

- มีความสัมพันธ์เชิงเศรษฐกิจระหว่างรายการที่มีการป้องกันความเสี่ยงและเครื่องมือที่ใช้ป้องกันความเสี่ยง
- ผลกระทบของความเสี่ยงด้านเครดิตไม่เหนือกว่าการเปลี่ยนแปลงมูลค่าอันเกิดจากความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจ และ
- อัตราส่วนการป้องกันความเสี่ยงของความสัมพันธ์ของการป้องกันความเสี่ยงเท่ากับอัตราส่วนของปริมาณของรายการที่มีการป้องกันความเสี่ยงซึ่งบริษัทได้ป้องกันความเสี่ยงต่อปริมาณของเครื่องมือที่ใช้ป้องกันความเสี่ยงซึ่งบริษัทได้ใช้ป้องกันความเสี่ยงสำหรับปริมาณของรายการที่มีการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว

การป้องกันความเสี่ยงในกระแสเงินสด

ผลกำไรหรือขาดทุนในส่วนที่มีประสิทธิผลของตราสารอนุพันธ์ และเครื่องมือที่ใช้ป้องกันความเสี่ยงในกระแสเงินสด จะรับรู้ในสำรองการป้องกันความเสี่ยงในกระแสเงินสดเป็นส่วนประกอบแยกต่างหากในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นโดยรับรู้ผลสะสมของผลกำไรหรือขาดทุนจากรายการที่ป้องกันความเสี่ยงนับตั้งแต่วันเริ่มต้นของการป้องกันความเสี่ยง หักจำนวนที่จัดประเภทรายการใหม่เข้าไปไว้ในกำไรหรือขาดทุน

จำนวนเงินสะสมที่เคยรับรู้ในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นและสะสมในส่วนของผู้ถือหุ้นจะถูกจัดประเภทรายการใหม่เป็นกำไรหรือขาดทุนในรอบระยะเวลารายงานที่รายการที่มีการป้องกันความเสี่ยงส่งผลกระทบต่อกำไรหรือขาดทุนในลักษณะเดียวกับรายการที่ถูกรับรู้เป็นรายการที่ได้รับการป้องกันความเสี่ยง หากบริษัทมีการคาดการณ์ว่ารายการจะไม่เกิดขึ้น ผลสะสมดังกล่าวจะถูกจัดประเภทใหม่เป็นกำไรหรือขาดทุนทันที

การยกเลิกการใช้บัญชีป้องกันความเสี่ยงในกระแสเงินสดไม่มีผลย้อนหลัง กำไรหรือขาดทุนที่รับรู้ในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น และผลสะสมของกำไรหรือขาดทุนที่อยู่ในส่วนของผู้ถือหุ้นจะคงอยู่ในส่วนของผู้ถือหุ้น โดยรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนในงวดเดียวกันกับที่มีการรับรู้รายการคาดการณ์ในกำไรหรือขาดทุน และเมื่อคาดว่ารายการคาดการณ์จะไม่เกิดขึ้น ผลสะสมของกำไรหรือขาดทุนที่อยู่ในส่วนของผู้ถือหุ้นจะถูกรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนทันที

ตราสารอนุพันธ์ที่ไม่เข้าเงื่อนไขการบัญชีป้องกันความเสี่ยง

ผลกำไรหรือขาดทุนของมูลค่ายุติธรรมของตราสารอนุพันธ์ที่ไม่เข้าเงื่อนไขการป้องกันความเสี่ยงจะรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนทันที

4.5 เงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ

เงินให้กู้ยืมรับรู้เริ่มแรกด้วยมูลค่ายุติธรรม บวกด้วยต้นทุนและค่าธรรมเนียมในการทำรายการ รวมถึงกำไรหรือขาดทุนจากการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไข และวัดมูลค่าภายหลังด้วยราคาทุนตัดจำหน่ายตามวิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงหักด้วยค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ แสดงตามยอดเงินต้นสุทธิจากรายได้ดอกเบี้ยที่ยังไม่ถือเป็นรายได้ ปรับด้วยต้นทุนและค่าธรรมเนียมในการทำรายการที่ยังไม่ได้ตัดจำหน่าย รวมถึงกำไรหรือขาดทุนจากการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไข หักด้วยค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

ดอกเบี้ยค้างรับคำนวณโดยใช้อัตราดอกเบี้ยตามสัญญา ดอกเบี้ยที่ยังไม่ได้ถือเป็นรายได้คือรายได้ดอกเบี้ยที่คำนวณโดยใช้วิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงหักด้วยดอกเบี้ยค้างรับ

4.6 ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

บริษัทรับรู้รายการค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นของสินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่าย

ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกำหนดให้วัดมูลค่าในจำนวนที่เท่ากับ

- ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นใน 12 เดือนข้างหน้า ได้แก่ ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุซึ่งเป็นผลขาดทุนด้านเครดิตจากเหตุการณ์ปฏิบัติผิดสัญญาของเครื่องมือทางการเงิน ที่มีความเป็นไปได้ว่าจะเกิดขึ้นภายใน 12 เดือนหลังจากวันที่รายงาน (ชั้นที่ 1) หรือ
- ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุ ได้แก่ ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากเหตุการณ์ปฏิบัติผิดสัญญาที่มีความเป็นไปได้ว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุของเครื่องมือทางการเงินที่คาดไว้ (ชั้นที่ 2 และ ชั้นที่ 3)

ค่าเผื่อผลขาดทุนของเครื่องมือทางการเงินที่เท่ากับผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุจะถูกวัดมูลค่าหากความเสี่ยงด้านเครดิตของเครื่องมือทางการเงินเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญนับตั้งแต่การรับรู้รายการเมื่อเริ่มแรก สำหรับเครื่องมือทางการเงินอื่น ๆ ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจะถูกวัดมูลค่าด้วยจำนวนเงินที่เท่ากับผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอีก 12 เดือนข้างหน้า

ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น คือ ประมาณการค่าความน่าจะเป็นของมูลค่าปัจจุบันของผลขาดทุนด้านเครดิตถ่วงน้ำหนัก โดยวัดจากมูลค่าปัจจุบันของผลต่างระหว่างกระแสเงินสดตามสัญญาและกระแสเงินสดที่บริษัทคาดว่าจะได้รับจากการถ่วงน้ำหนักของสถานการณ์ทางเศรษฐกิจในอนาคต คิดลดด้วย อัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงของสินทรัพย์ นอกจากนี้ ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจะถูกปรับปรุงเพิ่มเติมด้วยสำรองเพื่อรองรับความไม่แน่นอนของเหตุการณ์ในอนาคตที่ยังไม่สามารถสะท้อนเข้าไปในโมเดลด้านเครดิตปัจจุบัน (Management overlay) เมื่อพิจารณาตามความเหมาะสม

สำหรับภาระผูกพันวงเงินสินเชื่อที่ยังไม่ได้เบิกใช้ ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น คือผลต่างระหว่างมูลค่าปัจจุบันของผลต่างระหว่างกระแสเงินสดตามสัญญาในกรณีที่ผู้ถือสัญญาเบิกใช้สินเชื่อ และกระแสเงินสดที่บริษัทคาดว่าจะได้รับในกรณีที่สินเชื่อถูกเบิกใช้

บริษัทวัดมูลค่าค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเป็นรายสัญญาหรือเป็นรายกลุ่ม สำหรับสินเชื่อที่มีลักษณะความเสี่ยงทางเศรษฐกิจที่คล้ายคลึงกัน การวัดมูลของค่าเผื่อพิจารณาจากมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดที่คาดว่าจะได้รับของสินทรัพย์โดยใช้อัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงเดิมของสินทรัพย์

ภายหลังรอบระยะเวลารายงาน หากคุณภาพด้านเครดิตของสินทรัพย์ทางการเงินและภาระผูกพันทางการเงินดีขึ้นและทำให้ไม่มีความเสี่ยงด้านเครดิตเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญอีกต่อไป ตั้งแต่การรับรู้เริ่มแรก การรับรู้ค่าเผื่อผลขาดทุนจะรับรู้ด้วยมูลค่าที่เท่ากับค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นใน 12 เดือนข้างหน้า การเปลี่ยนแปลงในการกลับรายการค่าเผื่อผลขาดทุนจะถูกรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนเป็นรายการกำไรหรือขาดทุนจากการด้อยค่า

<u>สินทรัพย์ทางการเงินที่มีการด้อยค่าด้านเครดิต</u>

สินทรัพย์ทางการเงินจะมีการด้อยค่าด้านเครดิตเมื่อเกิดเหตุการณ์ใดเหตุการณ์หนึ่งหรือหลายเหตุการณ์ที่ทำให้เกิดผลกระทบด้านลบต่อประมาณการกระแสเงินสดในอนาคตของสินทรัพย์ทางการเงิน สินทรัพย์ทางการเงินที่มีการด้อยค่าด้านเครดิตหมายถึงสินทรัพย์ในชั้นที่ 3

ณ วันที่รายงาน บริษัทประเมินการด้อยค่าด้านเครดิตของตราสารหนี้ที่วัดมูลค่าด้วยวิธีราคาทุนตัดจำหน่าย

เงินให้สินเชื่อจะถูกพิจารณาว่ามีการด้อยค่าด้านเครดิต เมื่อมีการผ่อนปรนเงื่อนไขแก่ผู้กู้ที่มีปัญหาทางการเงิน เว้นแต่มีหลักฐานว่าความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับกระแสเงินสดตามสัญญาลดลงอย่างมีนัยสำคัญและไม่มีข้อบ่งชี้การด้อยค่าอื่น ๆ สำหรับสินทรัพย์ทางการเงินที่มีการให้การผ่อนปรนเงื่อนไขแก่ผู้กู้แต่ไม่ถือเป็นการผ่อนปรนเงื่อนไข สินทรัพย์ทางการเงินจะถูกพิจารณาว่ามีการด้อยค่าด้านเครดิตเมื่อมีหลักฐานที่แสดงให้เห็นว่าสินทรัพย์ทางการเงินมีการด้อยค่าด้านเครดิตตามคำนิยามของการปฏิบัติผิดสัญญา รวมถึง ข้อบ่งชี้ของการไม่สามารถชำระเงินตามสัญญาที่ค้างชำระเกินกำหนดเกินกว่า 90 วัน

นิยามของการปฏิบัติผิดสัญญา

นิยามของการปฏิบัติผิดสัญญาเป็นข้อกำหนดที่สำคัญของการประเมินผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น นิยามของการปฏิบัติผิดสัญญาถูกใช้ในการวัดมูลค่าค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นและในการประเมินว่าค่าเผื่อผลขาดทุนเป็นผลขาดทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้นภายใน 12 เดือนข้างหน้า หรือผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุ เนื่องจากการปฏิบัติผิดสัญญาเป็นองค์ประกอบหนึ่งของความน่าจะเป็นที่ลูกหนี้จะผิดนัดชำระหนี้ (PD) ซึ่งส่งผลกระทบต่อการวัดมูลค่าค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น และการระบุความเสี่ยงด้านเครดิตที่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ

บริษัทพิจารณาเหตุการณ์ผิดสัญญาสำหรับวัตถุประสงค์ในการบริหารความเสี่ยงด้านเครดิตภายใน เนื่องจากประสบการณ์ในอดีตบ่งชี้ว่าสินทรัพย์ทางการเงินที่เข้าเกณฑ์ข้อใดข้อหนึ่งต่อไปนี้มักจะไม่สามารถชำระคืนได้:

- เมื่อมีการละเมิดข้อกำหนดทางการเงินในสัญญาโดยลูกหนี้
- ข้อมูลที่พัฒนาขึ้นภายในหรือได้รับจากแหล่งภายนอกบ่งชี้ว่าลูกหนี้ไม่น่าจะชำระคืนเงินให้เจ้าหนี้ ซึ่งรวมบริษัทได้เต็มจำนวน (โดยไม่คำนึงถึงหลักประกันใด ๆ ที่ถือโดยบริษัท)

บริษัทถือว่าเหตุการณ์ดังต่อไปนี้เป็นการปฏิบัติผิดสัญญา

- ผู้กู้ค้างชำระเกินกว่า 90 วันสำหรับภาระผูกพันด้านเครดิตที่เป็นสาระสำคัญที่มีกับบริษัท หรือ
- ผู้กู้อาจจะไม่สามารถจ่ายคืนภาระผูกพันด้านเครดิตแก่บริษัทเต็มจำนวน

การเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญของความเสี่ยงด้านเครดิต

บริษัทได้มีการเฝ้าระวังสินทรัพย์ทางการเงินทั้งหมด และภาระผูกพันวงเงินให้สินเชื่อที่ต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดเรื่องการด้อยค่า เพื่อประเมินว่ามีการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญของความเสี่ยงด้านเครดิตตั้งแต่การรับรู้รายการเมื่อเริ่มแรก หากมีการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญของความเสี่ยงด้านเครดิต บริษัทจะวัดมูลค่าค่าเผื่อผลขาดทุน โดยใช้ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุแทนผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นภายใน 12 เดือนข้างหน้า

ในการพิจารณาว่าความเสี่ยงด้านเครดิตของเครื่องทางการเงินเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญนับตั้งแต่การรับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกหรือไม่ บริษัทเปรียบเทียบความเสี่ยงของการผิดสัญญาที่จะเกิดขึ้นของเครื่องมือทางการเงิน ณ วันที่รายงาน โดยใช้อายุคงเหลือตามสัญญาของเครื่องมือทางการเงิน กับความเสี่ยงของการผิดสัญญาที่จะเกิดขึ้นตลอดอายุคงเหลือของเครื่องมือทางการเงินที่คาดไว้ ณ วันที่รับรู้รายการเมื่อเริ่มแรก ในการประเมินนี้พิจารณาทั้งข้อมูลเชิงปริมาณและข้อมูลเชิงคุณภาพที่มีข้อมูลสนับสนุนและสมเหตุสมผลซึ่งรวมถึงประสบการณ์ในอดีต และข้อมูลการคาดการณ์ไปในอนาคตที่หาได้โดยไม่ต้องเสียต้นทุนหรือความพยายามที่มากเกินไป

เมื่อสินทรัพย์ทางการเงินค้างชำระเกินกว่า 30 วัน บริษัทพิจารณาว่ามีการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญของความเสี่ยงด้านเครดิตและจัดเป็นกลุ่มสินทรัพย์ในชั้นที่ 2 ของโมเดลการด้อยค่า โดยค่าเผื่อผลขาดทุนจะถูกวัดมูลค่าโดยใช้ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุ

บริษัทถือว่าความเสี่ยงด้านเครดิตของเครื่องมือทางการเงินไม่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญนับตั้งแต่การรับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกหากเครื่องมือทางการเงินได้รับการกำหนดให้มีความเสี่ยงด้านเครดิตต่ำ ณ วันที่รายงาน โดยเครื่องมือทางการเงินจะได้รับการกำหนดให้มีความเสี่ยงด้านเครดิตต่ำถ้าหาก:

- เครื่องมือทางการเงินมีความเสี่ยงของการปฏิบัติผิดสัญญาต่ำ
- ลูกหนี้สามารถจ่ายชำระกระแสเงินสดตามสัญญาในระยะเวลาอันใกล้

บริษัทติดตามความมีประสิทธิผลของเกณฑ์ที่ใช้ในการระบุว่ามีความเสี่ยงด้านเครดิตเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญหรือไม่อย่างสม่ำเสมอ และปรับปรุงตามความเหมาะสมเพื่อให้มั่นใจว่าเกณฑ์ดังกล่าวสามารถระบุความเสี่ยงด้านเครดิตที่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญก่อนที่หนี้จะค้างเกินกำหนด

การตัดรายการของสินทรัพย์ทางการเงิน

บริษัทลดมูลค่าตามบัญชีขั้นต้นของสินทรัพย์ทางการเงินโดยตรง เมื่อบริษัทไม่สามารถคาดการณ์ได้อย่างสมเหตุสมผลว่าจะได้รับคืนสินทรัพย์ทางการเงินทั้งจำนวนหรือบางส่วน การตัดออกจากบัญชีถือเป็นสถานการณ์หนึ่งของการตัดรายการ การตัดออกจากบัญชีรับรู้ในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

หนี้สูญรับคืนจากลูกหนี้ที่เคยถูกตัดออกจากบัญชีจะรับรู้ในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจะนำเสนอในงบแสดงฐานะการเงินดังนี้

- สำหรับสินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่าย: แสดงเป็นรายการหักจากมูลค่าตามบัญชีขั้นต้นของสินทรัพย์
- สำหรับภาระผูกพันวงเงินสินเชื่อ: แสดงเป็นประมาณการหนี้สิน และในกรณีที่เครื่องมือทางการเงินรวมถึงองค์ประกอบวงเงินที่เบิกใช้แล้วและที่ยังไม่ได้เบิกใช้ และบริษัทไม่สามารถระบุค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในองค์ประกอบภาระผูกพันวงเงินสินเชื่อแยกต่างหากจากองค์ประกอบในส่วนที่เบิกใช้แล้วได้ บริษัทแสดงค่าเผื่อผลขาดทุนสำหรับทั้งสององค์ประกอบ จำนวนที่รวมกันนี้จะแสดงเป็นรายการหักจากมูลค่าตามบัญชีของส่วนที่เบิกใช้แล้ว ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นส่วนที่เกินกว่าจำนวนรวมขององค์ประกอบส่วนที่เบิกใช้แล้วจะแสดงเป็นประมาณการหนี้สิน

4.7 ทรัพย์สินรอการขาย

ทรัพย์สินรอการขายประกอบด้วยรถที่ได้จากการติดตามเรียกทรัพย์สินเพื่อการรับชำระหนี้ ซึ่งบันทึกด้วยจำนวนเงินต้นคงค้างบวกดอกเบี้ยค้างรับและภาษีมูลค่าเพิ่ม (ถ้ามี) หรือมูลค่ายุติธรรม แล้วแต่ราคาใดจะต่ำกว่า

มูลค่ายุติธรรมของรถที่ได้จากการติดตามเรียกทรัพย์สินเพื่อการรับชำระหนี้ พิจารณาจากราคาที่คาดว่าจะขายได้หักด้วยประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายตามความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นของรถที่ได้จากการติดตามเรียกทรัพย์สินเพื่อการรับชำระหนี้แต่ละรายการ

ค่าเผื่อการด้อยค่าของทรัพย์สินรอการขายคำนวณจากราคาทุนของรถที่ได้จากการติดตามเรียกทรัพย์สินเพื่อการรับชำระหนี้ หักด้วยราคาที่คาดว่าจะขายได้ของรถที่ได้จากการติดตามเรียกทรัพย์สินเพื่อการรับชำระหนี้ ซึ่งประมาณการจากราคาขายในอดีตและค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นสำหรับรถที่ได้จากการติดตามเรียกทรัพย์สินเพื่อการรับชำระหนี้ ประเภทเดียวกัน ขาดทุนจากการด้อยค่ารับรู้เป็นค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

กำไรหรือขาดทุนจากการจำหน่ายทรัพย์สินรอการขายรับรู้เมื่อมีการจำหน่ายโดยแสดงรวมอยู่ในรายได้อื่นหรือค่าใช้จ่ายในการบริการและบริหารในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

4.8 ส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์

การรับรู้และการวัดมูลค่า

ส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์แสดงตามราคาทุนหักด้วยค่าเสื่อมราคาสะสมและค่าเผื่อการด้อยค่า (ถ้ามี)

ราคาทุนรวมถึงต้นทุนทางตรง ที่เกี่ยวข้องกับการได้มาของสินทรัพย์ และต้นทุนทางตรงอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการจัดหาสินทรัพย์เพื่อให้สินทรัพย์นั้นอยู่ในสภาพที่พร้อมจะใช้งานได้ตามวัตถุประสงค์ ราคาทุนรวมถึงต้นทุนในการรื้อถอน การขนย้าย การบูรณะสถานที่ตั้งของสินทรัพย์ และต้นทุนการกู้ยืม

ส่วนประกอบของรายการส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์แต่ละรายการที่มีอายุการให้ประโยชน์ไม่เท่ากันต้องบันทึกแต่ละส่วนประกอบที่มีนัยสำคัญแยกต่างหากจากกัน

กำไรหรือขาดทุนจากการจำหน่ายส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์ คือผลต่างระหว่างสิ่งตอบแทนสุทธิที่ได้รับจากการจำหน่ายกับมูลค่าตามบัญชีของส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์ โดยรับรู้สุทธิเป็นรายได้อื่นหรือค่าใช้จ่ายในการบริการและบริหารในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นในรอบระยะเวลาบัญชีที่เกิดขึ้น

ต้นทุนที่เกิดขึ้นในภายหลัง

ต้นทุนในการเปลี่ยนแทนส่วนประกอบจะรับรู้เป็นส่วนหนึ่งของมูลค่าตามบัญชีของรายการส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์ ถ้ามีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่ที่บริษัทจะได้รับประโยชน์เชิงเศรษฐกิจในอนาคตจากรายการนั้น และสามารถวัดมูลค่าต้นทุนของรายการนั้นได้อย่างน่าเชื่อถือ ชิ้นส่วนที่ถูกเปลี่ยนแทนจะถูกตัดจำหน่ายตามมูลค่าตามบัญชี ต้นทุนที่เกิดขึ้นในการซ่อมบำรุงส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์ที่เกิดขึ้นเป็นประจำจะรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นเมื่อเกิดขึ้น

ค่าเสื่อมราคา

ค่าเสื่อมราคาคำนวณจากมูลค่าเสื่อมสภาพของรายการส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์ ซึ่งประกอบด้วยราคาทุนของสินทรัพย์หรือต้นทุนในการเปลี่ยนแทนอื่น หักด้วยมูลค่าคงเหลือของสินทรัพย์

ค่าเสื่อมราคาบันทึกเป็นค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น คำนวณโดยวิธีเส้นตรงตามเกณฑ์อายุการให้ประโยชน์โดยประมาณของส่วนประกอบของสินทรัพย์แต่ละรายการ ประมาณการอายุการให้ประโยชน์ของสินทรัพย์แสดงได้ดังนี้

	สินทรัพย์ซื้อใหม่	สินทรัพย์ใช้แล้วที่บริษัทซื้อมา
ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	ตามอายุสัญญา	ตามอายุสัญญา
เครื่องตกแต่ง ติดตั้ง และอุปกรณ์	5 ปี	3 ปี
ยานพาหนะ	5 ปี	3 ปี

4.9 สัญญาเช่า

บริษัทที่เป็นผู้เช่า

<u>สัญญาเช่าระยะสั้นและสัญญาเช่าซึ่งสินทรัพย์อ้างอิงมีมูลค่าต่ำ</u>

บริษัทประเมินว่าสัญญาเป็นสัญญาเช่าหรือประกอบด้วยสัญญาเช่าหรือไม่ ณ วันเริ่มต้นของสัญญาเช่า บริษัทรับรู้สินทรัพย์สิทธิการใช้และหนี้สินตามสัญญาเช่าที่เกี่ยวข้องกับสัญญาเช่าทั้งหมด ยกเว้นสัญญาเช่าระยะสั้น (หมายถึงสัญญาเช่าระยะเวลาอายุ 12 เดือนหรือน้อยกว่า) และสัญญาเช่าของสินทรัพย์อ้างอิงมีมูลค่าต่ำ (กำหนดเป็นสัญญาเช่าที่มีมูลค่าของสินทรัพย์อ้างอิงไม่เกิน 150,000 บาท) (เช่น แท็บเล็ต มือถือ เครื่องถ่ายเอกสาร และเครื่องพิมพ์เอกสาร) สัญญาเช่าเหล่านี้ บริษัทรับรู้การจ่ายชำระตามสัญญาเช่าเป็นค่าใช้จ่ายดำเนินงานด้วยวิธีเส้นตรงตลอดอายุสัญญาเช่า

สินทรัพย์สิทธิการใช้

สัญญาเช่าที่มีระยะเวลาในการเช่ามากกว่า 12 เดือนและสินทรัพย์อ้างอิงมีมูลค่ามากกว่า 150,000 บาท จะถูกรับรู้เป็นสินทรัพย์สิทธิการใช้ด้วยราคาทุนซึ่งประกอบด้วยจำนวนเงินที่รับรู้เมื่อเริ่มแรกของหนี้สินตามสัญญาเช่า (มูลค่าปัจจุบันของจำนวนเงินที่ต้องจ่ายชำระตามสัญญาเช่าที่ยังไม่ได้จ่ายชำระ ณ วันเริ่มต้นสัญญาเช่า คิดลดด้วยอัตราดอกเบี้ยการกู้ยืมส่วนเพิ่ม) การจ่ายชำระตามสัญญาเช่าใด ๆ ที่จ่ายชำระ ณ วันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผลหรือก่อนวันที่สัญญาเริ่มมีผล หักสิ่งจูงใจตามสัญญาเช่าที่ได้รับ ต้นทุนทางตรงเริ่มแรกที่เกิดขึ้น การวัดมูลค่าภายหลังของสินทรัพย์สิทธิการใช้โดยใช้ราคาทุนหักค่าเสื่อมราคาสะสมและผลขาดทุนจากการด้อยค่าสะสม

เมื่อบริษัทมีประมาณการต้นทุนที่จะเกิดขึ้นในการรื้อและการขนย้ายสินทรัพย์อ้างอิง การบูรณะสถานที่ตั้งของสินทรัพย์อ้างอิงหรือการบูรณะสินทรัพย์อ้างอิงให้อยู่ในสภาพตามที่กำหนดไว้ในข้อตกลงและเงื่อนไขของสัญญาเช่า ประมาณการดังกล่าวรับรู้และวัดมูลค่าตามมาตรฐานการบัญชีฉบับที่ 37 เรื่อง ประมาณการหนี้สิน หนี้สินที่อาจเกิดขึ้น และสินทรัพย์ที่อาจเกิดขึ้น เพื่ออธิบายต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับสินทรัพย์สิทธิการใช้ ต้นทุนรับรู้เป็นส่วนหนึ่งของสินทรัพย์สิทธิการใช้ที่เกี่ยวข้อง เว้นแต่ต้นทุนเหล่านั้นเกิดขึ้นเพื่อผลิตสินค้าคงเหลือ

สินทรัพย์สิทธิการใช้คิดค่าเสื่อมราคาตลอดช่วงเวลาที่สั้นกว่าของอายุสัญญาเช่าและอายุการใช้ประโยชน์ของสินทรัพย์สิทธิการใช้ หากสัญญาเช่าโอนความเป็นเจ้าของในสินทรัพย์อ้างอิงหรือราคาทุนของสินทรัพย์สิทธิการใช้สะท้อนว่า บริษัทจะใช้สิทธิเลือกซื้อสินทรัพย์สิทธิการใช้ที่เกี่ยวข้อง จะคิดค่าเสื่อมราคาตลอดอายุการใช้ประโยชน์ของสินทรัพย์สิทธิการใช้ การคิดค่าเสื่อมราคาเริ่ม ณ วันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผล

สินทรัพย์สิทธิการใช้ถูกแสดงรวมอยู่ใน "ส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์"ในงบแสดงฐานะการเงิน

บริษัทปฏิบัติตามมาตรฐานการบัญชีฉบับที่ 36 เรื่อง การด้อยค่าของสินทรัพย์ เพื่อประเมินว่าสินทรัพย์สิทธิการใช้ด้อยค่าหรือไม่และบันทึกสำหรับผลขาดทุนจากการด้อยค่าใด ๆ ที่ระบุได้ตามที่กล่าวในนโยบายเรื่อง "ส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์"

หนี้สินตามสัญญาเช่า

ณ วันที่สัญญาเช่ามีผล บริษัทรับรู้หนี้สินตามสัญญาเช่าด้วยมูลค่าปัจจุบันของการจ่ายชำระตามสัญญาเช่าที่ยังไม่ได้จ่ายชำระ ณ วันนั้น โดยคิดลดด้วยอัตราดอกเบี้ยการกู้ยืมส่วนเพิ่ม

การจ่ายชำระตามสัญญาเช่าที่รวมอยู่ในการวัดมูลค่าของหนี้สินตามสัญญาเช่า ประกอบด้วย

- การจ่ายชำระคงที่ (รวมถึง การจ่ายชำระคงที่โดยเนื้อหา) หักลูกหนี้สิ่งจูงใจตามสัญญาเช่าใด ๆ
- การจ่ายชำระค่าเช่าผันแปรที่ขึ้นอยู่กับดัชนีหรืออัตรา ซึ่งการวัดมูลค่าเริ่มแรกใช้ดัชนีหรืออัตรา ณ วันที่สัญญาเช่าเริ่มมีผล
- จำนวนเงินที่คาดว่าผู้เช่าจะจ่ายชำระภายใต้การรับประกันมูลค่าคงเหลือ
- ราคาใช้สิทธิของสิทธิเลือกซื้อ หากมีความแน่นอนอย่างสมเหตุสมผลที่ผู้เช่าจะใช้สิทธิเลือกนั้น
- การจ่ายชำระค่าปรับเพื่อการยกเลิกสัญญาเช่า หากข้อกำหนดสัญญาเช่าแสดงให้เห็นว่าผู้เช่าจะใช้สิทธิเลือกในการยกเลิกสัญญาเช่า

หนี้สินตามสัญญาเช่าแยกแสดงบรรทัดในงบแสดงฐานะการเงิน ค่าใช้จ่ายทางการเงินจะบันทึกโดยตรงในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

หลังจากวันที่สัญญาเริ่มมีผล การวัดมูลค่าภายหลังของหนี้สินตามสัญญาเช่า มูลค่าตามบัญชีของหนี้สินตามสัญญาเช่าจะเพิ่มขึ้น โดยสะท้อนดอกเบี้ยจากหนี้สินตามสัญญาเช่า (ใช้วิธีดอกเบี้ยที่แท้จริง) และลดลงโดยสะท้อนการจ่ายชำระตามสัญญาเช่าที่จ่ายชำระแล้ว นอกจากนี้ มูลค่าตามบัญชีของหนี้สินตามสัญญาเช่าจะถูกวัดมูลค่าใหม่เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงหรือประเมินสัญญาเช่าใหม่

บริษัทวัดมูลค่าหนี้สินตามสัญญาเช่าใหม่ (โดยการปรับปรุงสินทรัพย์สิทธิการใช้ที่เกี่ยวข้อง) เมื่อเกิดเหตุการณ์ดังต่อไปนี้

- มีการเปลี่ยนแปลงอายุสัญญาเช่า หรือมีเหตุการณ์สำคัญ หรือการเปลี่ยนแปลงในสถานการณ์ที่ส่งผลให้มีการเปลี่ยนแปลงในการประเมินสิทธิเลือกในการซื้อสินทรัพย์อ้างอิง ในกรณีดังกล่าว หนี้สินตามสัญญาเช่าวัดมูลค่าใหม่โดยคิดลดการจ่ายชำระตามสัญญาเช่าที่ปรับปรุงใหม่ โดยใช้อัตราคิดลดที่ปรับปรุงใหม่
- มีการเปลี่ยนแปลงการจ่ายชำระตามสัญญาเช่า เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงดัชนีหรืออัตรา หรือการเปลี่ยนแปลงจำนวนเงินที่คาดว่าจะต้องจ่ายชำระภายใต้การรับประกันมูลค่าคงเหลือ ในกรณีดังกล่าว หนี้สินตามสัญญาเช่าวัดมูลค่าใหม่ โดยคิดลดการจ่ายชำระตามสัญญาเช่าที่ปรับปรุงโดยใช้อัตราคิดลดเดิม (เว้นแต่การเปลี่ยนแปลงการจ่ายชำระตามสัญญาเช่าเป็นผลมาจากการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยลอยตัว ในกรณีดังกล่าวใช้อัตราคิดลดที่ปรับปรุง)
- มีการเปลี่ยนแปลงสัญญาเช่าหรือการเปลี่ยนแปลงสัญญาเช่าไม่บันทึกเป็นสัญญาเช่าแยกต่างหาก ในกรณีนี้ หนี้สินตามสัญญาเช่าวัดมูลค่าใหม่ขึ้นอยู่กับอายุสัญญาเช่าของสัญญาเช่าที่เปลี่ยนแปลงโดยคิดลดการจ่ายชำระตามสัญญาเช่าที่ปรับปรุงด้วยอัตราคิดลดที่ปรับปรุง ณ วันที่การเปลี่ยนแปลงสัญญามีผล

ค่าเช่าผันแปรที่ไม่ขึ้นอยู่กับดัชนีหรืออัตราไม่ถูกรวมในการวัดมูลค่าของหนี้สินตามสัญญาเช่าและสินทรัพย์สิทธิการใช้ การจ่ายชำระที่เกี่ยวข้องรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายสำหรับงวดที่มีเหตุการณ์หรือเงื่อนไขการจ่ายชำระเหล่านั้นเกิดขึ้นและรวมอยู่ในบรรทัด "ค่าใช้จ่ายในการบริการและบริหาร" ในกำไรหรือขาดทุน

ข้อผ่อนปรนในทางปฏิบัติตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 16 อนุญาตให้ผู้เช่าไม่แยกส่วนประกอบที่ไม่เป็นการเช่าและบันทึกสัญญาเช่าใด ๆ และส่วนประกอบที่ไม่เป็นการเช่าที่เกี่ยวข้องเป็นข้อตกลงเดียวกัน บริษัทไม่ใช้ข้อผ่อนปรนในทางปฏิบัติดังกล่าว สำหรับสัญญาที่มีส่วนประกอบที่เป็นการเช่าและมีการเช่าเพิ่มเติมจำนวนหนึ่งหรือมากกว่าหรือมีส่วนประกอบที่ไม่เป็นการเช่า บริษัทปันส่วนข้อพิจารณาภายใต้สัญญากับแต่ละส่วนประกอบตามความสัมพันธ์ราคาขายแบบเอกเทศของส่วนประกอบที่เป็นการเช่าและผลรวมราคาขายแบบเอกเทศของส่วนประกอบที่ไม่เป็นการเช่า

4.10 ค่าความนิยม

ค่าความนิยม คือ ต้นทุนของการซื้อกิจการที่สูงกว่ามูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์สุทธิจากการซื้อธุรกิจในอดีต ค่าความนิยมเป็นสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่อายุการให้ประโยชน์ไม่ทราบแน่นอน

ค่าความนิยมแสดงในงบแสดงฐานะการเงินด้วยราคาทุนหักค่าเผื่อการด้อยค่า ค่าความนิยมที่รับรู้จะต้องถูกทดสอบการด้อยค่าทุกปี โดยเปรียบเทียบมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนกับมูลค่าตามบัญชี ขาดทุนจากการด้อยค่าจะรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายเมื่อมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนต่ำกว่ามูลค่าตามบัญชี ค่าเผื่อการด้อยค่าของค่าความนิยมที่รับรู้แล้วจะไม่มีการกลับรายการ ทั้งนี้มูลค่าคงเหลือตามบัญชีของค่าความนิยมจะถูกรวมคำนวณในกำไรหรือขาดทุนเมื่อมีการขายกิจการ

4.11 สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่อายุการให้ประโยชน์ทราบแน่นอนแสดงด้วยราคาทุนหักค่าตัดจำหน่ายสะสมและค่าเผื่อการด้อยค่า (ถ้ามี)

<u>ค่าตัดจำหน่าย</u>

- สิทธิการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่ซื้อมาบันทึกเป็นสินทรัพย์โดยคำนวณจากต้นทุนในการได้มาและการดำเนินการให้โปรแกรมคอมพิวเตอร์นั้นสามารถนำมาใช้งานได้ตามประสงค์ โดยสิทธิการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์จะตัดจำหน่ายโดยใช้วิธีเส้นตรงตามเกณฑ์ระยะเวลาที่คาดว่าจะได้รับประโยชน์เชิงเศรษฐกิจของสินทรัพย์ภายใน 1 - 10 ปี

- รายจ่ายเพื่อให้ได้มาซึ่งเครื่องหมายการค้า ได้บันทึกเป็นสินทรัพย์ โดยก่อนวันที่ 1 มกราคม 2552 บริษัทตัดจำหน่ายเครื่องหมายการค้าโดยใช้วิธีเส้นตรงตามเกณฑ์ระยะเวลาที่คาดว่าจะได้รับประโยชน์เชิงเศรษฐกิจของสินทรัพย์เป็นเวลา 10 ปี บริษัทได้เปลี่ยนนโยบายการบัญชีโดยหยุดการตัดจำหน่ายตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2552
- รายจ่ายเพื่อให้ได้มาซึ่งรายชื่อลูกค้า บันทึกเป็นสินทรัพย์และตัดจำหน่ายโดยใช้วิธีเส้นตรงตามเกณฑ์ระยะเวลาที่คาดว่าจะได้รับประโยชน์เชิงเศรษฐกิจของสินทรัพย์เป็นเวลา 3 ปี

ค่าตัดจำหน่ายที่เกิดขึ้นจะรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายในการบริการและบริหารในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนจะไม่มีการตีราคาเพิ่ม แต่จะมีการทบทวนการด้อยค่าในแต่ละปีหรือเมื่อมีข้อบ่งชี้เกี่ยวกับการด้อยค่าเกิดขึ้น ขาดทุนจากการด้อยค่า (ถ้ามี) จะรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

4.12 หนี้สินทางการเงินและส่วนของผู้ถือหุ้น

<u>การจัดประเภทเป็นหนี้สินหรือส่วนของผู้ถือหุ้น</u>

ตราสารหนี้และตราสารทุนจัดประเภทเป็นหนี้สินทางการเงินหรือตราสารทุนตามเนื้อหาของข้อตกลงตามสัญญาและคำนิยามของหนี้สินทางการเงินและตราสารทุน

<u>หนี้สินทางการเงิน</u>

หนี้สินทางการเงินจะถูกรับรู้เริ่มแรกด้วยมูลค่ายุติธรรมบวกด้วยต้นทุนการทำรายการ และวัดมูลค่าในภายหลังด้วยวิธีราคาทุนตัดจำหน่ายโดยใช้วิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง ยกเว้นเมื่อหนี้สินดังกล่าวแสดงด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุน

หนี้สินทางการเงินจะถูกรับรู้ในงบแสดงฐานะการเงินก็ต่อเมื่อบริษัทเป็นคู่สัญญาตามข้อกำหนดในสัญญาของเครื่องมือทางการเงินนั้น หนี้สินทางการเงินวัดมูลค่าด้วยวิธีราคาทุนตัดจำหน่าย ด้วยจำนวนที่เท่ากับหนี้สินทางการเงินที่วัดมูลค่า ณ วันที่รับรู้รายการเมื่อเริ่มแรก หักด้วยเงินต้นชำระคืนและบวกหรือหักด้วยค่าตัดจำหน่ายสะสมโดยใช้วิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงของผลต่างระหว่างมูลค่าเมื่อเริ่มแรกและจำนวนเงินที่จ่ายเมื่อครบกำหนดสัญญา

ตัดรายการของหนี้สินทางการเงิน

บริษัทตัดรายการหนี้สินทางการเงิน เฉพาะเมื่อภาระผูกพันของบริษัทได้มีการปฏิบัติตามแล้ว ได้มีการยกเลิก หรือสิ้นสุด ผลแตกต่างระหว่างมูลค่าตามบัญชีของหนี้สินทางการเงินที่ตัดรายการ และสิ่งตอบแทนที่จ่ายและค้างจ่ายรับรู้ในกำไรหรือขาดทุน

เมื่อบริษัทแลกเปลี่ยนตราสารหนี้ที่มีความแตกต่างอย่างมากในข้อกำหนดกับผู้ให้กู้ต้องถือเป็นการสิ้นสุดของหนี้สินทางการเงินเดิม และถือเป็นการรับรู้รายการของหนี้สินทางการเงินใหม่ในทำนองเดียวกัน บริษัทบันทึกการเปลี่ยนแปลงอย่างมากในข้อกำหนดของหนี้สินทางการเงินที่มีอยู่หรือบางส่วนของการสิ้นสุดของหนี้สินทางการเงินเดิม และถือเป็นการรับรู้รายการของหนี้สินทางการเงินใหม่ โดยสมมติว่าข้อกำหนดจะมีความแตกต่างอย่างมากหากการคิดลดมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดภายใต้เงื่อนไขใหม่รวมถึงค่าธรรมเนียมจ่ายใด ๆ สุทธิด้วยค่าธรรมเนียมรับใด ๆ และคิดลดโดยใช้อัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงเดิม ซึ่งมีความแตกต่างอย่างน้อยร้อยละ 10 จากการคิดลดมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดคงเหลือของหนี้สินทางการเงินเดิม หากการเปลี่ยนแปลงไม่เป็นนัยสำคัญ ผลแตกต่างระหว่าง (1) มูลค่าตามบัญชีของหนี้สินก่อนมีการเปลี่ยนแปลงและ (2) มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดหลังจากเปลี่ยนแปลง ควรรับรู้ในกำไรหรือขาดทุนเป็นกำไรหรือขาดทุนจากการเปลี่ยนแปลงในกำไรและขาดทุนอื่น

ตราสารทุน

ตราสารทุนคือสัญญาใดๆ ที่แสดงให้เห็นถึงส่วนได้เสียคงเหลือในสินทรัพย์ของบริษัทภายหลังหักหนี้สินทั้งหมดของบริษัท ตราสารทุนที่ออกโดยบริษัทจะรับรู้ด้วยเงินรับสุทธิจากต้นทุนที่ออกโดยตรง

หุ้นทุนซื้อคืนแสดงมูลค่าในงบแสดงฐานะการเงินด้วยราคาทุนและแสดงเป็นรายการหักจากส่วนของผู้ถือหุ้น ซึ่งหุ้นทุนซื้อคืนดังกล่าวเกิดจากโครงการร่วมลงทุนสำหรับพนักงาน (Employee Joint Investment Program: EJIP) โดยมีรายละเอียดโครงการตามที่กล่าวไว้ในหมายเหตุ 35

กำไรและขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน

สำหรับหนี้สินทางการเงินที่เป็นสกุลเงินตราต่างประเทศและวัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่าย ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน กำไรและขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนจะคำนวณจากราคาทุนตัดจำหน่ายของเครื่องมือทางการเงินนั้น กำไรและขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนเหล่านี้รับรู้ในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น สำหรับหนี้สินทางการเงินที่ไม่มีการกำหนดความสัมพันธ์ของการป้องกันความเสี่ยง สำหรับเครื่องมือที่กำหนดให้เป็นเครื่องมือป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน กำไรและขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนจะรับรู้ในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นและสะสมในองค์ประกอบของส่วนของผู้ถือหุ้นแยกต่างหาก

4.13 ประมาณการหนี้สิน

บริษัทจะบันทึกประมาณการหนี้สินไว้ในบัญชีเมื่อภาระผูกพันซึ่งเป็นผลมาจากเหตุการณ์ในอดีตได้เกิดขึ้นแล้ว และมีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่นอนว่าบริษัทจะเสียทรัพยากรเชิงเศรษฐกิจไปเพื่อปลดเปลื้องภาระผูกพันนั้น และบริษัทสามารถประมาณมูลค่าภาระผูกพันนั้นได้อย่างน่าเชื่อถือ

4.14 ผลประโยชน์ของพนักงาน

4.14.1 <u>กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ</u>

บริษัทได้จัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ โดยสินทรัพย์ของกองทุนแยกออกจากสินทรัพย์ของบริษัทและบริหารโดยผู้จัดการกองทุน กองทุนสำรองเลี้ยงชีพดังกล่าวได้รับเงินเข้าสมทบกองทุนจากพนักงานและบริษัท เงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพที่บริษัทจ่ายบันทึกเป็นค่าใช้จ่ายพนักงานในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นสำหรับรอบระยะเวลาบัญชีที่เกิดรายการนั้น

4.14.2 ภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงานหลังออกจากงาน

<u>เงินชดเชยตามกฎหมาย</u>

ประมาณการหนี้สินนี้ได้แสดงถึงผลประโยชน์ที่พนักงานทุกคนจะได้รับเงินชดเชยเมื่อออกจากงานตามพระราชบัญญัติคุ้มครองแรงงาน

ประมาณการหนี้สินสำหรับโครงการผลประโยชน์นี้ได้ถูกพิจารณาเป็นโครงการผลประโยชน์ที่กำหนดไว้โดยมิได้จัดตั้งเป็นกองทุน และแยกคำนวณโดยผู้เชี่ยวชาญด้านคณิตศาสตร์ประกันภัยโดยใช้วิธีคิดลดแต่ละหน่วยที่ประมาณไว้ (The Projected Unit Credit Method) เพื่อคำนวณมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดของผลประโยชน์ที่คาดว่าจะต้องจ่ายในอนาคต โดยการคำนวณนี้ได้ปฏิบัติตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย ซึ่งรวมถึง ประมาณการเงินเดือนพนักงาน อัตราการลาออก อัตราการขึ้นเงินเดือน อัตราการตาย อัตราคิดลด อายุงาน และปัจจัยอื่น ๆ

บริษัทรับรู้ค่าใช้จ่ายโครงการผลประโยชน์เป็นค่าใช้จ่ายพนักงานในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

ต้นทุนบริการในอดีตที่เกี่ยวข้องกับการแก้ไขโครงการจะรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุนเมื่อการแก้ไขโครงการมีผลบังคับใช้

กำไร (ขาดทุน) จากการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยรับรู้ในรายการกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

4.14.3 ผลประโยชน์จากวันลาพักร้อนสะสม

บริษัทได้รับรู้ผลประโยชน์จากวันลาพักร้อนสะสมของพนักงานที่ได้ปฏิบัติงานเป็นหนี้สินหมุนเวียนในงบแสดงฐานะการเงิน และรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายพนักงานในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

4.15 การจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์

การจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์ในโครงการร่วมลงทุนสำหรับพนักงาน วัดมูลค่าโดยใช้มูลค่ายุติธรรมของเงินที่บริษัทตกลงจ่ายสมทบ

การจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์ที่ชำระด้วยเงินสดที่บริษัทให้แก่พนักงาน อ้างอิงมูลค่าจากราคาหุ้นของบริษัท มูลค่ายุติธรรมของจำนวนเงินที่จ่ายให้พนักงานวัดมูลค่าโดยวิธี Black-Scholes Model ภายใต้ข้อสมมติฐานทางการเงิน เช่น อัตราดอกเบี้ยปลอดความเสี่ยง ค่าความผันผวนที่คาดหวัง เงินปันผลที่คาดหวัง อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น และระดับราคาหุ้นที่คาดหวัง

มูลค่ายุติธรรมของจำนวนเงินที่จ่ายให้พนักงาน จะถูกบันทึกเป็นค่าใช้จ่ายด้วยวิธีเส้นตรงตลอดระยะเวลาที่ต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขการได้รับสิทธิและรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายพนักงานในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

4.16 การรับรู้รายได้

<u>รายได้ดอกเบี้ย</u>

วิธีดอกเบี้ยที่แท้จริงเป็นวิธีการคำนวณราคาทุนตัดจำหน่ายของตราสารหนี้และปันส่วนดอกเบี้ยรับตลอดช่วงระยะเวลาที่เกี่ยวข้อง

อัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง (EIR) คืออัตราที่ใช้ในการคิดลดประมาณการเงินสดจ่ายหรือรับในอนาคตตลอดอายุที่คาดไว้ของเครื่องมือทางการเงิน หรือระยะเวลาที่สั้นกว่าตามมูลค่าตามบัญชีขั้นต้นของสินทรัพย์ทางการเงินหรือหนี้สินทางการเงิน กระแสเงินสดในอนาคตประมาณการโดยพิจารณาเงื่อนไขของสัญญาทั้งหมดของเครื่องมือทางการเงินนั้น

ในการคำนวณอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงให้รวมถึงค่าธรรมเนียมและต้นทุนในการรับและจ่ายทั้งหมดระหว่างคู่สัญญาตามสัญญา ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนที่เกี่ยวข้องโดยตรงและเป็นต้นทุนส่วนเพิ่มของเงื่อนไขการกู้ยืมที่ระบุไว้ ต้นทุนการทำรายการ และส่วนเกินหรือส่วนลดมูลค่าอื่น ๆ ทั้งหมด โดยไม่รวมผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

รายได้ดอกเบี้ยรับรู้ด้วยวิธีอัตราดอกเบี้ยแท้จริง สำหรับตราสารหนี้ที่วัดมูลค่าภายหลังด้วยราคาทุนตัดจำหน่ายและด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น สำหรับสินทรัพย์ทางการเงินที่นอกเหนือจากสินทรัพย์ทางการเงินที่มีการด้อยค่าด้านเครดิตเมื่อซื้อหรือเมื่อกำเนิด รายได้ดอกเบี้ยคำนวณโดยใช้อัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงของมูลค่าตามบัญชีขั้นต้นของสินทรัพย์ทางการเงิน

สำหรับสินทรัพย์ทางการเงินที่มีการด้อยค่าด้านเครดิต รายได้ดอกเบี้ยคำนวณโดยใช้วิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง ที่ราคาทุนตัดจำหน่ายของสินทรัพย์ทางการเงินที่มีการด้อยค่าด้านเครดิต (เช่น มูลค่าตามบัญชีขั้นต้นหักด้วยค่าเผื่อขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น)

<u>รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ</u>

รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการนอกเหนือจากรายการที่เป็นส่วนหนึ่งของวิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงรับรู้ตามสัญญาที่ทำกับลูกค้าด้วยจำนวนของสิ่งตอบแทนที่บริษัทคาดว่าจะได้รับจากการให้บริการดังกล่าว ระยะเวลาในการรับรู้ขึ้นอยู่กับว่าบริษัทได้ปฏิบัติตามภาระที่ต้องปฏิบัติในสัญญา โดยการให้บริการแก่ลูกค้าตลอดช่วงเวลาหนึ่ง หรือ ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง

<u>รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการจากการเป็นนายหน้าประกัน</u>

รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการจากการเป็นนายหน้าประกันรับรู้รายได้ตามเกณฑ์คงค้างและให้บริการแล้วเสร็จ

<u>รายได้ค่าปรับล่าช้า</u>

รายได้ค่าปรับล่าช้า รับรู้ตามเกณฑ์คงค้างเมื่อบริษัทมีสิทธิ์ได้รับชำระเงิน หักด้วยประมาณการค่าเบี้ยปรับที่คาดว่าจะไม่ได้รับ

<u>รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการอื่น</u>

รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการอื่นที่นอกเหนือจากรายได้ค่าปรับล่าช้าและรายได้จากการเป็นนายหน้าประกัน รับรู้เมื่อได้ให้บริการและรับชำระเงินจากลูกค้า

4.17 การรับรู้ค่าใช้จ่าย

ค่าธรรมเนียมและบริการจ่ายที่เกี่ยวกับการบริการบันทึกเมื่อได้รับบริการ

ค่าใช้จ่ายอื่นรับรู้ตามเกณฑ์คงค้าง

4.18 ต้นทุนทางการเงิน

ต้นทุนทางการเงินประกอบด้วยดอกเบี้ยจ่ายของเงินกู้ยืม และสิ่งตอบแทนที่คาดว่าจะต้องจ่าย

ต้นทุนการกู้ยืมที่ไม่ได้เกี่ยวกับการได้มา การก่อสร้างหรือการผลิตสินทรัพย์ที่เข้าเงื่อนไข รับรู้ในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น โดยใช้วิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง

4.19 ภาษีเงินได้

ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ประกอบด้วยภาษีเงินได้ในงวดปัจจุบันและภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี

4.19.1 ภาษีเงินได้ในงวดปัจจุบัน

ภาษีเงินได้ในงวดปัจจุบัน คือ จำนวนภาษีเงินได้ที่ต้องชำระโดยคำนวณจากกำไรทางภาษีสำหรับปี กำไรทางภาษีแตกต่างจากกำไรที่แสดงในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นเนื่องจากกำไรทางภาษีไม่ได้รวมรายการที่สามารถถือเป็นรายได้หรือค่าใช้จ่ายทางภาษีในปีอื่นๆ และไม่ได้รวมรายการที่ไม่สามารถถือเป็นรายได้หรือค่าใช้จ่ายทางภาษี หนี้สินภาษีเงินได้ในงวดปัจจุบันคำนวณโดยใช้อัตราภาษี ณ วันที่ในงบแสดงฐานะการเงิน

4.19.2 ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี

ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีเป็นการรับรู้ผลแตกต่างชั่วคราวระหว่างมูลค่าทางบัญชีของสินทรัพย์และหนี้สินในงบการเงินกับมูลค่าของสินทรัพย์และหนี้สินที่ใช้ในการคำนวณกำไรทางภาษี (ฐานภาษี) บริษัทรับรู้หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีสำหรับผลแตกต่างชั่วคราวทุกรายการ และรับรู้สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีสำหรับผลแตกต่างชั่วคราวเท่าที่มีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่ว่ากำไรทางภาษีจะมีจำนวนเพียงพอที่จะนำผลแตกต่างชั่วคราวนั้นมาใช้ประโยชน์ได้โดยมีการทบทวนมูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ในงบแสดงฐานะการเงิน สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีจะถูกปรับลดลง เมื่อกำไรทางภาษีที่จะนำมาใช้ประโยชน์ลดลง การกลับรายการจะทำเมื่อมีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่ว่าบริษัทจะมีกำไรทางภาษีเพียงพอที่จะนำสินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีบางส่วนหรือทั้งหมดมาใช้ประโยชน์ได้

บริษัทคำนวณมูลค่าสินทรัพย์และหนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีด้วยอัตราภาษีที่มีผลบังคับใช้หรือที่คาดได้ค่อนข้างแน่ว่าจะมีผลบังคับใช้ ณ วันที่ในงบแสดงฐานะการเงิน

รายการสินทรัพย์และหนี้สินภาษีเงินได้ในงวดปัจจุบันจะหักกลบกันได้เมื่อบริษัทมีสิทธิตามกฎหมายในการนำสินทรัพย์และหนี้สินดังกล่าวมาหักกลบกันและบริษัทตั้งใจจะชำระหนี้สินดังกล่าวด้วยยอดสุทธิหรือตั้งใจจะรับชำระสินทรัพย์และหนี้สินในเวลาเดียวกันและทั้งสินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีและหนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีเกี่ยวข้องกับหน่วยงานการจัดเก็บภาษีเดียวกัน

บริษัทแสดงรายการค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้หรือรายได้ภาษีเงินได้ที่เกี่ยวข้องกับกำไรหรือขาดทุนไว้ในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น รายการภาษีเงินได้ในปีปัจจุบันและภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีจะบันทึกโดยตรงไปยังองค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น ถ้าภาษีเงินได้ที่เกิดขึ้นนั้นเกี่ยวข้องกับรายการที่ได้บันทึกโดยตรงไปยังองค์ประกอบอื่นของส่วนผู้ถือหุ้นของในปีบัญชีเดียวกันหรือต่างปี

4.20 กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน

กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐานคำนวณโดยการหารกำไรสุทธิสำหรับปีด้วยจำนวนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของหุ้นสามัญที่มีอยู่ในระหว่างปี ในกรณีที่มีการเพิ่มทุน จำนวนหุ้นถ่วงน้ำหนักคำนวณตามระยะเวลาที่ได้รับชำระค่าหุ้น บริษัทไม่มีหุ้นสามัญเทียบเท่าอื่นคงเหลือ ซึ่งจะมีผลกระทบต่อการคำนวณกำไรต่อหุ้นปรับลด

4.21 การวัดมูลค่ายุติธรรม

มูลค่ายุติธรรมเป็นราคาที่จะได้รับจากการขายสินทรัพย์ หรือจะจ่ายเพื่อโอนหนี้สินในรายการที่เกิดขึ้นในสภาพปกติระหว่างผู้ร่วมตลาด ณ วันที่วัดมูลค่า ไม่ว่าราคานั้นจะสามารถสังเกตได้โดยตรงหรือประมาณมาจากเทคนิคการประเมินมูลค่า ในการประมาณมูลค่ายุติธรรมของรายการสินทรัพย์หรือหนี้สินรายการใดรายการหนึ่ง บริษัทพิจารณาถึงลักษณะของสินทรัพย์หรือหนี้สินนั้นซึ่งผู้ร่วมตลาดจะนำมาพิจารณาในการกำหนดราคาของสินทรัพย์หรือหนี้สิน ณ วันที่วัดมูลค่า โดยการวัดมูลค่ายุติธรรมและ/หรือการเปิดเผยข้อมูลในงบการเงินนี้ใช้ตามเกณฑ์ตามที่กล่าว

นอกจากนี้ การวัดมูลค่ายุติธรรมได้จัดลำดับชั้นเป็นระดับที่ 1 ระดับที่ 2 และระดับที่ 3 โดยแบ่งตามลำดับขั้นของข้อมูลที่สามารถสังเกตได้ และตามลำดับความสำคัญของข้อมูลที่ใช้วัดมูลค่ายุติธรรม ซึ่งมีดังต่อไปนี้

- การวัดมูลค่ายุติธรรมระดับ 1 คือ การวัดมูลค่าที่ได้มาจากราคาเสนอซื้อขาย (ไม่ต้องปรับปรุง) ในตลาดที่มีสภาพคล่องสำหรับสินทรัพย์ หรือหนี้สินอย่างเดียวกัน
- การวัดมูลค่ายุติธรรมระดับ 2 คือ การวัดมูลค่าที่ได้มาจากข้อมูลที่นอกเหนือจากราคาเสนอซื้อขายในระดับ 1 ที่สังเกตได้สำหรับสินทรัพย์หรือหนี้สินนั้นไม่ว่าโดยทางตรงหรือโดยทางอ้อม
- การวัดมูลค่ายุติธรรมระดับ 3 คือ การวัดมูลค่าที่ได้มาจากเทคนิคการประเมินมูลค่าที่รวมถึงข้อมูลสำหรับสินทรัพย์หรือหนี้สินที่ไม่ได้อ้างอิงจากข้อมูลตลาดที่สังเกตได้ (ข้อมูลที่ไม่สามารถสังเกตได้)

4.22 การใช้ดุลยพินิจของผู้บริหาร

เพื่อให้การจัดทำงบการเงินให้เป็นไปตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน บริษัทต้องอาศัยดุลยพินิจของฝ่ายบริหารในการกำหนดนโยบายการบัญชี การประมาณการและการตั้งข้อสมมติฐานหลายประการ ซึ่งมีผลกระทบต่อจำนวนเงินที่เกี่ยวกับ สินทรัพย์และหนี้สิน และการเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับสินทรัพย์และหนี้สินที่อาจเกิดขึ้น ณ วันที่ในงบแสดงฐานะการเงิน และจำนวนเงินที่เกี่ยวกับรายได้ และค่าใช้จ่ายระหว่างระยะเวลาที่รายงาน ถึงแม้ว่า การประมาณการของผู้บริหารได้พิจารณาอย่างสมเหตุสมผลภายใต้เหตุการณ์ ณ ขณะนั้น ผลที่เกิดขึ้นจริงอาจมีความแตกต่างไปจากจำนวนประมาณการนั้น ทั้งนี้ ฝ่ายบริหารได้ใช้ดุลยพินิจและการประมาณการในส่วนที่เป็นสาระสำคัญ ซึ่งมีผลกระทบต่อจำนวนเงินและการเปิดเผยข้อมูลในงบการเงิน ดังนี้

4.22.1 ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

การเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญของความเสี่ยงด้านเครดิต: ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นวัดมูลค่าด้วยค่าเผื่อที่เท่ากับผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นใน 12 เดือน สำหรับสินทรัพย์ขั้นที่ 1 หรือผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุ สำหรับสินทรัพย์ขั้นที่ 2 หรือ ขั้นที่ 3 หรือ สินทรัพย์ที่ย้ายขึ้นมาขั้นที่ 2 เมื่อความเสี่ยงด้านเครดิตเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญจาก ณ วันที่รับรู้รายการเมื่อเริ่มแรกโดยที่มาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 9 ไม่ได้กำหนดว่าสถานการณ์ใดจะเป็นการเพิ่มความเสี่ยงด้านเครดิตอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทพิจารณาความสมเหตุสมผลทั้งเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณและประกอบกับข้อมูลการคาดการณ์เหตุการณ์ในอนาคต เพื่อใช้ในการประเมินว่าความเสี่ยงด้านเครดิตของสินทรัพย์เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ

การจัดกลุ่มของสินทรัพย์ตามความเสี่ยงด้านเครดิตที่มีลักษณะคล้ายคลึงกัน: เครื่องมือทางการเงินถูกจัดกลุ่มตามเกณฑ์ลักษณะความเสี่ยงด้านเครดิตที่คล้ายคลึงกัน เมื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นวัดมูลค่าด้วยหลักเกณฑ์การประเมินการด้อยค่าแบบกลุ่ม บริษัทติดตามความเหมาะสมของลักษณะความเสี่ยงด้านเครดิตอย่างต่อเนื่องว่าลักษณะความเสี่ยงด้านเครดิตยังคงมีลักษณะคล้ายคลึงกันหรือไม่ การประเมินดังกล่าวมีความสำคัญเพื่อให้มั่นใจว่าหากลักษณะความเสี่ยงด้านเครดิตที่เปลี่ยนแปลงไปจะมีการจัดประเภทสินทรัพย์ใหม่อย่างเหมาะสม การจัดประเภทสินทรัพย์ใหม่อาจส่งผลให้เกิดการจัดกลุ่มของสินทรัพย์ใหม่หรือสินทรัพย์ที่ย้ายไปยังสินทรัพย์กลุ่มอื่นที่มีอยู่ ซึ่งทำให้สะท้อนถึงลักษณะความเสี่ยงด้านเครดิตที่คล้ายคลึงกันของกลุ่มสินทรัพย์นั้นได้ดีขึ้น การจัดประเภทใหม่หรือการเปลี่ยนกลุ่มมักจะเกิดขึ้นเมื่อมีการเพิ่มขึ้นของความเสี่ยงด้านเครดิตอย่างมีนัยสำคัญ (หรือเมื่อลดลง) ทำให้ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเปลี่ยนแปลงจากระยะเวลา 12 เดือนเป็นตลอดอายุ หรือในทางกลับกันการจัดประเภทใหม่

หรือการเปลี่ยนกลุ่มของสินทรัพย์สามารถเกิดขึ้นได้ภายในกลุ่มที่มีการวัดผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นใน 12 เดือนหรือกลุ่มที่มีการวัดผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุ เนื่องจากจำนวนผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเปลี่ยนแปลงไปเพราะความเสี่ยงด้านเครดิตของกลุ่มสินทรัพย์ที่แตกต่างกัน

โมเดลและข้อสมมติฐานที่ใช้: บริษัทใช้โมเดลและข้อสมมติฐานที่หลากหลายในการวัดมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์ทางการเงินและการประมาณการค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น โดยบริษัทได้ใช้ดุลยพินิจในการเลือกใช้โมเดลที่เหมาะสมที่สุดสำหรับสินทรัพย์แต่ละประเภท อีกทั้งยังกำหนดข้อสมมติฐานในการใช้โมเดล รวมถึงข้อสมมติฐานที่เกี่ยวข้องกับตัวแปรที่สำคัญของความเสี่ยงด้านเครดิต

บริษัทวัดมูลค่าผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดระยะเวลาที่บริษัทมีฐานะเปิดต่อความเสี่ยงด้านเครดิตและผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นนี้จะไม่ลดลงด้วยมาตรการในการบริหารความเสี่ยงด้านเครดิต แม้ว่าระยะเวลาดังกล่าวขยายเกินกว่าระยะเวลาที่ยาวที่สุดตามสัญญา

การกำหนดจำนวนและระดับสถานการณ์ที่ใช้คาดการณ์ไปในอนาคตสำหรับผลิตภัณฑ์แต่ละประเภท และการกำหนดข้อมูลการคาดการณ์ไปในอนาคตที่เกี่ยวข้องกับแต่ละสถานการณ์: เมื่อวัดมูลค่าผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น บริษัทใช้ความสมเหตุสมผลและประกอบกับข้อมูลการคาดการณ์เหตุการณ์ในอนาคตที่ขึ้นอยู่กับสมมติฐานสำหรับการเคลื่อนไหวในอนาคตของตัวแปรทางเศรษฐกิจที่แตกต่างกันและผลกระทบจากตัวแปรกับแต่ละรายการ ในการวัดผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ข้อมูลภายนอกและภายในจะใช้ในการสร้างสถานการณ์ (สถานการณ์ปกติ) ของการคาดการณ์ในอนาคตของตัวแปรทางเศรษฐกิจที่เกี่ยวข้องพร้อมกับตัวแทนช่วงของสถานการณ์คาดการณ์อื่น ๆ ข้อมูลภายนอกที่ใช้รวมถึงข้อมูลทางเศรษฐกิจที่เผยแพร่โดยหน่วยงานของรัฐและหน่วยงานทางการเงิน

บริษัทใช้สถานการณ์ที่หลากหลายจากปัจจัยเชิงเศรษฐศาสตร์มหภาคต่อแบบจำลองผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น บริษัทได้ระบุและบันทึกตัวแปรที่สำคัญของความเสี่ยงทางด้านเครดิตและผลขาดทุนด้านเครดิตสำหรับแต่ละพอร์ตโฟลิโอของเครื่องมือทางการเงิน และใช้การวิเคราะห์ทางสถิติจากข้อมูลในอดีตเพื่อประมาณการความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยเชิงเศรษฐศาสตร์มหภาคกับความเสี่ยงทางด้านเครดิตและผลขาดทุนด้านเครดิต นอกจากนี้บริษัทได้ใช้ความน่าจะเป็นถ่วงน้ำหนักสำหรับแต่ละสถานการณ์ ซึ่งสถานการณ์ปกติจะมีความน่าจะเป็นถ่วงน้ำหนักที่สูงที่สุด ค่าถ่วงน้ำหนักของสถานการณ์ที่ดีขึ้นหรือแย่ลงจะขึ้นอยู่กับความน่าจะเป็นของแต่ละสถานการณ์

ความน่าจะเป็นที่ลูกหนี้จะผิดนัดชำระหนี้ คือประมาณการของโอกาสที่ลูกหนี้จะปฏิบัติผิดสัญญาตลอดช่วงสัญญา การคำนวณได้พิจารณาจากข้อมูลในอดีต สมมติฐาน และความคาดหวังของสถานการณ์ในอนาคต

ร้อยละของความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นเมื่อลูกหนี้ผิดนัดชำระหนี้ต่อยอดหนี้ เป็นการประมาณการของผลขาดทุนที่เกิดขึ้นจากการปฏิบัติผิดสัญญา โดยขึ้นอยู่กับผลแตกต่างระหว่างกระแสเงินสดตามสัญญาที่ครบกำหนดและสิ่งที่ผู้ให้กู้คาดหวังจะได้รับ โดยพิจารณาถึงกระแสเงินสดที่เกิดขึ้นจากหลักประกัน

การวัดและการประมาณมูลค่ายุติธรรม ในการประมาณมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์หรือหนี้สินทางการเงิน บริษัทใช้ข้อมูลที่สังเกตได้ในตลาด หากไม่สามารถหาข้อมูลระดับ 1 ได้ บริษัทใช้เทคนิคการประเมินมูลค่าเพื่อวัดมูลค่ายุติธรรมของเครื่องมือทางการเงินดังกล่าว อ้างอิงจากหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 37 สำหรับข้อมูลเพิ่มเติมเรื่องการวัดมูลค่ายุติธรรมของเครื่องมือทางการเงิน

4.22.2 ค่าเผื่อการด้อยค่าของทรัพย์สินรอการขาย

บริษัทประมาณค่าเผื่อการด้อยค่าของทรัพย์สินรอการขายเมื่อมูลค่าที่คาดว่าจะขายได้ลดลง โดยในการพิจารณามูลค่าที่คาดว่าจะขายได้นั้นบริษัทจะพิจารณาราคาประเมินของรถที่ได้จากการติดตามเรียกทรัพย์สินเพื่อการรับชำระหนี้และปัจจัยอื่นที่มีผลต่อราคา รวมถึงค่าใช้จ่ายในการขาย ค่าใช้จ่ายในการถือครองทรัพย์สิน และส่วนลดที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต

4.22.3 การด้อยค่าของสินทรัพย์

ส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์ และสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น รวมทั้งค่าความนิยมและสินทรัพย์ไม่มีตัวตนต้องมีการทบทวนการด้อยค่าเป็นรายปีหรือเมื่อมีเหตุการณ์หรือสถานการณ์บ่งชี้ว่าราคาตามบัญชีอาจต่ำกว่ามูลค่าสุทธิที่คาดว่าจะได้รับคืน รายการขาดทุนจากการด้อยค่าจะรับรู้เมื่อราคาตามบัญชีของสินทรัพย์สูงกว่ามูลค่าสุทธิที่คาดว่าจะได้รับคืนซึ่งหมายถึงจำนวนที่สูงกว่าระหว่างมูลค่ายุติธรรมหักด้วยต้นทุนจากการจำหน่ายเทียบกับมูลค่าจากการใช้ เพื่อวัตถุประสงค์ของการประเมินการด้อยค่าสินทรัพย์จะถูกจัดเป็นหน่วยที่เล็กที่สุดซึ่งมีกระแสเงินสดที่สามารถแยกออกมาได้

4.22.4 ผลประโยชน์ของพนักงาน

มูลค่าปัจจุบันของภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงานขึ้นอยู่กับหลายปัจจัยที่ใช้ในการคำนวณตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยโดยมีข้อสมมติฐานหลายตัว รวมถึงอัตราคิดลด การเปลี่ยนแปลงของข้อสมมติฐานเหล่านี้จะส่งผลกระทบต่อมูลค่าของภาระผูกพันดังกล่าว

บริษัทได้พิจารณาอัตราคิดลดที่เหมาะสมในแต่ละปี ซึ่งได้แก่อัตราดอกเบี้ยที่ควรจะใช้ในการกำหนดมูลค่าปัจจุบันของประมาณการกระแสเงินสดที่คาดว่าจะต้องจ่ายภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงาน ในการพิจารณาอัตราคิดลดที่เหมาะสมบริษัทพิจารณาใช้อัตราผลตอบแทนในตลาดของพันธบัตรรัฐบาล ซึ่งเป็นสกุลเงินเดียวกับสกุลเงินที่ต้องจ่ายชำระผลประโยชน์ และมีอายุครบกำหนดใกล้เคียงกับระยะเวลาที่ต้องจ่ายชำระภาระผูกพันที่เกี่ยวข้อง ข้อมูลเพิ่มเติมได้เปิดเผยไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 20

4.22.5 หนี้สินที่อาจเกิดขึ้นในภายหน้า

บริษัทประมาณการหนี้สินภาระผูกพันวงเงินที่ยังไม่ได้เบิกใช้ตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 9 โดยใช้วิธีการเดียวกันกับการตั้งค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นสำหรับลูกหนี้รายเดียวกันกับสินทรัพย์ทางการเงิน

5. การบริหารความเสี่ยง

บริษัทมีการกำหนดนโยบายการบริหารความเสี่ยงองค์กร เพื่อใช้เป็นกรอบในการบริหารจัดการความเสี่ยงด้านต่าง ๆ อย่างเป็นระบบและสอดคล้องกับแผนการดำเนินธุรกิจ โดยคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงของบริษัท ซึ่งมีบทบาทสำคัญในการกำหนดนโยบายและกลยุทธ์บริหารความเสี่ยง เพื่อให้การบริหารจัดการความเสี่ยงอยู่ในระดับที่เหมาะสมภายใต้ขอบเขตความเสี่ยงที่ยอมรับได้ นอกจากนโยบายและกลยุทธ์ดังกล่าว บริษัทได้พัฒนาเครื่องมือ กระบวนการ และกำหนดบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบของผู้เกี่ยวข้อง เพื่อให้การติดตามและการควบคุมความเสี่ยงองค์กรเป็นไปอย่างสม่ำเสมอและทันต่อสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงอย่างเหมาะสม

เครื่องมือทางการเงินที่สำคัญของบริษัทประกอบด้วย เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ สินทรัพย์ทางการเงินอื่น เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น เงินกู้ยืม หุ้นกู้ และหนี้สินทางการเงินอื่น ความเสี่ยงทางการเงินที่เกี่ยวข้องกับเครื่องมือทางการเงินดังกล่าว และการบริหารความเสี่ยงมีดังนี้

5.1 ความเสี่ยงด้านเครดิต

บริษัทมีความเสี่ยงด้านเครดิตจากการที่ลูกหนี้หรือคู่สัญญาอาจจะไม่สามารถปฏิบัติตามภาระผูกพันตามสัญญาและข้อตกลงได้ ซึ่งการผิดนัดอาจเป็นเพราะคู่สัญญาประสบปัญหาทางการเงิน ทำให้ไม่สามารถชำระหนี้ได้ หรือจงใจไม่ปฏิบัติตามสัญญา อันส่งผลให้เกิดความเสียหายแก่บริษัท บริษัทมีความเสี่ยงด้านเครดิตที่เกี่ยวเนื่องกับเงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อเป็นหลักโดยจำนวนเงินสูงสุดที่บริษัทอาจต้องสูญเสียจากการให้สินเชื่อคือมูลค่าตามบัญชีที่แสดงในงบแสดงฐานะการเงิน

เงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ

บริษัทบริหารความเสี่ยงด้านเครดิตจากเงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ โดยการกำหนดนโยบายและขั้นตอนในการควบคุมการให้สินเชื่ออย่างเหมาะสม มีการสอบทานความเสี่ยงด้านเครดิตอย่างต่อเนื่อง รวมถึงบริษัทมีการติดตามยอดคงค้างของลูกหนี้อย่างสม่ำเสมอ

บริษัทมีการกำหนดเป้าหมายการให้สินเชื่อโดยพิจารณาความเสี่ยง ผลตอบแทน โอกาสทางการตลาด สถานการณ์ทางเศรษฐกิจ รวมทั้งคำนึงถึงภาวะวิกฤตที่จะเกิดขึ้นด้วยในการพิจารณาเครดิตและการกำหนดราคา บริษัทกำหนดหลักเกณฑ์การพิจารณาอนุมัติสินเชื่อและนำเสนอขออนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทหรือคณะกรรมการที่ได้รับมอบอำนาจ บริษัทได้ใช้เครื่องมือพิจารณาเครดิตให้คะแนนลูกค้า (Credit Scoring) ทั้งเครื่องมือในการพิจารณาการให้คะแนนจากใบสมัครขอสินเชื่อ (Application Scoring) และ Behaviour Scoring ในการพิจารณาสินเชื่อและในการติดตามสถานะของลูกค้าภายหลังจากการอนุมัติสินเชื่อ โดยเฉพาะเครื่องมือประเมินความเสี่ยงเครดิตด้วยพฤติกรรม (Behaviour Scoring) ในการบริหารพอร์ตโฟลิโอ ส่งผลให้บริษัทมีขีดความสามารถในการกำหนดผลตอบแทนหรืออัตราดอกเบี้ยที่ปรับความเสี่ยงแล้วรวมทั้งกำหนดกลยุทธ์ที่เหมาะสมในการบริหารพอร์ตโฟลิโอ อีกทั้ง บริษัทมีการนำปัจจัยความเสี่ยงด้านเครดิตมาจัดระดับความเสี่ยงและกำหนดกลยุทธ์การติดตามทวงถามตามความเสี่ยง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการติดตามทวงถามและทันต่อเหตุการณ์

ในกระบวนการอนุมัติสินเชื่อ บริษัทจะคำนึงถึงความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าและวัตถุประสงค์การให้สินเชื่อเป็นปัจจัยหลักในการพิจารณาสินเชื่อ โดยบริษัทได้แยกหน่วยงานที่ทำหน้าที่ดูแลความสัมพันธ์กับลูกค้าและหน่วยงานที่ทำหน้าที่วิเคราะห์และอนุมัติสินเชื่อออกจากกันเพื่อให้กระบวนการอนุมัติสินเชื่อมีประสิทธิภาพสูงสุด

การวัดมูลค่าผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

ปัจจัยสำคัญที่ใช้ในการวัดมูลค่าผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (ECL) ประกอบด้วย ค่าความน่าจะเป็นที่ลูกหนี้จะผิดนัดชำระหนี้ (Probability of default: PD) ร้อยละความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นเมื่อลูกหนี้ผิดนัดชำระหนี้ต่อยอดหนี้ (Loss given default: LGD) และประมาณการยอดหนี้เมื่อลูกหนี้ผิดนัดชำระหนี้ (Exposure at the time of default: EAD)

โดยผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นใน 12 เดือนข้างหน้า วัดมูลค่าจาก PD LGD และ EAD ที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ใน 12 เดือนข้างหน้า คิดลดด้วยอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง ถึง ณ วันที่รายงาน และผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะได้รับตลอดอายุ (Life time) คำนวณจาก PD LGD และ EAD ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุ คิดลดด้วยอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงถึง ณ วันที่รายงานเช่นเดียวกัน

ปัจจัยสำคัญที่ใช้ในการวัดมูลค่าผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (ECL) จะถูกทบทวนอย่างใกล้ชิดและสม่ำเสมอโดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงภาวะเศรษฐกิจที่มีความผันผวน อย่างไรก็ตาม สถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ซึ่งเป็นผลให้มีข้อจำกัดในการคาดการณ์ภาวะเศรษฐกิจในอนาคตที่สมเหตุสมผล รวมถึงสถานการณ์การแพร่ระบาดยังคงมีความไม่แน่นอน บริษัทจึงพิจารณาใช้ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการคาดการณ์ ณ จุดเวลาใด เวลาหนึ่ง (Point In Time)

บริษัทมีการปรับปัจจัยความเสี่ยงด้านเครดิตด้วย Forward Looking สำหรับการวัดความเสี่ยงด้านเครดิตของลูกค้าโดยคำนึงถึงค่าความเป็นไปได้แบบถ่วงน้ำหนักของประมาณการทางเศรษฐกิจในอนาคต สมมติฐานสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ 3 สถานการณ์ดังนี้ ถูกใช้เพื่อสะท้อนถึงความน่าจะเป็นที่ปราศจากอคติแบบถ่วงน้ำหนักช่วงของผลลัพธ์ที่เป็นไปได้ในอนาคต

- Base case Scenario: แสดงถึงสถานการณ์ที่น่าจะเกิดขึ้น และ
- Upper และ Lower case Scenario: คือ สถานการณ์ที่แสดงถึงมุมมองทางเศรษฐกิจที่ดีกว่าหรือน้อยกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับ Base case Scenario โดยมีพื้นฐานมาจากวิจารณญาณของผู้เชี่ยวชาญ (Expert Judgment)

ในกรณีที่ Forward Looking ไม่สามารถสะท้อนผ่านแบบจำลองผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น หรือ สถานการณ์จำลองทางเศรษฐกิจได้ บริษัทอาจพิจารณาตั้งเงินสำรองเพิ่มเติมโดยมีเหตุผลรองรับ ซึ่งการตั้งเงินสำรองเพิ่มเติมดังกล่าวไม่ขัดแย้งกับมาตรฐานทางบัญชีที่เกี่ยวข้อง

ความเพียงพอของค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นถูกสอบทานและอนุมัติโดยผู้บริหารระดับสูงฝ่ายอำนวยสินเชื่อและผู้บริหารระดับสูงฝ่ายบัญชีและการเงิน บริษัทมีการจัดสรรค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นแก่พอร์ตโฟลิโอตามความเหมาะสม ดังนั้นบริษัทจึงไม่คาดว่าจะได้รับความเสียหายที่เป็นสาระสำคัญจากการให้สินเชื่อ นอกจากนี้การให้สินเชื่อของบริษัทไม่มีการกระจุกตัวของความเสี่ยงด้านเครดิต เนื่องจากบริษัทมีฐานลูกค้ามากและหลากหลาย รวมไปถึงมีการใช้ Credit Scoring ในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ

เครื่องมือทางการเงินและเงินฝากธนาคาร

บริษัทบริหารความเสี่ยงด้านเครดิตที่เกี่ยวข้องกับยอดคงเหลือกับธนาคารและสถาบันการเงินตามนโยบายของบริษัท โดยจะทำรายการกับคู่สัญญาที่ได้รับการอนุมัติแล้วเท่านั้นและอยู่ในวงเงินที่กำหนดให้กับคู่สัญญาแต่ละราย โดยอาจมีการปรับปรุงระหว่างปี การกำหนดวงเงินดังกล่าวเป็นการช่วยลดการกระจุกตัวของความเสี่ยง

5.2 ความเสี่ยงด้านตลาด

ความเสี่ยงด้านตลาด หมายถึง ความเสี่ยงที่เกิดผลเสียหายอันเนื่องมาจากความผันผวนที่เกี่ยวข้องกับอัตราดอกเบี้ย อัตราแลกเปลี่ยน ตราสารทุน และสินค้าโภคภัณฑ์ ที่มีผลกระทบต่อการดำเนินการและผลประกอบการทางการเงินของบริษัท

บริษัทกำหนดให้มีนโยบายการบริหารความเสี่ยงด้านตลาด ควบคุมความเสี่ยงด้านตลาด ภายใต้เพดานความเสี่ยงที่ได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท อีกทั้งมีการทบทวนเพดานความเสี่ยงเพื่อให้สอดคล้องกับขอบเขต ปริมาณ และความซับซ้อนของธุรกรรม และสถานการณ์ตลาดและธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไป

ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย

ความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ย คือ ความเสี่ยงที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย อันอาจมีผลทำให้มูลค่าของตราสารทางการเงินของบริษัทเปลี่ยนแปลงไป หรือทำให้เกิดความผันผวนต่อรายได้ หรือมูลค่าของสินทรัพย์และหนี้สินทางการเงินของบริษัททั้งในรอบระยะเวลาที่รายงานปัจจุบันและในอนาคต โดยบริษัทมีเครื่องมือต่าง ๆ ที่ใช้ในการบริหารความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ยและกรอบความเสี่ยงต่าง ๆ เพื่อใช้ในการวัด ติดตามและควบคุม

สินทรัพย์และหนี้สินทางการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม วิเคราะห์ตามประเภทของอัตราดอกเบี้ย จำแนกได้ดังนี้

หน่วย : พันบาท

	2565			
	อัตราดอกเบี้ยปรับขึ้นลงตามราคาตลาด	อัตราดอกเบี้ยคงที่	ไม่มีอัตราดอกเบี้ย	รวม
สินทรัพย์ทางการเงิน				
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	2,021,257	-	169,930	2,191,187
เงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ	-	78,066,532	-	78,066,532
สินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น	-	130,767	-	130,767
สินทรัพย์ทางการเงินอื่น	-	-	877,551	877,551
หนี้สินทางการเงิน				
เงินกู้ยืมระยะสั้น	-	3,600,000	-	3,600,000
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	-	-	1,825,644	1,825,644
หุ้นกู้ระยะสั้น	-	5,748,114	-	5,748,114
เงินกู้ยืมระยะยาว	-	26,387,524	-	26,387,524
หุ้นกู้ระยะยาว	-	20,013,557	-	20,013,557

หน่วย : พันบาท

	2564			
	อัตราดอกเบี้ยปรับขึ้นลงตามราคาตลาด	อัตราดอกเบี้ยคงที่	ไม่มีอัตราดอกเบี้ย	รวม
สินทรัพย์ทางการเงิน				
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	3,841,181	-	153,558	3,994,739
เงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ	-	58,847,286	-	58,847,286
สินทรัพย์ทางการเงินอื่น	-	-	683,653	683,653
หนี้สินทางการเงิน				
เงินกู้ยืมระยะสั้น	-	3,300,000	-	3,300,000
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	-	-	1,516,073	1,516,073
หุ้นกู้ระยะสั้น	-	999,368	-	999,368
เงินกู้ยืมระยะยาว	-	21,269,734	-	21,269,734
หุ้นกู้ระยะยาว	-	15,616,247	-	15,616,247
หนี้สินทางการเงินหมุนเวียนอื่น	-	441	-	441

ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทไม่มีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนที่เป็นสาระสำคัญ เนื่องจากธุรกรรมทางการเงินของบริษัทเกือบทั้งหมดอยู่ในรูปสกุลเงินบาท และมีการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนโดยการเข้าทำสัญญาแลกเปลี่ยนเงินต้นและอัตราดอกเบี้ยซึ่งเงื่อนไขของสัญญาดังกล่าวเป็นไปในแนวทางเดียวกันกับรายการที่ถูกป้องกันความเสี่ยงนั้น

5.3 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง หมายถึง ความเสี่ยงที่บริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามภาระผูกพันต่าง ๆ เมื่อครบกำหนดได้เนื่องจากไม่สามารถเปลี่ยนสินทรัพย์เป็นเงินสดหรือไม่สามารถจัดหาเงินได้เพียงพอตามความต้องการภายในระยะเวลาที่กำหนดและมีต้นทุนที่เหมาะสมซึ่งอาจจะทำให้เกิดความเสียหายได้

บริษัทจัดการความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง ภายใต้นโยบายการบริหารความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง มีการจัดหาแหล่งเงินทุนทั้งระยะสั้นและระยะยาว นอกจากนี้ ยังมีการกำหนดเครื่องมือและกรอบความเสี่ยงต่าง ๆ เพื่อใช้ในการวัด ติดตาม ควบคุมและรายงานความเสี่ยง ทั้งนี้ เพื่อให้บริษัทมั่นใจว่าฐานะสภาพคล่องมีความเหมาะสมและเพียงพอในการรองรับการดำเนินงานของบริษัททั้งในภาวะปกติและภาวะวิกฤต

หนี้สินทางการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม วิเคราะห์ตามระยะเวลาครบกำหนดของสัญญาที่เหลืออยู่จำแนกได้ดังนี้

หน่วย : พันบาท

	2565			
	ระยะเวลาที่ครบกำหนดตามสัญญา			
	เมื่อทวงถาม	**ไม่เกิน 1 ปี**	**มากกว่า 1 ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี**	**รวม**
หนี้สินทางการเงิน				
เงินกู้ยืมระยะสั้น	-	3,600,000	-	3,600,000
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	1,825,644	-	-	1,825,644
หุ้นกู้ระยะสั้น	-	5,748,114	-	5,748,114
เงินกู้ยืมระยะยาว	-	5,072,544	21,314,980	26,387,524
หุ้นกู้ระยะยาว	-	5,298,120	14,715,437	20,013,557
รวมหนี้สินทางการเงิน	1,825,644	19,718,778	36,030,417	57,574,839

หน่วย : พันบาท

	2564			
	ระยะเวลาที่ครบกำหนดตามสัญญา			
	เมื่อทวงถาม	ไม่เกิน 1 ปี	มากกว่า 1 ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี	รวม
หนี้สินทางการเงิน				
เงินกู้ยืมระยะสั้น	-	3,300,000	-	3,300,000
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	1,516,073	-	-	1,516,073
หุ้นกู้ระยะสั้น	-	999,368	-	999,368
เงินกู้ยืมระยะยาว	-	8,049,734	13,220,000	21,269,734
หุ้นกู้ระยะยาว	-	7,826,893	7,789,354	15,616,247
หนี้สินทางการเงินหมุนเวียนอื่น	-	441	-	441
รวมหนี้สินทางการเงิน	1,516,073	20,176,436	21,009,354	42,701,863

6. ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับกระแสเงินสด

6.1 เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันที่ 31 ธันวาคม ประกอบด้วย

หน่วย : พันบาท

	2565	2564
เงินสดในมือ	10,858	13,998
เงินฝากธนาคารกระแสรายวัน	159,071	139,560
เงินฝากธนาคารออมทรัพย์	2,021,258	3,841,181
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	2,191,187	3,994,739

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 แสดงด้วยยอดสุทธิจากเงินฝากธนาคารสำหรับค่าเบี้ยประกันภัยที่บริษัทได้รับจากผู้เอาประกันภัยเป็นจำนวน 762.44 ล้านบาท และ 648.36 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งบริษัทต้องนำส่งเบี้ยประกันดังกล่าวให้แก่บริษัทประกันภัย และบริษัทไม่สามารถนำเบี้ยประกันภัยดังกล่าวไปใช้หรือหาประโยชน์ หรือหักค่าใช้จ่ายใด ๆ ได้ตามที่ระบุไว้ในสัญญานายหน้า ยกเว้นเสียแต่ดอกเบี้ยหรือผลประโยชน์อื่นซึ่งเกิดจากการฝากเงิน

6.2 รายการที่ไม่เป็นตัวเงินที่มีสาระสำคัญสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม มีดังนี้

หน่วย : พันบาท

	2565	2564
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่นสำหรับค่าซื้อส่วนปรับปรุงอาคารเช่า และอุปกรณ์ ณ วันที่ 1 มกราคม	4,137	58,372
บวก ซื้อส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์	441,453	322,305
หัก เงินสดจ่ายสำหรับค่าซื้อส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์	(364,535)	(376,540)
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่นสำหรับค่าซื้อส่วนปรับปรุงอาคารเช่า และอุปกรณ์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม	81,055	4,137
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่นสำหรับค่าซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ณ วันที่ 1 มกราคม	2,180	38,404
บวก ซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	44,775	87,357
หัก เงินสดจ่ายสำหรับค่าซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	(19,168)	(123,581)
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่นสำหรับค่าซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ณ วันที่ 31 ธันวาคม	27,787	2,180

6.3 การเปลี่ยนแปลงในหนี้สินที่เกิดขึ้นจากกิจกรรมจัดหาเงิน สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม มีดังนี้

หน่วย : พันบาท

	ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2565	กระแสเงินสดรับ (จ่าย) สุทธิ จากกิจกรรม จัดหาเงิน	การเปลี่ยนแปลง ที่ไม่ใช่เงินสด	ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565
เงินกู้ยืมระยะสั้น	3,300,000	281,738**	18,262*	3,600,000
หุ้นกู้ระยะสั้น	999,368	4,744,457**	4,289*	5,748,114
เงินกู้ยืมระยะยาว	21,269,734	4,996,573**	121,217*	26,387,524
หุ้นกู้ระยะยาว	15,616,247	4,332,694**	64,616*	20,013,557
หนี้สินตามสัญญาเช่า	709,057	(479,899)	634,293	863,451
รวม	41,894,406	13,875,563	842,677	56,612,646

หน่วย : พันบาท

	ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2564	กระแสเงินสดรับ (จ่าย) สุทธิ จากกิจกรรม จัดหาเงิน	การเปลี่ยนแปลง ที่ไม่ใช่เงินสด	ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564
เงินกู้ยืมระยะสั้น	2,600,000	700,000	-	3,300,000
หุ้นกู้ระยะสั้น	-	999,010**	358*	999,368
เงินกู้ยืมระยะยาว	25,328,410	(4,060,000)	1,324*	21,269,734
หุ้นกู้ระยะยาว	11,136,567	4,378,501**	101,179*	15,616,247
หนี้สินตามสัญญาเช่า	630,243	(392,382)	471,196	709,057
รวม	39,695,220	1,625,129	574,057	41,894,406

* การเปลี่ยนแปลงที่ไม่ใช่เงินสดดังกล่าวประกอบด้วยค่าใช้จ่ายในการกู้ยืมรอตัดบัญชีและค่าใช้จ่ายในการออกหุ้นกู้รอตัดบัญชี

** กระแสเงินสดรับ (จ่าย) สุทธิจากกิจกรรมจัดหาเงินดังกล่าวแสดงด้วยยอดสุทธิจากค่าใช้จ่ายในการกู้ยืมและออกหุ้นกู้

7. เงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ

เงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ ณ วันที่ 31 ธันวาคม มีดังนี้

(I) จำแนกตามประเภทสินเชื่อ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565

หน่วย : พันบาท

	จำนวนเงินที่ถึงกำหนดชำระตามสัญญา			
	ไม่เกิน 1 ปี	มากกว่า 1 - 5 ปี	มากกว่า 5 ปี	รวม
เงินให้กู้ยืม	22,885,785	46,352,372	84,782	69,322,939
บวก ดอกเบี้ยค้างรับ	1,367,446	-	-	1,367,446
	24,253,231	46,352,372	84,782	70,690,385
หัก ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	(958,283)	(1,831,453)	(3,350)	(2,793,086)
เงินให้กู้ยืม	23,294,948	44,520,919	81,432	67,897,299
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ	4,876,692	8,933,803	127,675	13,938,170
หัก รายได้ดอกเบี้ยที่ยังไม่ถือเป็นรายได้	(1,496,547)	(1,855,469)	(11,148)	(3,363,164)
	3,380,145	7,078,334	116,527	10,575,006
หัก ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	(129,700)	(271,602)	(4,471)	(405,773)
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ	3,250,445	6,806,732	112,056	10,169,233
รวมเงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ	26,545,393	51,327,651	193,488	78,066,532

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564

หน่วย : พันบาท

	จำนวนเงินที่ถึงกำหนดชำระตามสัญญา			
	ไม่เกิน 1 ปี	มากกว่า 1 - 5 ปี	มากกว่า 5 ปี	รวม
เงินให้กู้ยืม	18,717,077	32,581,395	127,130	51,425,602
บวก ดอกเบี้ยค้างรับ	1,119,556	-	-	1,119,556
	19,836,633	32,581,395	127,130	52,545,158
หัก ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	(853,109)	(1,401,220)	(5,467)	(2,259,796)
เงินให้กู้ยืม	18,983,524	31,180,175	121,663	50,285,362
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ	4,024,943	7,378,950	90,382	11,494,275
หัก รายได้ดอกเบี้ยที่ยังไม่ถือเป็นรายได้	(1,100,668)	(1,475,882)	(4,684)	(2,581,234)
	2,924,275	5,903,068	85,698	8,913,041
หัก ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	(115,198)	(232,543)	(3,376)	(351,117)
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ	2,809,077	5,670,525	82,322	8,561,924
รวมเงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ	21,792,601	36,850,700	203,985	58,847,286

(2) จำแนกตามประเภทการจัดชั้น

หน่วย : พันบาท

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565		ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564	
	เงินให้กู้ยืมและดอกเบี้ยค้างรับ	ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	เงินให้กู้ยืมและดอกเบี้ยค้างรับ	ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น
สินทรัพย์ทางการเงินที่ไม่มีการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญของความเสี่ยงด้านเครดิต (Performing)	58,935,905	1,029,933	41,640,091	850,419
สินทรัพย์ทางการเงินที่มีการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญของความเสี่ยงด้านเครดิต (Under-performing)	10,733,415	1,121,280	10,340,127	945,058
สินทรัพย์ทางการเงินที่มีการด้อยค่าด้านเครดิต (Non-performing)	1,021,065	641,873	564,940	464,319
รวม	70,690,385	2,793,086	52,545,158	2,259,796

หน่วย : พันบาท

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565		ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564	
	ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อหลังหักดอกเบี้ยที่ยังไม่ถือเป็นรายได้	ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อหลังหักดอกเบี้ยที่ยังไม่ถือเป็นรายได้	ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น
สินทรัพย์ทางการเงินที่ไม่มีการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญของความเสี่ยงด้านเครดิต (Performing)	6,764,316	44,860	6,128,891	83,318
สินทรัพย์ทางการเงินที่มีการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญของความเสี่ยงด้านเครดิต (Under-performing)	3,546,579	189,984	2,616,864	141,314
สินทรัพย์ทางการเงินที่มีการด้อยค่าด้านเครดิต (Non-performing)	264,111	170,929	167,286	126,485
รวม	10,575,006	405,773	8,913,041	351,117

(3) ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม มีดังนี้

หน่วย : พันบาท

	ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น			
	สินทรัพย์ทางการเงินที่ไม่มีการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญของความเสี่ยงด้านเครดิต (12-month ECL)	สินทรัพย์ทางการเงินที่มีการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญของความเสี่ยงด้านเครดิต (Lifetime ECL-not credit impaired)	สินทรัพย์ทางการเงินที่มีการด้อยค่าด้านเครดิต (Lifetime ECL-credit impaired)	รวม
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2565	**933,737**	**1,086,372**	**590,804**	**2,610,913**
การเปลี่ยนแปลงที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงการจัดชั้น	19,231	9,855	(29,086)	-
การเปลี่ยนแปลงที่เกิดจากการวัดมูลค่าค่าเผื่อผลขาดทุนใหม่	(303,943)	175,615	356,632	228,304
สินทรัพย์ทางการเงินใหม่ที่ซื้อหรือได้มา	729,311	494,085	292,885	1,516,281
สินทรัพย์ทางการเงินที่ถูกตัดรายการ (Derecognition)	(303,543)	(454,663)	(398,433)	(1,156,639)
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565	**1,074,793**	**1,311,264**	**812,802**	**3,198,859**
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2564	**997,158**	**1,033,791**	**732,222**	**2,763,171**
การเปลี่ยนแปลงที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงการจัดชั้น	(19,808)	45,003	(25,195)	-
การเปลี่ยนแปลงที่เกิดจากการวัดมูลค่าค่าเผื่อผลขาดทุนใหม่	(302,627)	(10,996)	211,388	(102,235)
สินทรัพย์ทางการเงินใหม่ที่ซื้อหรือได้มา	658,613	499,467	214,609	1,372,689
สินทรัพย์ทางการเงินที่ถูกตัดรายการ (Derecognition)	(399,599)	(480,893)	(542,220)	(1,422,712)
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564	**933,737**	**1,086,372**	**590,804**	**2,610,913**

(4) เงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อภายใต้มาตรการช่วยเหลือลูกค้า

บริษัทได้ใช้แนวปฏิบัติทางการบัญชี เรื่อง แนวทางการให้ความช่วยเหลือลูกหนี้ที่ได้รับผลกระทบจากโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 และแนวทางการให้ความช่วยเหลือลูกหนี้ที่ได้รับผลกระทบจากโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (มาตรการแก้หนี้อย่างยั่งยืน) ตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย ("ธปท.") ในการจัดทำงบการเงินสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 ดังต่อไปนี้

<u>การจัดชั้น</u>

หลักเกณฑ์การจัดชั้นขึ้นอยู่กับวิธีการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ ซึ่งสามารถจำแนกได้เป็น 2 กลุ่ม ดังต่อไปนี้

1. การปรับปรุงโครงสร้างหนี้ให้แก่ลูกหนี้โดยกำหนดเงื่อนไขในการช่วยลดภาระการจ่ายชำระหนี้ของลูกหนี้ที่มากกว่าการขยายระยะเวลาการชำระหนี้เพียงอย่างเดียว

    1.1 สำหรับการปรับปรุงโครงสร้างหนี้แก่ลูกหนี้ที่ยังไม่ด้อยคุณภาพ (Non NPL) บริษัทจัดชั้นลูกหนี้ดังกล่าวเป็นชั้นที่ไม่มีการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญของความเสี่ยงด้านเครดิต (ชั้นที่ 1 Performing) ทันที หากมีการระบุรายละเอียดและเงื่อนไขการจ่ายชำระหนี้ในข้อตกลงหรือสัญญาใหม่ไว้ชัดเจน และวิเคราะห์ฐานะและกิจการของลูกหนี้แล้วเห็นว่าลูกหนี้สามารถปฏิบัติตามสัญญาการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ได้

    1.2 สำหรับการปรับปรุงโครงสร้างหนี้แก่ลูกหนี้ที่ด้อยคุณภาพ บริษัทจัดชั้นลูกหนี้ดังกล่าวเป็นชั้นที่ไม่มีการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญของความเสี่ยงด้านเครดิต (ชั้นที่ 1 Performing) หากลูกหนี้สามารถชำระเงินตามสัญญาปรับปรุงโครงสร้างหนี้ใหม่ได้ติดต่อกันเป็นเวลา 3 เดือนหรือ 3 งวดการชำระเงิน แล้วแต่ระยะเวลาใดจะนานกว่า

    1.3 สำหรับการให้สินเชื่อเพิ่มเติม (New money) เพื่อเป็นเงินทุนหรือเพื่อเสริมสภาพคล่องให้ลูกหนี้สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องในระหว่างการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ บริษัทจัดชั้นสินเชื่อเพิ่มเติมเป็นชั้น Performing หรือ Stage 1 ทันที หากพิจารณาแล้วเห็นว่าลูกหนี้สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขการจ่ายชำระหนี้ตามข้อตกลงหรือสัญญาใหม่ได้

    1.4 การพิจารณาเปลี่ยนการจัดชั้นเป็นชั้นที่มีการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญของความเสี่ยงด้านเครดิต (Under-performing หรือ Stage 2) บริษัทพิจารณาจัดชั้นลูกหนี้จากจำนวนวันค้างชำระเงินต้นหรือดอกเบี้ยที่เกินกว่า 30 วัน หรือ 1 เดือน นับแต่วันถึงกำหนดชำระตามสัญญา

2. การปรับปรุงโครงสร้างหนี้ให้แก่ลูกหนี้โดยการขยายระยะเวลาเพียงอย่างเดียว

บริษัทยึดตามหลักการมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 9 เรื่อง เครื่องมือทางการเงิน และใช้แนวทางในการพิจารณาการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญของความเสี่ยงด้านเครดิต (Significant Increase in Credit Risk: SICR) ในหนังสือเวียนของธนาคารแห่งประเทศไทย เรื่อง แนวทางการให้ความช่วยเหลือลูกหนี้ที่ได้รับผลกระทบจากโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (มาตรการแก้หนี้อย่างยั่งยืน) ในการพิจารณาการเปลี่ยนการจัดชั้นเป็นชั้น Under-performing หรือ Stage 2

<u>การกันเงินสำรอง</u>

บริษัทยึดตามหลักการมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 9 เรื่อง เครื่องมือทางการเงิน ที่กำหนดให้คำนวณผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (Expected Credit Loss) โดยพิจารณาถึงสภาพเศรษฐกิจทั้งในอดีต ปัจจุบัน และอนาคตภายใต้สมมติฐานและสถานการณ์ต่าง ๆ ดังนั้น ในการประมาณการผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น บริษัทจึงได้มีการพิจารณาคาดการณ์ปัจจัยทางเศรษฐกิจในอนาคตที่สะท้อนผลกระทบจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว รวมถึงได้พิจารณาการตั้งสำรองเพิ่มเติมภายหลังการคำนวณตามแบบจำลอง (Management Overlay) จากค่าที่ได้จากแบบจำลองไปอีกระดับหนึ่ง เพื่อให้สำรองของบริษัทสามารถรองรับต่อการเพิ่มขึ้นของการผิดนัดชำระหนี้ของลูกหนี้เงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์นี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ทั้งนี้บริษัทจะดำเนินการติดตามอย่างใกล้ชิดและประเมินผลกระทบจากมาตรการการช่วยเหลือที่สำคัญตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทยสืบเนื่องจากผลกระทบของการระบาดของ COVID-19 ดังกล่าวข้างต้นต่อไป

(5) เงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อที่มีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขใหม่ และการปรับโครงสร้างหนี้ที่มีปัญหา

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 เงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อที่มีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขใหม่และมีค่าเผื่อผลขาดทุนในจำนวนเท่ากับผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุ (lifetime ECL) มีดังนี้

หน่วย : พันบาท

	2565	**2564**
เงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อที่มีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขระหว่างปี		
ราคาทุนตัดจำหน่ายก่อนการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไข	166,764	230,169
ขาดทุนจากการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขสุทธิ	42,044	34,224

8. ทรัพย์สินรอการขาย

ทรัพย์สินรอการขาย ณ วันที่ 31 ธันวาคม มีดังนี้

หน่วย : พันบาท

	2565	2564
รถที่ได้จากการติดตามเรียกทรัพย์สินเพื่อการรับชำระหนี้	223,206	87,632
หัก ค่าเผื่อการด้อยค่า	(52,271)	(28,550)
ทรัพย์สินรอการขาย	170,935	59,082

9. สินทรัพย์และหนี้สินอนุพันธ์

สินทรัพย์และหนี้สินอนุพันธ์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม ประกอบด้วย

หน่วย : พันบาท

	2565	2564
สินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น		
สินทรัพย์ตราสารอนุพันธ์เพื่อการป้องกันความเสี่ยงในกระแสเงินสด		
สัญญาแลกเปลี่ยนเงินต้นและอัตราดอกเบี้ย	130,767	-
รวมสินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น	130,767	-
หนี้สินทางการเงินหมุนเวียนอื่น		
หนี้สินตราสารอนุพันธ์เพื่อการป้องกันความเสี่ยงในกระแสเงินสด		
สัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ย	-	441
รวมหนี้สินทางการเงินหมุนเวียนอื่น	-	441

ตราสารอนุพันธ์ที่ถูกกำหนดให้เป็นเครื่องมือที่ใช้ป้องกันความเสี่ยงในกระแสเงินสดซึ่งเข้าเงื่อนไขความสัมพันธ์ของการป้องกันความเสี่ยง ณ วันที่ 31 ธันวาคม สรุปในตารางต่อไปนี้

การป้องกันความเสี่ยงในกระแสเงินสด	มูลค่าตามสัญญาของเครื่องมือที่ใช้ป้องกันความเสี่ยง	มูลค่าตามบัญชีของเครื่องมือป้องกันความเสี่ยง		รายการในงบแสดงฐานะการเงินที่รวมเครื่องมือที่ใช้ป้องกันความเสี่ยง
		สินทรัพย์ พันบาท	หนี้สิน พันบาท	
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565				
ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนและอัตราดอกเบี้ย				สินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น
- สัญญาแลกเปลี่ยนเงินต้นและอัตราดอกเบี้ย	100 ล้านเหรียญสหรัฐ	130,767	-	
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564				
ความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ย				หนี้สินทางการเงินหมุนเวียนอื่น
- สัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ย	500 ล้านบาท	-	441	

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทมีสัญญาแลกเปลี่ยนเงินต้นและอัตราดอกเบี้ยที่กำหนดให้เป็นเครื่องมือที่ใช้ในการป้องกันความเสี่ยงซึ่งมีจำนวนเงินตามสัญญา 100 ล้านเหรียญสหรัฐ โดยบริษัทจะจ่ายเงินต้นเป็นเงินบาทตามที่ตกลงกันและจ่ายดอกเบี้ยในอัตราคงที่ ซึ่งครบกำหนดในเดือนเมษายน 2568

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทมีสัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยที่กำหนดให้เป็นเครื่องมือที่ใช้ในการป้องกันความเสี่ยงซึ่งมีจำนวนเงินตามสัญญา 500 ล้านบาท โดยบริษัทได้รับดอกเบี้ยผันแปร และจ่ายดอกเบี้ยในอัตราคงที่ตามที่ตกลงกันซึ่งครบกำหนดแล้วในเดือนพฤศจิกายน 2565

รายการที่มีการป้องกันความเสี่ยงนี้ถือว่ามีความสัมพันธ์เชิงเศรษฐกิจกับเครื่องมือที่ใช้ป้องกันความเสี่ยง เนื่องจากสัญญาแลกเปลี่ยนเงินต้นและอัตราดอกเบี้ย และสัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยมีเงื่อนไขที่ตรงกันกับเงื่อนไขของเงินกู้ยืมระยะยาวที่มีอัตราดอกเบี้ยผันแปร (ซึ่งได้แก่ จำนวนเงินต้น สกุลเงิน วันครบกำหนด และวันที่จ่ายชำระ) โดยในการทดสอบความมีประสิทธิผลในการป้องกันความเสี่ยง บริษัทได้เปรียบเทียบการเปลี่ยนแปลงในมูลค่ายุติธรรมของเครื่องมือที่ใช้ป้องกันความเสี่ยงกับการเปลี่ยนแปลงในมูลค่ายุติธรรมของรายการที่มีการป้องกันความเสี่ยงสำหรับความเสี่ยงที่มีการป้องกัน

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 พบว่าสัดส่วนการเปลี่ยนแปลงมูลค่ายุติธรรมของเครื่องมือที่ใช้ป้องกันความเสี่ยงกับการเปลี่ยนแปลงในมูลค่ายุติธรรมของรายการที่มีการป้องกันเท่ากับ 100% ดังนั้นจึงไม่มีการรับรู้ความไม่มีประสิทธิผลของการป้องกันความเสี่ยงในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

มูลค่าที่เกี่ยวข้องกับรายการที่กำหนดให้เป็นรายการที่มีการป้องกันความเสี่ยงในกระแสเงินสดที่เข้าเงื่อนไขของความสัมพันธ์การป้องกันความเสี่ยง เพื่อบริหารฐานะเปิดของความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนและอัตราดอกเบี้ยของบริษัท มีรายละเอียดดังนี้

การป้องกันความเสี่ยงในกระแสเงินสด	มูลค่าตามบัญชีของรายการที่มีการป้องกันความเสี่ยง ณ วันที่ 31 ธันวาคม		รายการในงบแสดงฐานะการเงินที่รวมรายการที่มีการป้องกันความเสี่ยง
	2565	2564	
	ล้านบาท	ล้านบาท	
ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนและอัตราดอกเบี้ย			
- ฐานะเปิดต่อความเสี่ยงโดยรวมของเงินกู้ยืม	3,448	-	เงินกู้ยืมระยะยาว
ความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ย			
- ฐานะเปิดต่อความเสี่ยงโดยรวมของเงินกู้ยืม	-	500	เงินกู้ยืมระยะยาว

รายการกระทบยอดผลกำไร (ขาดทุน) จากการป้องกันความเสี่ยงในกระแสเงินสดที่รับรู้ในส่วนของผู้ถือหุ้นที่เกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ของการป้องกันความเสี่ยงในกระแสเงินสดของบริษัทสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม มีดังนี้

หน่วย : พันบาท

การป้องกันความเสี่ยงในกระแสเงินสด	ผลกำไร (ขาดทุน) จากการป้องกันความเสี่ยงในกระแสเงินสด	
	2565	2564
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม	**(304)**	**(218)**
การเปลี่ยนแปลงในมูลค่ายุติธรรมส่วนที่มีประสิทธิผล ของสัญญาแลกเปลี่ยนเงินต้นและอัตราดอกเบี้ย	3,813	-
การเปลี่ยนแปลงในมูลค่ายุติธรรมส่วนที่มีประสิทธิผล ของสัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ย	380	(108)
ภาษีเงินได้ที่เกี่ยวข้องกับมูลค่าที่ถูกโอนย้าย	(4,374)	22
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม	**(485)**	**(304)**

10. ส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์

รายการเคลื่อนไหวของส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม มีดังนี้

หน่วย : พันบาท

	ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2565	เพิ่มขึ้น	จำหน่าย/ตัดจำหน่าย	โอนเข้า (ออก) ปรับปรุง	ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565
ราคาทุน					
ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	965,576	163,171	(3,519)	-	1,125,228
เครื่องตกแต่ง ติดตั้งและอุปกรณ์	1,051,974	278,256	(48,031)	13	1,282,212
ยานพาหนะ	54,706	26	(11,620)	12,908*	56,020
สินทรัพย์สิทธิการใช้	1,277,005	614,037	(320,479)	-	1,570,563
รวมราคาทุน	3,349,261	1,055,490	(383,649)	12,921	4,034,023
ค่าเสื่อมราคาสะสม					
ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	(753,452)	(117,903)	2,860	-	(868,495)
เครื่องตกแต่ง ติดตั้งและอุปกรณ์	(593,231)	(182,189)	34,585	-	(740,835)
ยานพาหนะ	(47,083)	(6,413)	11,618	-	(41,878)
สินทรัพย์สิทธิการใช้	(561,126)	(454,935)	318,924	-	(697,137)
รวมค่าเสื่อมราคาสะสม	(1,954,892)	(761,440)	367,987	-	(2,348,345)
รวม	1,394,369				1,685,678
ส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์ระหว่างติดตั้ง	13	-	-	(13)	-
ส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์	1,394,382				1,685,678

* โอนเข้าจากทรัพย์สินรอการขายเพื่อใช้ในการดำเนินงานของบริษัท

หน่วย : พันบาท

	ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2564	เพิ่มขึ้น	จำหน่าย/ ตัดจำหน่าย	โอนเข้า (ออก) ปรับปรุง	ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564
ราคาทุน					
ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	851,117	120,616	(8,224)	2,067	965,576
เครื่องตกแต่ง ติดตั้งและอุปกรณ์	872,169	188,579	(11,575)	2,801	1,051,974
ยานพาหนะ	52,774	4,414	(2,482)	-	54,706
สินทรัพย์สิทธิการใช้	979,305	451,860	(154,160)	-	1,277,005
รวมราคาทุน	2,755,365	765,469	(176,441)	4,868	3,349,261
ค่าเสื่อมราคาสะสม					
ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	(653,059)	(108,341)	7,948	-	(753,452)
เครื่องตกแต่ง ติดตั้งและอุปกรณ์	(437,885)	(165,518)	10,172	-	(593,231)
ยานพาหนะ	(44,202)	(5,363)	2,482	-	(47,083)
สินทรัพย์สิทธิการใช้	(322,209)	(389,250)	150,333	-	(561,126)
รวมค่าเสื่อมราคาสะสม	(1,457,355)	(668,472)	170,935	-	(1,954,892)
รวม	1,298,010				1,394,369
ส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์ระหว่างติดตั้ง	3,897	8,696	-	(12,580)	13
ส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์	1,301,907				1,394,382
ค่าเสื่อมราคาสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
2565				พันบาท	761,440
2564				พันบาท	668,472

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 ราคาทุนของส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์ของบริษัทที่ได้คิดค่าเสื่อมราคาเต็มจำนวนแล้วและยังคงใช้งานอยู่มีจำนวน 948.89 ล้านบาท และ 791.76 ล้านบาท ตามลำดับ

11. ค่าความนิยม

ค่าความนิยม ณ วันที่ 31 ธันวาคม มีดังนี้

หน่วย : พันบาท

	2565	2564
ราคาทุน	909,216	909,216
หัก ค่าตัดจำหน่ายสะสม	(74,481)	(74,481)
หัก ค่าเผื่อการด้อยค่า	(540,734)	(540,734)
ค่าความนิยม	294,001	294,001

ในการทดสอบการด้อยค่าของค่าความนิยม บริษัทกำหนดมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนจากมูลค่าจากการใช้ โดยการคิดลดกระแสเงินสดในอนาคตที่คาดว่าจะได้รับ ทั้งนี้ บริษัทใช้การคาดการณ์ 5 ปี คิดลดประมาณการกระแสเงินสดในอนาคต ประมาณการมูลค่าธุรกิจปัจจุบัน และใช้อัตราคิดลด ซึ่งกำหนดจากประมาณการและดุลยพินิจของผู้บริหาร

12. สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม

รายการเคลื่อนไหวของสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยม สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม มีดังนี้

หน่วย : พันบาท

	ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2565	เพิ่มขึ้น	โอนเข้า (ออก) ปรับปรุง	ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565
ราคาทุน				
ซอฟท์แวร์	721,074	30,958	4,553	756,585
เครื่องหมายการค้า	20,000	-	-	20,000
รายชื่อลูกค้า	3,000	-	-	3,000
สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น ๆ	295	-	-	295
รวมราคาทุน	744,369	30,958	4,553	779,880
ค่าตัดจำหน่ายสะสม				
ซอฟท์แวร์	(409,780)	(119,500)	-	(529,280)
เครื่องหมายการค้า	(3,638)	-	-	(3,638)
รายชื่อลูกค้า	(3,000)	-	-	(3,000)
รวมค่าตัดจำหน่ายสะสม	(416,418)	(119,500)	-	(535,918)
รวม	327,951			243,962
สินทรัพย์ไม่มีตัวตนระหว่างติดตั้ง	4,068	13,817	(4,553)	13,332
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	332,019			257,294

หน่วย : พันบาท

	ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2564	เพิ่มขึ้น	โอนเข้า (ออก) ปรับปรุง	ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564
ราคาทุน				
ซอฟท์แวร์	606,471	61,103	53,500	721,074
เครื่องหมายการค้า	20,000	-	-	20,000
รายชื่อลูกค้า	3,000	-	-	3,000
สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น ๆ	295	-	-	295
รวมราคาทุน	629,766	61,103	53,500	744,369
ค่าตัดจำหน่ายสะสม				
ซอฟท์แวร์	(283,458)	(126,322)	-	(409,780)
เครื่องหมายการค้า	(3,638)	-	-	(3,638)
รายชื่อลูกค้า	(3,000)	-	-	(3,000)
รวมค่าตัดจำหน่ายสะสม	(290,096)	(126,322)	-	(416,418)
รวม	339,670			327,951
สินทรัพย์ไม่มีตัวตนระหว่างติดตั้ง	42,050	26,254	(64,236)	4,068
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	381,720			332,019

ค่าตัดจำหน่ายสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม

2565	พันบาท	119,500
2564	พันบาท	126,322

13. สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี

สินทรัพย์และหนี้สินภาษีได้รอการตัดบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม มีดังนี้

หน่วย : พันบาท

	2565	2564
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	859,984	726,605
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	(137,726)	(105,586)
สุทธิ	722,258	621,019

รายการเคลื่อนไหวของสินทรัพย์และหนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีที่เกิดขึ้นในระหว่างปี มีดังนี้

หน่วย : พันบาท

	ณ วันที่ 1 มกราคม 2565	รายการที่รับรู้ในกำไรหรือขาดทุน	รายการที่รับรู้ในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี				
ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	641,845	145,728	-	787,573
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายสินทรัพย์	18,719	(6,019)	-	12,700
ดอกเบี้ยจ่าย	20,700	(14,275)	-	6,425
ประมาณการหนี้สินสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	25,322	4,926	(3,535)	26,713
ประมาณการหนี้สินอื่น	17,855	6,629	-	24,484
อื่น ๆ	2,164	(75)	-	2,089
รวมสินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	726,605	136,914	(3,535)	859,984
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี				
ค่าคัดจำหน่าย	(105,586)	(5,972)	-	(111,558)
การป้องกันความเสี่ยงในกระแสเงินสด	-	(21,794)	(4,374)	(26,168)
รวมหนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	(105,586)	(27,766)	(4,374)	(137,726)
สุทธิ	621,019	109,148	(7,909)	722,258

หน่วย : พันบาท

	ณ วันที่ 1 มกราคม 2564	รายการที่รับรู้ในกำไรหรือขาดทุน	รายการที่รับรู้ในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี				
ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	708,886	(67,041)	-	641,845
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายสินทรัพย์	6,068	12,651	-	18,719
ดอกเบี้ยจ่าย	4,116	16,584	-	20,700
ประมาณการหนี้สินสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	19,222	4,063	2,037	25,322
ประมาณการหนี้สินอื่น	21,667	(3,812)	-	17,855
อื่น ๆ	2,007	135	22	2,164
รวมสินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	761,966	(37,420)	2,059	726,605
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี				
ค่าตัดจำหน่าย	(97,656)	(7,930)	-	(105,586)
รวมหนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	(97,656)	(7,930)	-	(105,586)
สุทธิ	664,310	(45,350)	2,059	621,019

14. สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น

สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม ประกอบด้วย

หน่วย : พันบาท

	2565	2564
เงินประกันการเช่า (ดูหมายเหตุข้อ 32)	112,764	97,006
เงินประกันอื่น	5,344	5,464
เงินฝากธนาคารที่มีภาระค้ำประกัน (ดูหมายเหตุข้อ 31)	3,150	3,145
สินทรัพย์อื่น	17,223	10,377
หัก ค่าเผื่อการด้อยค่า	(22,253)	(18,831)
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	116,228	97,161

15. เงินกู้ยืมระยะสั้น

เงินกู้ยืมระยะสั้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม ประกอบด้วย

หน่วย : พันบาท

	2565	2564
เงินกู้ยืมระยะสั้น	3,600,000	3,300,000
รวม	3,600,000	3,300,000

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 เงินกู้ยืมระยะสั้นเป็นเงินกู้ยืมไม่มีหลักประกันที่ครบกำหนดชำระภายใน 1 ปี จำนวน 3,600 ล้านบาท มีอัตราดอกเบี้ยร้อยละคงที่ต่อปีตามที่ตกลงกันและจ่ายชำระคืนเงินต้นภายในเดือนพฤศจิกายน 2566

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 เงินกู้ยืมระยะสั้นเป็นเงินกู้ยืมไม่มีหลักประกันที่ครบกำหนดชำระภายใน 1 ปี จากธนาคารผู้ถือหุ้น จำนวน 3,300 ล้านบาท มีอัตราดอกเบี้ยร้อยละคงที่ต่อปีตามที่ตกลงกัน ทั้งนี้ บริษัทได้จ่ายชำระเงินกู้ยืมระยะสั้นดังกล่าวทั้งจำนวนแล้วในเดือนเมษายน 2565

16. หุ้นกู้ระยะสั้น

หุ้นกู้ระยะสั้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม ประกอบด้วย

หน่วย : พันบาท

หุ้นกู้	อายุหุ้นกู้	วันที่ออกหุ้นกู้	วันที่ครบกำหนด	อัตราดอกเบี้ยร้อยละต่อปี	2565	2564
1	1 ปี	19 สิงหาคม 2564	19 สิงหาคม 2565	0.97	-	1,000,000
2	1 ปี	28 เมษายน 2565	28 เมษายน 2566	1.20	5,450,000	-
3	1 ปี	2 มิถุนายน 2565	2 มิถุนายน 2566	1.75	300,000	-
รวม					5,750,000	1,000,000
หัก ค่าใช้จ่ายในการออกหุ้นกู้รอตัดบัญชี					(1,886)	(632)
หุ้นกู้ระยะสั้น					5,748,114	999,368

หุ้นกู้ดังกล่าวข้างต้นเป็นหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิและไม่มีหลักประกัน ซึ่งจำหน่ายให้แก่นักลงทุนทั่วไป นักลงทุนสถาบันและผู้ลงทุนรายใหญ่ตามประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ มูลค่าต่อหน่วย 1,000 บาท กำหนดจ่ายดอกเบี้ยทุก 6 เดือน และกำหนดชำระเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยงวดสุดท้ายในวันครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้

หุ้นกู้ระยะสั้นมีข้อตกลงในการรักษาอัตราส่วนทางการเงินตามที่ระบุไว้ในข้อกำหนดและเงื่อนไขที่เกี่ยวข้อง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 บริษัทยังคงอยู่ภายใต้ข้อตกลงที่กำหนดไว้

17. เงินกู้ยืมระยะยาว

เงินกู้ยืมระยะยาว ณ วันที่ 31 ธันวาคม มีดังต่อไปนี้

หน่วย : พันบาท

	2565	2564
เงินกู้ยืมระยะยาว	26,413,350	21,270,000
หัก ค่าใช้จ่ายในการกู้ยืมรอตัดบัญชี	(25,826)	(266)
รวม	26,387,524	21,269,734
หัก เงินกู้ยืมระยะยาวที่ครบกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	(5,072,544)	(8,049,734)
เงินกู้ยืมระยะยาว - สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	21,314,980	13,220,000

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 เงินกู้ยืมระยะยาวเป็นเงินกู้ยืมที่ไม่มีหลักประกันที่ครบกำหนดชำระภายในหนึ่งปีจำนวน 5,073 ล้านบาท และ 8,050 ล้านบาท ตามลำดับ มีอัตราดอกเบี้ยตามที่ตกลงกัน และเป็นเงินกู้ยืมระยะยาวที่ไม่มีหลักประกันสุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปีจำนวน 21,315 ล้านบาท และ 13,220 ล้านบาท ตามลำดับ มีอัตราดอกเบี้ยตามที่ตกลงกัน เงินกู้ยืมระยะยาวดังกล่าวมีวันครบกำหนดในปี 2566 - 2568

เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนและอัตราดอกเบี้ย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทมีภาระผูกพันตามสัญญาแลกเปลี่ยนเงินต้นและอัตราดอกเบี้ยกับธนาคารผู้ถือหุ้น ภายใต้สัญญาดังกล่าว บริษัทจะจ่ายชำระเงินต้นเป็นเงินบาทตามที่ตกลงกันและจ่ายดอกเบี้ยในอัตราคงที่ให้กับธนาคารผู้ถือหุ้นเพื่อแลกกับเงินสกุลเหรียญสหรัฐตามจำนวนที่ตกลงกันและดอกเบี้ยลอยตัวบวกอัตราร้อยละคงที่ต่อปี ซึ่งสัญญาแลกเปลี่ยนเงินต้นและอัตราดอกเบี้ยจะครบกำหนดในเดือนเมษายน 2568 เช่นเดียวกับเงื่อนไขการจ่ายชำระเงินกู้ยืม

เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทมีภาระผูกพันตามสัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยกับธนาคารผู้ถือหุ้น ภายใต้สัญญาดังกล่าว บริษัทจะจ่ายดอกเบี้ยในอัตราคงที่ให้กับธนาคารผู้ถือหุ้น เพื่อแลกกับดอกเบี้ยลอยตัวบวกอัตราร้อยละคงที่ต่อปี ซึ่งสัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยดังกล่าวได้ครบกำหนดแล้วในเดือนพฤศจิกายน 2565 เช่นเดียวกับเงื่อนไขการจ่ายชำระเงินกู้ยืม

เงินกู้ยืมระยะยาวมีข้อตกลงในการรักษาอัตราส่วนทางการเงินตามที่ระบุไว้ในข้อกำหนดและเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้ยืมของบริษัทกับสถาบันการเงินบางราย กำหนดให้มีการดำรงสัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในบริษัท และอัตราส่วนทางการเงินอื่นๆ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้ยืมแต่ละฉบับ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 บริษัทยังคงอยู่ภายใต้ข้อตกลงที่กำหนดไว้

18. หุ้นกู้ระยะยาว

หุ้นกู้ระยะยาว ณ วันที่ 31 ธันวาคม มีดังต่อไปนี้

หน่วย : พันบาท

	2565	2564
หุ้นกู้ระยะยาว	20,013,557	15,616,247
หัก หุ้นกู้ระยะยาวที่ครบกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	(5,298,120)	(7,826,893)
หุ้นกู้ระยะยาว - สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	14,715,437	7,789,354

หน่วย : พันบาท

หุ้นกู้	อายุหุ้นกู้	วันที่ออกหุ้นกู้	วันที่ครบกำหนด	อัตราดอกเบี้ยร้อยละต่อปี	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564
1	5 ปี	14 ธันวาคม 2560	14 ธันวาคม 2565	3.00	-	450,000
2	2.5 ปี	24 กรกฎาคม 2562	24 มกราคม 2565	2.80	-	4,000,000
3	3 ปี	2 เมษายน 2564	2 เมษายน 2567	3.00	2,500,000	2,500,000
4	2 ปี	2 เมษายน 2564	2 เมษายน 2566	2.65	1,000,000	1,000,000
5	2 ปี	7 เมษายน 2564	21 เมษายน 2566	2.45	300,000	300,000
6	2 ปี	19 สิงหาคม 2564	19 สิงหาคม 2566	1.17	4,000,000	4,000,000
7	2 ปี	28 เมษายน 2565	28 เมษายน 2567	1.88	2,850,000	-
8	3 ปี	13 กันยายน 2565	13 กันยายน 2568	3.14	6,500,000	-
9	1.5 ปี	1 ตุลาคม 2563	1 เมษายน 2565	-	-	3,400,000
10	2 ปี	27 กรกฎาคม 2565	27 กรกฎาคม 2567	-	3,000,000	-
	หัก ส่วนลดหุ้นกู้				(120,362)	(20,765)
รวม					20,029,638	15,629,235
หัก ค่าใช้จ่ายในการออกหุ้นกู้รอตัดบัญชี					(16,081)	(12,988)
หุ้นกู้ระยะยาว					20,013,557	15,616,247

หุ้นกู้ดังกล่าวข้างต้นเป็นหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิและไม่มีหลักประกัน ซึ่งจำหน่ายให้แก่นักลงทุนสถาบันและผู้ลงทุนรายใหญ่ตามประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ มูลค่าต่อหน่วย 1,000 บาท มีกำหนดจ่ายดอกเบี้ยทุก 6 เดือน และกำหนดชำระเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยงวดสุดท้ายในวันครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ นอกจากนี้ หุ้นกู้ข้างต้นยังรวมถึงหุ้นกู้ที่ไม่มีการชำระดอกเบี้ยตลอดอายุของหุ้นกู้ด้วย

หุ้นกู้มีข้อตกลงในการรักษาอัตราส่วนทางการเงินตามที่ระบุไว้ในข้อกำหนดและเงื่อนไขที่เกี่ยวข้อง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 บริษัทยังคงอยู่ภายใต้ข้อตกลงที่กำหนดไว้

19. หนี้สินตามสัญญาเช่า

หนี้สินตามสัญญาเช่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม มีดังต่อไปนี้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 **หน่วย : พันบาท**

	จำนวนเงินที่ถึงกำหนดชำระตามสัญญา		
	ไม่เกิน 1 ปี	มากกว่า 1 - 5 ปี	รวม
ผลรวมของเงินลงทุนขั้นต้นตามสัญญาเช่า	435,071	459,200	894,271
หัก ดอกเบี้ยตามสัญญาเช่ารอการตัดบัญชี	(18,330)	(12,490)	(30,820)
มูลค่าปัจจุบันของจำนวนเงินขั้นต่ำ ที่ต้องจ่ายตามสัญญาเช่า	416,741	446,710	863,451

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 **หน่วย : พันบาท**

	จำนวนเงินที่ถึงกำหนดชำระตามสัญญา		
	ไม่เกิน 1 ปี	มากกว่า 1 - 5 ปี	รวม
ผลรวมของเงินลงทุนขั้นต้นตามสัญญาเช่า	354,090	379,554	733,644
หัก ดอกเบี้ยตามสัญญาเช่ารอการตัดบัญชี	(13,931)	(10,656)	(24,587)
มูลค่าปัจจุบันของจำนวนเงินขั้นต่ำ ที่ต้องจ่ายตามสัญญาเช่า	340,159	368,898	709,057

20. ประมาณการหนี้สินสำหรับผลประโยชน์พนักงาน

20.1 บริษัทมีโครงการผลประโยชน์ของพนักงานหลังออกจากงานตามพระราชบัญญัติคุ้มครองแรงงาน ซึ่งจัดเป็นโครงการผลประโยชน์ที่กำหนดไว้ที่ไม่ได้จัดให้มีกองทุน และโครงการให้ผลตอบแทนจูงใจระยะยาวกับพนักงาน

จำนวนค่าใช้จ่ายที่บันทึกในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นตามโครงการผลประโยชน์ที่กำหนดไว้สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม มีดังนี้

หน่วย : พันบาท

	2565	2564
ต้นทุนบริการปัจจุบัน	19,035	17,771
ดอกเบี้ยจากภาระผูกพัน	2,948	1,529
	21,983	19,300

การเปลี่ยนแปลงในมูลค่าปัจจุบันของประมาณการหนี้สินตามโครงการผลประโยชน์ที่กำหนดไว้และโครงการให้ผลตอบแทนจูงใจระยะยาวกับพนักงานสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม มีดังนี้

หน่วย : พันบาท

	2565	2564
ยอดยกมาของประมาณการหนี้สินตามโครงการผลประโยชน์ที่กำหนดไว้	120,164	91,058
ต้นทุนบริการปัจจุบัน	19,035	17,771
ดอกเบี้ยจากภาระผูกพัน	2,948	1,529
(กำไร) ขาดทุนจากการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย		
- ที่เกิดจากการปรับปรุงจากประสบการณ์	9,199	3,873
- ที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงข้อสมมติทางการเงิน	(26,874)	(23,313)
- ที่เกิดจากการปรับปรุงประชากร (demographic)	-	29,627
ผลประโยชน์ที่ดำเนินการจ่ายระหว่างปี	(1,041)	(656)
การจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์ที่ชำระด้วยเงินสดและการโอนพนักงานระหว่างบริษัทในเครือ	1,451	275
ยอดยกไปของประมาณการหนี้สินตามโครงการผลประโยชน์ที่กำหนดไว้และโครงการให้ผลตอบแทนจูงใจระยะยาวกับพนักงาน	124,882	120,164

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 บริษัทรับรู้กำไร (ขาดทุน) จากการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยในกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น จำนวน 17.67 ล้านบาท และ (10.19) ล้านบาท ตามลำดับ

ข้อสมมติฐานหลักในการประมาณการตามหลักการคณิตศาสตร์ประกันภัยที่ใช้ในการคำนวณประมาณการหนี้สินภายใต้โครงการผลประโยชน์ที่กำหนดไว้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม มีดังต่อไปนี้

	2565	2564
ข้อสมมติฐานทางการเงิน		
อัตราคิดลด	ร้อยละ 1.44 - 5.60	ร้อยละ 0.52 - 3.52
อัตราการขึ้นเงินเดือนเฉลี่ย	ร้อยละ 5.3	ร้อยละ 5.7
อัตราการหมุนเวียนของพนักงาน	ร้อยละ 4 - 20	ร้อยละ 4 - 20
เกษียณอายุ	60 ปี	60 ปี

การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของข้อสมมติฐานในการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย ข้างต้น ซึ่งมีผลกระทบเพิ่มขึ้น (ลดลง) ต่อมูลค่าปัจจุบันของประมาณการหนี้สินสำหรับผลประโยชน์พนักงาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม มีดังนี้

หน่วย : พันบาท

	2565	2564
อัตราคิดลด		
อัตราคิดลด - ลดลงร้อยละ 1	18,679	19,783
อัตราคิดลด - เพิ่มขึ้นร้อยละ 1	(15,647)	(16,402)
อัตราเงินเดือน		
อัตราเงินเดือน - ลดลงร้อยละ 1	(15,553)	(16,121)
อัตราเงินเดือน - เพิ่มขึ้นร้อยละ 1	18,178	19,030

20.2 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 บริษัทมีประมาณการหนี้สินหมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงานจำนวน 13.05 ล้านบาท และ 10.81 ล้านบาท ตามลำดับ

21. ทุนเรือนหุ้น

ในระหว่างวันที่ 22 - 26 เมษายน 2564 บริษัทได้เสนอขายหุ้นสามัญที่ออกใหม่ให้แก่กรรมการของบริษัท ผู้บริหาร พนักงานของบริษัท และประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก และในระหว่างวันที่ 28 - 30 เมษายน 2564 เสนอขายแก่ผู้ลงทุนสถาบัน และผู้ซื้อหุ้นเบื้องต้นในต่างประเทศ รวมเป็นจำนวน 907,428,600 หุ้น ซึ่งประกอบด้วย (1) หุ้นสามัญเพิ่มทุนที่เสนอขายโดยบริษัท จำนวน 210,816,700 หุ้น (2) หุ้นสามัญเดิมที่เสนอขายโดยธนาคารกรุงศรีอยุธยาจำกัด (มหาชน) จำนวน 284,144,300 หุ้น และ (3) หุ้นสามัญเดิมที่เสนอขายโดย สยาม เอเชีย เครดิต แอคเซส พีทีอี แอลทีดี จำนวน 412,467,600 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 3.7 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 36.5 บาท นอกจากนี้ยังมีการจัดสรรหุ้นส่วนเกินอีกเป็นจำนวน 136,114,200 หุ้น โดยดำเนินการยืมหุ้นจากธนาคารกรุงศรีอยุธยาจำกัด (มหาชน) และ สยาม เอเชีย เครดิต แอคเซส พีทีอี แอลทีดี

ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการเสนอขายหุ้นสามัญ จำนวน 199.1 ล้านบาท แสดงหักจากส่วนเกินมูลค่าหุ้นที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุน ทำให้บริษัทมีส่วนเกินมูลค่าหุ้นเพิ่มขึ้นจำนวน 6,715.7 ล้านบาท

ทั้งนี้ บริษัทได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนที่ออกจำหน่ายและชำระแล้วกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 6 พฤษภาคม 2564 และเริ่มทำการซื้อขายหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยตั้งแต่วันที่ 10 พฤษภาคม 2564

เมื่อวันที่ 21 เมษายน 2565 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทประจำปี 2565 มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนเพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผล จากทุนจดทะเบียนเดิม 8,580,242,909 บาท เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 9,240,261,593 บาท แบ่งออกเป็น 2,497,367,998 หุ้น โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 178,383,428 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 3.7 บาท ทั้งนี้ บริษัทได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 5 พฤษภาคม 2565 และบริษัทได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนที่ออกจำหน่ายและชำระแล้วจำนวน 9,240,143,433 บาท เป็นจำนวน 2,497,336,063 หุ้นกับกระทรวงพาณิชย์แล้ว เมื่อวันที่ 20 พฤษภาคม 2565

22. ทุนสำรองตามกฎหมาย

ตามบทบัญญัติแห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 มาตรา 116 บริษัทต้องจัดสรรทุนสำรอง ("สำรองตามกฎหมาย") อย่างน้อยร้อยละ 5 ของกำไรสุทธิประจำปีหลังจากหักขาดทุนสะสมยกมา (ถ้ามี) จนกว่าสำรองดังกล่าวมีจำนวนไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ของทุนจดทะเบียน เงินสำรองนี้จะนำไปจ่ายเป็นเงินปันผลไม่ได้

23. การจัดการส่วนของทุน

วัตถุประสงค์ของบริษัทในการบริหารทุนของบริษัทนั้นเพื่อดำรงไว้ซึ่งความสามารถในการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องของบริษัทเพื่อสร้างผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นและเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่มีส่วนได้เสียอื่น และเพื่อดำรงไว้ซึ่งโครงสร้างของทุนที่เหมาะสมเพื่อลดต้นทุนทางการเงินของทุน

ในการดำรงไว้หรือปรับโครงสร้างของทุน บริษัทอาจปรับนโยบายการจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้น การออกหุ้นใหม่ หรือการขายทรัพย์สินเพื่อลดภาระหนี้สิน

24. เงินปันผลจ่าย

เมื่อวันที่ 21 เมษายน 2565 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทประจำปี 2565 มีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลจากผลการดำเนินงาน สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 ดังรายละเอียดต่อไปนี้

- อนุมัติจ่ายปันผลเป็นหุ้นสามัญของบริษัท จำนวนไม่เกิน 178,383,428 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 3.7 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทในอัตรา 13 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นปันผล รวมมูลค่าทั้งสิ้นไม่เกินประมาณ 660 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราการจ่ายเงินปันผล 0.285 บาทต่อหุ้น ทั้งนี้ ในกรณีที่มีผู้ถือหุ้นรายใดมีเศษของหุ้นเดิมหลังการจัดสรรหุ้นปันผลแล้วให้จ่ายเป็นเงินสดแทนการจ่ายเป็นหุ้นปันผลในอัตราหุ้นละ 0.285 บาท
- อนุมัติจ่ายปันผลเป็นเงินสดในอัตราหุ้นละ 0.274 บาท รวมเป็นจำนวนเงินไม่เกินประมาณ 635 ล้านบาท

บริษัทได้จ่ายปันผลแล้วในวันที่ 20 พฤษภาคม 2565 โดยแบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 178,351,493 หุ้น และเป็นเงินสดจำนวน 635,519,986 บาท รวมเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 1,295,420,510 บาท

25. รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ

รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม มีดังนี้

หน่วย : พันบาท

	2565	2564
รายได้ค่านายหน้าจากธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยและประกันชีวิต	1,728,403	1,287,819
รายได้ค่าตอบแทนอื่นจากธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย และประกันชีวิต	798,731	598,872
รายได้ค่าธรรมเนียมอื่น	158,323	282,870
รายได้ค่าบริการอื่น	25,008	27,608
รวม	2,710,465	2,197,169

26. ค่าใช้จ่ายตามลักษณะ

ค่าใช้จ่ายตามลักษณะที่สำคัญสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม มีดังนี้

หน่วย : พันบาท

	2565	2564
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน	3,723,253	3,175,252
ค่าเช่าและค่าบริการ	111,575	87,257
ค่าโฆษณาและส่งเสริมการขาย	597,920	434,368
ค่าจ้างบริการภายนอก	1,089,410	902,822
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	880,940	794,794
ค่าภาษีอากร	406,923	316,309
ค่าสาธารณูปโภค	252,520	205,644
ขาดทุนจากการด้อยค่าของทรัพย์สินรอการขาย	240,526	216,967
ค่าใช้จ่ายอื่น	620,139	425,517
รวม	7,923,206	6,558,930

27. กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ

บริษัทได้จัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพซึ่งได้จดทะเบียนแล้วสำหรับพนักงานของบริษัทที่สมัครเป็นสมาชิกของกองทุน โดยหักจากเงินเดือนของพนักงานส่วนหนึ่ง และบริษัทจ่ายสมทบให้อีกส่วนหนึ่งซึ่งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพของบริษัทมีสถาบันการเงินซึ่งได้รับอนุญาตจากรัฐบาลเป็นผู้จัดการกองทุนตามพระราชบัญญัติกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ พ.ศ. 2530

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 เงินสมทบของบริษัทซึ่งได้บันทึกเป็นค่าใช้จ่ายมีจำนวน 84.93 ล้านบาท และ 76.58 ล้านบาท ตามลำดับ

28. ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ประกอบด้วย

หน่วย : พันบาท

	2565	2564
ภาษีเงินได้สำหรับปีปัจจุบัน		
สำหรับปีปัจจุบัน	998,729	754,190
ภาษีปีก่อน ๆ ที่บันทึก (สูงไป) ต่ำไป	3,611	(15,420)
	1,002,340	738,770
ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี		
การเปลี่ยนแปลงของผลต่างชั่วคราว	(112,350)	45,350
ปรับปรุงภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีปีก่อน	3,202	-
	(109,148)	45,350
รวมค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	893,192	784,120

การกระทบยอดเพื่อหาอัตราภาษีที่แท้จริงสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม มีดังนี้

	2565		2564	
	พันบาท	อัตราภาษี (ร้อยละ)	พันบาท	อัตราภาษี (ร้อยละ)
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	4,533,361		3,953,026	
จำนวนภาษีตามอัตราภาษีเงินได้	906,672	20.00	790,605	20.00
ผลกระทบของรายได้และค่าใช้จ่ายทางบัญชี แต่มิได้เป็นรายได้และค่าใช้จ่ายทางภาษี	(20,293)	(0.45)	8,935	0.23
ภาษีปีก่อน ๆ ที่บันทึก (สูงไป) ต่ำไป	3,611	0.08	(15,420)	(0.39)
ปรับปรุงภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีปีก่อน	3,202	0.07	-	-
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ตามงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น	893,192	19.70	784,120	19.84

บริษัทใช้อัตราภาษีร้อยละ 20 ในการคำนวณค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้นิติบุคคลและภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564

29. กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน

กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐานสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 คำนวณจากกำไรสำหรับปีที่เป็นส่วนของผู้ถือหุ้นสามัญของบริษัทและจำนวนหุ้นสามัญที่ออกจำหน่ายแล้วระหว่างปีในแต่ละปีโดยวิธีถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก แสดงการคำนวณดังนี้

	2565	2564
กำไรสำหรับปีที่เป็นส่วนของผู้ถือหุ้นสามัญของบริษัท (พันบาท)	3,640,169	3,168,906
จำนวนหุ้นสามัญที่ออก ณ วันที่ 1 มกราคม (พันหุ้น)	2,318,985	2,108,168
ผลกระทบจากหุ้นที่ออกจำหน่าย ณ		
วันที่ 6 พฤษภาคม 2564 (พันหุ้น)	-	138,619
วันที่ 20 พฤษภาคม 2565 (พันหุ้น)	110,431	-
จำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักที่ถือโดยผู้ถือหุ้น (พันหุ้น)	2,429,416	2,246,787
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน (บาทต่อหุ้น)	1.50	1.41

30. ส่วนงานดำเนินงาน

การจำแนกส่วนงานทางธุรกิจได้จัดทำขึ้นตามเกณฑ์ที่ใช้ในการจัดทำรายงานภายในที่เสนอต่อผู้บริหาร (Management report) ของบริษัทที่สะท้อนจากโครงสร้างการบริหารจัดการองค์กร ผลการดำเนินงานจำแนกตามส่วนงานทางธุรกิจที่นำเสนอต่อผู้มีอำนาจตัดสินใจสูงสุดด้านการดำเนินงานเพื่อใช้ในการตัดสินใจเกี่ยวกับการจัดสรรทรัพยากร และการประเมินผลการปฏิบัติงานของส่วนงานดำเนินงานมีการวัดค่าที่เป็นไปตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ผู้มีอำนาจตัดสินใจสูงสุดด้านการดำเนินงานของบริษัทคือคณะกรรมการของบริษัท

ส่วนงานทางธุรกิจมีการจำแนกไว้เป็นการให้บริการทางการเงินแก่ลูกค้า โดยมีการเสนอผลิตภัณฑ์และบริการให้กับลูกค้า ซึ่งแบ่งเป็นการให้สินเชื่อและให้เช่าซื้อทุกประเภท และการเป็นนายหน้าประกันวินาศภัย ในระหว่างปี บริษัทไม่มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างของส่วนงานดำเนินงาน

ข้อมูลทางการเงินจำแนกตามส่วนงานของบริษัท มีดังนี้

หน่วย : พันบาท

	ธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย		ธุรกิจให้สินเชื่อและให้เช่าซื้อ		รวม	
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	**2565**	**2564**	**2565**	**2564**	**2565**	**2564**
รายได้ดอกเบี้ยรับจากลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ	-	-	1,474,461	1,111,604	1,474,461	1,111,604
รายได้ดอกเบี้ยรับจากเงินให้กู้ยืม	139,511	77,655	10,918,326	8,635,416	11,057,837	8,713,071
รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ	1,475,232	1,093,188	1,235,233	1,103,981	2,710,465	2,197,169
รายได้อื่น	3,352	2,463	28,290	22,827	31,642	25,290
รวมรายได้	**1,618,095**	**1,173,306**	**13,656,310**	**10,873,828**	**15,274,405**	**12,047,134**
ค่าใช้จ่ายในการบริการและบริหาร					7,923,206	6,558,930
รวมค่าใช้จ่าย					**7,923,206**	**6,558,930**
กำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน					7,351,199	5,488,204
ผลขาดทุนจากการตัดรายการสินทรัพย์ทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่าย					(943,611)	(624,782)
ต้นทุนทางการเงิน					(1,235,132)	(1,121,051)
(ขาดทุนจากการด้อยค่า) กลับรายการขาดทุนจากการด้อยค่าซึ่งเป็นไปตาม TFRS 9					(639,095)	210,655
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้					**4,533,361**	**3,953,026**
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้					(893,192)	(784,120)
กำไรสุทธิสำหรับปี					**3,640,169**	**3,168,906**

หน่วย : พันบาท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม	ธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย		ธุรกิจให้สินเชื่อและให้เช่าซื้อ		รวม	
	2565	2564	2565	2564	2565	2564
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	-	2,561	2,191,187	3,992,178	2,191,187	3,994,739
เงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ	1,980,222	1,226,521	76,086,310	57,620,765	78,066,532	58,847,286
สินทรัพย์อื่น	14,725	12,569	4,454,605	3,670,805	4,469,330	3,683,374
สินทรัพย์รวม	**1,994,947**	**1,241,651**	**82,732,102**	**65,283,748**	**84,727,049**	**66,525,399**

ข้อมูลเกี่ยวกับเขตภูมิศาสตร์

บริษัทดำเนินธุรกิจในเขตภูมิศาสตร์เดียวคือประเทศไทย ดังนั้นรายได้และสินทรัพย์ที่แสดงอยู่ในงบการเงินจึงถือเป็นการรายงานตามเขตภูมิศาสตร์แล้ว

ข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้ารายใหญ่

ในปี 2565 และ 2564 บริษัทไม่มีรายได้จากลูกค้ารายใดที่มีมูลค่าเท่ากับหรือมากกว่าร้อยละ 10 ของรายได้ของบริษัท

31. เงินฝากธนาคารที่มีภาระค้ำประกัน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 บริษัทได้ใช้เงินฝากประจำจำนวน 1.1 ล้านบาท สำหรับการดำรงสินทรัพย์ในการประกอบธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยตามที่กำหนดในพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม และประกาศคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย เรื่องหลักเกณฑ์และเงื่อนไขในการออกใบอนุญาต การต่อใบอนุญาตให้นิติบุคคลเป็นนายหน้าประกันวินาศภัย และการประกอบธุรกิจของนิติบุคคลผู้ได้รับอนุญาตเป็นนายหน้าประกันวินาศภัย พ.ศ. 2562

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 บริษัทได้ใช้เงินฝากประจำจำนวน 2 ล้านบาท สำหรับการดำรงสินทรัพย์การประกอบธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต ตามที่กำหนดในพระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม และประกาศคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย เรื่องหลักเกณฑ์และเงื่อนไขในการออกใบอนุญาต การต่อใบอนุญาตให้นิติบุคคลเป็นนายหน้าประกันชีวิต และการประกอบธุรกิจของนิติบุคคลผู้ได้รับอนุญาตเป็นนายหน้าประกันชีวิต พ.ศ. 2562

32. ภาระผูกพันเกี่ยวกับสัญญาเช่าดำเนินงานและบริการ

บริษัทมีภาระผูกพันตามสัญญาเช่าพื้นที่สำนักงานและบริการ โดยมีจำนวนเงินค่าเช่าที่ต้องจ่ายในอนาคต ณ วันที่ 31 ธันวาคม มีดังนี้

หน่วย : พันบาท

	2565	2564
ภายใน 1 ปี	112,334	109,259
เกินกว่า 1 ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี	35,483	87,739
	147,817	196,998

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 บริษัทได้วางเงินประกันภายใต้เงื่อนไขของสัญญาเช่าจำนวน 112.76 ล้านบาท และ 97.01 ล้านบาท ตามลำดับ

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 บริษัทบันทึกสัญญาเช่าดำเนินงานและบริการเป็นค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นจำนวน 111.58 ล้านบาท และ 87.26 ล้านบาท ตามลำดับ

33. ภาระผูกพันและหนี้สินที่อาจจะเกิดขึ้น

33.1 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 บริษัทมีวงเงินหนังสือค้ำประกันสำหรับดำเนินงานทางธุรกิจ จำนวน 7.5 ล้านบาท

33.2 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 บริษัทมีวงเงินเบิกเกินบัญชีกับธนาคารซึ่งยังไม่ได้เบิกใช้เป็น จำนวน 40 ล้านบาท

33.3 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทมีวงเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินจำนวน 48,099 ล้านบาท และ 100 ล้านเหรียญสหรัฐ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทมีวงเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินจำนวน 39,199 ล้านบาท และ 100 ล้านเหรียญสหรัฐ

33.4 ในปี 2554 บริษัทถูกฟ้องร้องต่อศาลแพ่งข้อหาละเมิด โดยจำนวนเงินที่ฟ้องร้องดังกล่าวมีสาระสำคัญ และถูกฟ้องร้องต่อศาลแขวงพระนครเหนือในข้อหาเอกสารเท็จ โดยปัจจุบันอยู่ระหว่างการจำหน่ายคดีชั่วคราว

34. รายการกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน

กิจการที่เกี่ยวข้องกันได้แก่กิจการที่มีความเกี่ยวข้องกับบริษัท โดยการมีผู้ถือหุ้นร่วมกันหรือมีกรรมการร่วมกัน รายการที่มีขึ้นกับกิจการที่เกี่ยวข้องกันได้กำหนดขึ้นโดยใช้ราคาตลาดหรือในราคาที่ตกลงกันตามสัญญา หากไม่มีราคาตลาดรองรับ

รายชื่อของบริษัทที่เกี่ยวข้องกันโดยมีความสัมพันธ์กับธนาคารผู้ถือหุ้นและบริษัทใหญ่ และ/หรือมีกรรมการร่วมกันมีดังนี้

บริษัท เจเนอรัล คาร์ด เซอร์วิสเซส จำกัด
บริษัท โทเทิล เซอร์วิสเซส โซลูชั่นส์ จำกัด (มหาชน)
บริษัท บัตรกรุงศรีอยุธยา จำกัด
บริษัท โลตัสส์ มันนี่ เซอร์วิสเซส จำกัด
บริษัท โลตัสส์ เจเนอรัล อินชัวรันส์ โบรคเกอร์ จำกัด
บริษัท โลตัสส์ ไลฟ์ แอสชัวรันส์ โบรคเกอร์ จำกัด
บริษัท กรุงศรี เจเนอรัล อินชัวรันส์ โบรกเกอร์ จำกัด

บริษัท กรุงศรี ไลฟ์ แอสชัวรันส์ โบรกเกอร์ จำกัด

บริษัท อยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน)

บริษัท อยุธยา ดีเวลลอปเม้นท์ ลีสซิ่ง จำกัด

บริษัท รักษาความปลอดภัย สยามเรียลตี้แอนด์เซอร์วิส จำกัด

บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน กรุงศรี จำกัด

Hattha Bank Public Company Limited

บริษัท อยุธยา แคปปิตอล เซอร์วิสเซส จำกัด

บริษัทหลักทรัพย์ กรุงศรี จำกัด (มหาชน)

Hattha Services Company Limited

บริษัท บริหารสินทรัพย์กรุงศรีอยุธยา จำกัด

บริษัท กรุงศรี ฟิน โนเวต จำกัด

บริษัท กรุงศรี บริการเช่าสินเชื่อ จำกัด

สถาบันการเงินจุลภาคที่ไม่รับเงินฝาก กรุงศรี จำกัด

บริษัท กรุงศรี นิมเบิล จำกัด

SB Finance, Inc.

34.1 ยอดคงเหลือกับกิจการที่เกี่ยวข้อง ณ วันที่ 31 ธันวาคม มีดังนี้

หน่วย : พันบาท

ประเภทรายการ/ชื่อบริษัท	2565	2564
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด		
ผู้ถือหุ้นใหญ่	1,885,583	3,957,596
เงินให้กู้ยืม		
กรรมการ	21	25
ค่านายหน้ารอตัดจ่าย		
ผู้ถือหุ้นใหญ่	6,894	6,337
สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญาหมุนเวียน		
ผู้ถือหุ้นใหญ่	16	49
ลูกหนี้อื่น		
ผู้ถือหุ้นใหญ่	1	533
สินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น		
ผู้ถือหุ้นใหญ่	130,767	-

หน่วย : พันบาท

ประเภทรายการ/ชื่อบริษัท	2565	2564
สินทรัพย์สิทธิการใช้ (แสดงรวมในส่วนปรับปรุงอาคารเช่าและอุปกรณ์)		
ผู้ถือหุ้นใหญ่	294	1,172
กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	12,111	36,865
	12,405	38,037
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น		
ผู้ถือหุ้นใหญ่	3,365	3,549
เงินกู้ยืมระยะสั้น		
ผู้ถือหุ้นใหญ่	-	3,300,000
เจ้าหนี้กิจการที่เกี่ยวข้องกัน		
ผู้ถือหุ้นใหญ่	1,772	3,369
กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	7,262	1,052
	9,034	4,421
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย		
ผู้ถือหุ้นใหญ่	830	6,048
หนี้สินทางการเงินหมุนเวียนอื่น		
ผู้ถือหุ้นใหญ่	-	441
หนี้สินหมุนเวียนอื่น		
ผู้ถือหุ้นใหญ่	201	201
เงินกู้ยืมระยะยาว		
ผู้ถือหุ้นใหญ่	3,440,000	8,820,000
หุ้นกู้ระยะยาว		
ผู้ถือหุ้นใหญ่	-	295,200
ค่าใช้จ่ายในการออกหุ้นกู้รอตัดบัญชี		
ผู้ถือหุ้นใหญ่	6,248	3,648
หนี้สินตามสัญญาเช่า		
ผู้ถือหุ้นใหญ่	661	1,542
กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	46,927	76,149
	47,588	77,691
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น		
ผู้ถือหุ้นใหญ่	67	67

34.2 รายการที่สำคัญกับกิจการที่เกี่ยวข้องกัน สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม มีดังนี้

หน่วย : พันบาท

ประเภทรายการ/ชื่อบริษัท	2565	2564
รายได้ดอกเบี้ยรับจากเงินให้กู้ยืม		
กรรมการ	1	1
รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ		
ผู้ถือหุ้นใหญ่	3	2
รายได้อื่น		
- รายได้ดอกเบี้ยรับ		
ผู้ถือหุ้นใหญ่	1,911	7,652
- รายได้อื่น		
ผู้ถือหุ้นใหญ่	562	580
ค่าใช้จ่ายในการบริการและบริหาร		
- ค่าธรรมเนียมบริการ		
ผู้ถือหุ้นใหญ่	21,157	18,712
กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	24,219	39,285
	45,376	57,997
ต้นทุนทางการเงิน		
- ดอกเบี้ยจ่าย		
ผู้ถือหุ้นใหญ่	319,313	387,468
กิจการที่เกี่ยวข้อง	619	1,377
	319,932	388,845
ผลกำไร (ขาดทุน) จากการป้องกันความเสี่ยงในกระแสเงินสด		
ผู้ถือหุ้นใหญ่	4,193	(108)
เงินปันผลจ่าย		
ผู้ถือหุ้นใหญ่	712,481	-

รายการกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกันเกิดขึ้นตามเงื่อนไขปกติของธุรกิจ ค่าบริการทั้งหมดคิดในอัตราที่ตกลงกันระหว่างบริษัทและกิจการที่เกี่ยวข้องกัน

34.3 ค่าตอบแทนผู้บริหารสำคัญและกรรมการ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม มีดังนี้

หน่วย : พันบาท

	2565	2564
ผลประโยชน์ระยะสั้น	100,631	94,817
ผลประโยชน์หลังออกจากงาน	2,050	1,675
การจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์	882	-
	103,563	96,492

ผลประโยชน์ที่จ่ายแก่กรรมการและผู้มีอำนาจในการจัดการ

บริษัทไม่มีการจ่ายผลประโยชน์อื่นแก่กรรมการและผู้บริหาร นอกเหนือจากผลประโยชน์ที่พึงจ่ายตามปกติ รวมถึงค่าตอบแทนที่ผูกพันตามสัญญาจ้างงานและสิทธิประโยชน์อื่น

บริษัทไม่มีการขาย ให้ หรือให้เช่าทรัพย์สินใด ๆ ที่มีสาระสำคัญแก่กรรมการ ผู้บริหาร หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าว หรือรับซื้อหรือเช่าทรัพย์สินใด ๆ จากบุคคลดังกล่าวนั้น

34.4 สัญญาที่สำคัญกับบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน

สัญญาการบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการจัดการ

เมื่อวันที่ 4 พฤษภาคม 2561 บริษัทได้ทำสัญญากับธนาคารผู้ถือหุ้นใหญ่ สำหรับการใช้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการจัดการ โดยมีระยะเวลา 5 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2561 สัญญาจะขยายอายุสัญญาต่อไปอีก 1 ปี ถ้าไม่มีการบอกเลิกสัญญาก่อนกำหนด บริษัทมีภาระผูกพันในการจ่ายค่าบริการตามที่ระบุไว้ในสัญญา

สัญญาเช่ารถยนต์

เมื่อวันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2565 บริษัทได้ทำสัญญากับบริษัทที่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่ง โดยมีระยะเวลา 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2564 และจะขยายอายุสัญญาต่อไปอีก 1 ปี ถ้าไม่มีการบอกเลิกสัญญาก่อนกำหนด บริษัทมีภาระผูกพันในการจ่ายค่าบริการตามที่ระบุไว้ในสัญญา

สัญญาสนับสนุนด้านการตลาด

เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2562 บริษัทได้ทำสัญญากับธนาคารผู้ถือหุ้นใหญ่ สำหรับการใช้บริการแนะนำ โดยมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 31 ธันวาคม 2562 และจะขยายอายุสัญญาต่อไปอีก 1 ปี ถ้าไม่มีการบอกเลิกสัญญาก่อนกำหนด บริษัทมีภาระผูกพันในการจ่ายค่าบริการตามที่ระบุไว้ในสัญญา

35. โครงการร่วมลงทุนสำหรับพนักงาน

บริษัทมีโครงการร่วมลงทุนสำหรับพนักงาน (Employee Joint Investment Program: EJIP) ซึ่งเป็นหนึ่งในโครงการสวัสดิการพนักงานของบริษัทที่สนับสนุนให้พนักงานที่สมัครใจเข้าร่วมโครงการโดยการซื้อหุ้นของบริษัท ซึ่งสมาชิกต้องจ่ายเงินสะสมเข้าโครงการเป็นรายเดือน และบริษัทจะจ่ายเงินสมทบให้กับสมาชิกเป็นรายเดือนในจำนวนที่เท่ากัน ในอัตราร้อยละ 3 ถึงร้อยละ 12 ของเงินเดือนพนักงาน ขึ้นอยู่กับระยะเวลาการร่วมงานกับบริษัทของผู้เข้าร่วมโครงการ โดยโครงการดังกล่าวมีอายุ 6 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2565

การเปลี่ยนแปลงของเงินโครงการสะสมหุ้นสำหรับพนักงานสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 สรุปได้ดังนี้

หน่วย : พันบาท

	ส่วนเกินทุนจากการจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์	หุ้นทุนซื้อคืน	สุทธิ
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2565	-	-	-
การเปลี่ยนแปลงในระหว่างปี			
- ค่าใช้จ่ายโครงการร่วมลงทุนสำหรับพนักงาน	4,022	-	4,022
- จ่ายเงินซื้อหุ้นของบริษัทตามโครงการร่วมลงทุนสำหรับพนักงาน	-	(5,624)	(5,624)
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565	4,022	(5,624)	(1,602)

ค่าใช้จ่ายโครงการร่วมลงทุนสำหรับพนักงานรับรู้เป็นส่วนหนึ่งของค่าใช้จ่ายพนักงานในงบกำไรขาดทุนและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น

36. การจัดประเภทสินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงิน

การจัดประเภทสินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม มีดังนี้

หน่วย : พันบาท

	2565		
	เครื่องมือทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่าย	**สินทรัพย์และหนี้สินอนุพันธ์**	**รวม**
สินทรัพย์ทางการเงิน			
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	2,191,187	-	2,191,187
เงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ	78,066,532	-	78,066,532
สินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น	-	130,767	130,767
สินทรัพย์ทางการเงินอื่น	877,551	-	877,551
	81,135,270	**130,767**	**81,266,037**

หน่วย : พันบาท

	2565		
	เครื่องมือทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่าย	สินทรัพย์และหนี้สินอนุพันธ์	รวม
หนี้สินการเงิน			
เงินกู้ยืมระยะสั้น	3,600,000	-	3,600,000
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	1,825,644	-	1,825,644
หุ้นกู้ระยะสั้น	5,748,114	-	5,748,114
เงินกู้ยืมระยะยาว	26,387,524	-	26,387,524
หุ้นกู้ระยะยาว	20,013,557	-	20,013,557
	57,574,839	-	**57,574,839**

หน่วย : พันบาท

	2564		
	เครื่องมือทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยราคาทุนตัดจำหน่าย	หนี้สินอนุพันธ์	รวม
สินทรัพย์ทางการเงิน			
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	3,994,739	-	3,994,739
เงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ	58,847,286	-	58,847,286
สินทรัพย์ทางการเงินอื่น	683,653	-	683,653
	63,525,678	-	**63,525,678**
หนี้สินทางการเงิน			
เงินกู้ยืมระยะสั้น	3,300,000	-	3,300,000
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	1,516,073	-	1,516,073
หุ้นกู้ระยะสั้น	999,368	-	999,368
หนี้สินทางการเงินหมุนเวียนอื่น	-	441	441
เงินกู้ยืมระยะยาว	21,269,734	-	21,269,734
หุ้นกู้ระยะยาว	15,616,247	-	15,616,247
	42,701,422	**441**	**42,701,863**

37. มูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์และหนี้สินทางการเงิน

นโยบายการบัญชีและการเปิดเผยของบริษัทกำหนดให้มีการกำหนดมูลค่ายุติธรรมทั้งสินทรัพย์และหนี้สินทางการเงินและไม่ใช่ทางการเงิน มูลค่ายุติธรรม หมายถึง จำนวนเงินที่ผู้ซื้อและผู้ขายตกลงแลกเปลี่ยนสินทรัพย์หรือชำระหนี้สินกัน ในขณะที่ทั้งสองฝ่ายมีความรอบรู้และเต็มใจในการแลกเปลี่ยนกันและสามารถต่อรองราคากันได้อย่างเป็นอิสระในลักษณะของผู้ที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกัน วัตถุประสงค์ของการวัดมูลค่าและ/หรือการเปิดเผยมูลค่ายุติธรรมกำหนดโดยวิธีต่อไปนี้ โดยข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับสมมติฐานในการกำหนดมูลค่ายุติธรรมได้เปิดเผยในหมายเหตุที่เกี่ยวข้องกับสินทรัพย์และหนี้สินนั้น ๆ

มูลค่ายุติธรรมเป็นราคาที่จะได้รับจากการขายสินทรัพย์ หรือจะจ่ายเพื่อโอนหนี้สินในรายการที่เกิดขึ้นในสภาพปกติในตลาดหลักระหว่างผู้ร่วมตลาด ณ วันที่วัดมูลค่า ในกรณีที่ไม่มีตลาดหลัก ใช้ราคาในตลาดที่มีสภาพคล่องสูงสุดที่สามารถเข้าทำรายการได้

ยอดคงเหลือของสินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม มีดังต่อไปนี้

หน่วย : พันบาท

	2565			2564		
	วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรม	ไม่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรม	รวมยอดคงเหลือ	วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรม	ไม่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรม	รวมยอดคงเหลือ
สินทรัพย์ทางการเงิน						
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	-	2,191,187	2,191,187	-	3,994,739	3,994,739
เงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ	-	78,066,532	78,066,532	-	58,847,286	58,847,286
สินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น	130,767	-	130,767	-	-	-
สินทรัพย์ทางการเงินอื่น	-	877,551	877,551	-	683,653	683,653
รวม	**130,767**	**81,135,270**	**81,266,037**	-	**63,525,678**	**63,525,678**
หนี้สินทางการเงิน						
เงินกู้ยืมระยะสั้น	-	3,600,000	3,600,000	-	3,300,000	3,300,000
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	-	1,825,644	1,825,644	-	1,516,073	1,516,073
หุ้นกู้ระยะสั้น	-	5,748,114	5,748,114	-	999,368	999,368
หนี้สินทางการเงินหมุนเวียนอื่น	-	-	-	441	-	441
เงินกู้ยืมระยะยาว	-	26,387,524	26,387,524	-	21,269,734	21,269,734
หุ้นกู้ระยะยาว	-	20,013,557	20,013,557	-	15,616,247	15,616,247
รวม	-	**57,574,839**	**57,574,839**	**441**	**42,701,422**	**42,701,863**

สินทรัพย์และหนี้สินทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรม

ตารางต่อไปนี้แสดงการวิเคราะห์สินทรัพย์และหนี้สินทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมตามลำดับชั้นของมูลค่ายุติธรรม ณ วันที่ 31 ธันวาคม

หน่วย : พันบาท

	2565				2564			
	มูลค่ายุติธรรม				มูลค่ายุติธรรม			
	ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	รวม	ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	รวม
สินทรัพย์ทางการเงิน								
สินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น								
สินทรัพย์อนุพันธ์								
- สัญญาแลกเปลี่ยนเงินต้นและอัตราดอกเบี้ย	-	130,767	-	130,767	-	-	-	-
หนี้สินทางการเงิน								
หนี้สินทางการเงินหมุนเวียนอื่น								
หนี้สินอนุพันธ์								
- สัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ย	-	-	-	-	-	441	-	441

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 ไม่มีการโอนเปลี่ยนประเภทสินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมระหว่างระดับ 1 และระดับ 2

วิธีการที่บริษัทได้ใช้ในการประมาณมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์และหนี้สินทางการเงิน มีดังนี้

อนุพันธ์ทางการเงิน

เทคนิคที่ใช้ในการประเมินมูลค่ายุติธรรมสำหรับตราสารอนุพันธ์ ขึ้นอยู่กับประเภทตราสารอนุพันธ์และการมีอยู่ของข้อมูลตลาดที่จะนำมาใช้ในการประเมินมูลค่ายุติธรรม โดยเทคนิคดังกล่าวประกอบด้วย ประมาณการกระแสเงินสด Option pricing model รวมทั้งแบบจำลองมาตรฐานที่ใช้กันทั่วไปโดยผู้ร่วมตลาด โดยข้อมูลที่นำมาใช้ในเทคนิคการประเมินมูลค่าก็จะเป็นข้อมูลที่สังเกตได้ ได้แก่ อัตราดอกเบี้ย และการปรับปรุงมูลค่าทางด้านเครดิต (Credit valuation adjustment) ซึ่งเป็นการประมาณการของการปรับมูลค่ายุติธรรมของตราสารอนุพันธ์ในกรณีที่มีความเป็นไปได้ที่คู่สัญญาอาจผิดนัดชำระหนี้ และบริษัทอาจไม่ได้รับชำระราคาเต็มตามมูลค่าตลาดของรายการดังกล่าว

สินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินที่ไม่ได้วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรม

ตารางต่อไปนี้แสดงการวิเคราะห์สินทรัพย์ทางการเงินและหนี้สินทางการเงินที่ไม่ได้วัดด้วยมูลค่ายุติธรรมตามลำดับของลำดับชั้นของมูลค่ายุติธรรม ณ วันที่ 31 ธันวาคม

หน่วย : พันบาท

	2565		2564		
	มูลค่าตามบัญชี	มูลค่ายุติธรรม	มูลค่าตามบัญชี	มูลค่ายุติธรรม	ลำดับชั้นมูลค่ายุติธรรม
สินทรัพย์ทางการเงิน					
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	2,191,187	2,191,187	3,994,739	3,994,739	มูลค่ายุติธรรมถือตามยอดคงเหลือ
เงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ	78,066,532	78,053,816	58,847,286	58,939,676	ระดับ 3
สินทรัพย์ทางการเงินอื่น	877,551	877,551	683,653	683,653	มูลค่ายุติธรรมถือตามยอดคงเหลือ
หนี้สินทางการเงิน					
เงินกู้ยืมระยะสั้น	3,600,000	3,599,483	3,300,000	3,300,000	ระดับ 3
เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	1,825,644	1,825,644	1,516,073	1,516,073	มูลค่ายุติธรรมถือตามยอดคงเหลือ
หุ้นกู้ระยะสั้น	5,748,114	5,745,978	999,368	999,609	ระดับ 2
เงินกู้ยืมระยะยาว	26,387,524	26,250,994	21,269,734	21,263,198	ระดับ 3
หุ้นกู้ระยะยาว	20,013,557	20,049,953	15,616,247	15,724,557	ระดับ 2

วิธีการที่บริษัทใช้ในการประมาณมูลค่าของสินทรัพย์และหนี้สินทางการเงินที่ไม่ได้วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรม มีดังนี้

สินทรัพย์ทางการเงินที่จะครบกำหนดในระยะเวลาอันสั้น ได้แก่ เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด สินทรัพย์ทางการเงินอื่น เช่น ลูกหนี้ตัวแทนรับชำระหนี้ สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญา และลูกหนี้อื่นและหนี้สินทางการเงินที่จะครบกำหนดในระยะเวลาอันสั้น ได้แก่ เจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น แสดงมูลค่ายุติธรรมโดยประมาณตามมูลค่าตามบัญชีที่แสดงในงบแสดงฐานะการเงิน

มูลค่ายุติธรรมของเงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อประมาณจากมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดคิดลดด้วยอัตราดอกเบี้ยตลาดปัจจุบันของเงินให้กู้ยืมและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อที่มีระยะเวลาและเงื่อนไขใกล้เคียงกัน

เงินกู้ยืมระยะสั้น มีราคาตามบัญชีใกล้เคียงกับมูลค่ายุติธรรม เนื่องจากเครื่องมือทางการเงินเหล่านี้จะครบกำหนดในระยะเวลาอันสั้น

หุ้นกู้ระยะสั้นและระยะยาวแสดงมูลค่ายุติธรรมโดยการคำนวณตามอัตราผลตอบแทนที่ประกาศโดยสมาคมตลาดตราสารหนี้ไทย ณ สิ้นวันทำการสุดท้ายของรอบระยะเวลารายงาน

เงินกู้ยืมระยะยาวที่จ่ายดอกเบี้ยในอัตราใกล้เคียงกับอัตราดอกเบี้ยในตลาด แสดงมูลค่ายุติธรรมโดยประมาณตามมูลค่าตามบัญชีที่แสดงในงบแสดงฐานะการเงิน

เงินกู้ยืมระยะยาวที่จ่ายดอกเบี้ยในอัตราคงที่ แสดงมูลค่ายุติธรรมโดยการคำนวณมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดจ่ายในอนาคต คิดลดด้วยอัตราดอกเบี้ยโดยประมาณในตลาดปัจจุบัน สำหรับเงินกู้ยืมที่มีระยะเวลาและเงื่อนไขใกล้เคียงกัน

38. เหตุการณ์ภายหลังรอบระยะเวลารายงาน

38.1 เมื่อวันที่ 4 มกราคม 2566 บริษัทลงทุนในการร่วมค้าแห่งหนึ่งในอัตราร้อยละ 10 ของทุนจดทะเบียนซึ่งได้มีการชำระค่าหุ้นจากการลงทุนดังกล่าวตามสัญญาการซื้อขายหุ้นในวันดังกล่าว

38.2 ระหว่างวันที่ 23 - 24 มกราคม 2566 บริษัทได้เสนอขายหุ้นกู้ระยะยาว เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ และไม่มีหลักประกัน (PP-II) ครั้งที่ 1/2566 ออกตราสารเมื่อวันที่ 25 มกราคม 2566 ครบกำหนดวันที่ 25 มกราคม 2569 มีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 2.91 ต่อปี เป็นจำนวนเงิน 2,000 ล้านบาท ชำระดอกเบี้ยทุก 6 เดือนและกำหนดชำระเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยงวดสุดท้ายในวันครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้

38.3 เมื่อวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2566 บริษัทได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ระยะยาวที่ไม่มีการชำระดอกเบี้ยตลอดอายุของหุ้นกู้จำนวน 2 ชุด เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิและไม่มีหลักประกัน (PP-II) ครั้งที่ 2/2566 ออกตราสารเมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2566 ครบกำหนดวันที่ 17 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2568 และ 17 ธันวาคม พ.ศ. 2568 รวมทั้งหมดเป็นจำนวนเงิน 3,000 ล้านบาท กำหนดชำระเงินต้นในวันครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้

38.4 เมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2566 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2566 มีมติอนุมัติเพื่อนำเสนอต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท เพื่อพิจารณาอนุมัติในเรื่องดังต่อไปนี้

38.4.1 เสนอให้อนุมัติจัดสรรทุนสำรองตามกฎหมายจำนวน 182 ล้านบาท

38.4.2 เสนอให้อนุมัติจ่ายเงินปันผลจากผลการดำเนินงานสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 แก่ผู้ถือหุ้นโดยแบ่งออกเป็น

- จ่ายปันผลเป็นเงินสดในอัตราหุ้นละ 0.2920 บาท เป็นจำนวนเงินไม่เกินประมาณ 729 ล้านบาทและ

- จ่ายปันผลเป็นหุ้นสามัญของบริษัทในอัตรา 8 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นปันผล เป็นจำนวนเงินไม่เกินประมาณ 1,155 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 312,167,007 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 3.7 บาท) คิดเป็นการจ่ายเงินปันผลในอัตรา 0.4625 บาทต่อหุ้น ทั้งนี้ในกรณีมีที่ผู้ถือหุ้นรายใดมีเศษของหุ้นเดิมหลังการจัดสรรหุ้นปันผลแล้วให้จ่ายเป็นเงินสดแทนการจ่ายเป็นหุ้นปันผลในอัตราหุ้นละ 0.4625 บาท

โดยบริษัทกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิได้รับปันผล (Record Date) ในวันที่ 20 เมษายน 2566 และกำหนดจ่ายเงินปันผลในวันที่ 8 พฤษภาคม 2566

38.4.3 เสนอให้อนุมัติการลดทุนจดทะเบียนของบริษัทจากทุนจดทะเบียนเดิม 9,240,261,593 บาท (หุ้นสามัญ 2,497,367,998 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 3.7 บาท) เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 9,240,143,433 บาท (หุ้นสามัญ 2,497,336,063 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 3.7 บาท)

38.4.4 เสนอให้อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจากทุนจดทะเบียนเดิม 9,240,143,433 บาท (หุ้นสามัญ 2,497,336,063 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 3.7 บาท) เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 10,395,161,359 บาท (หุ้นสามัญ 2,809,503,070 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 3.7 บาท)โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 312,167,007 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 3.7 บาท เพื่อรองรับการจ่ายเงินปันผลด้วยหุ้นปันผลจำนวนไม่เกิน 312,167,007 หุ้น

39. การจัดประเภทรายการใหม่

รายการบางรายการในงบการเงินสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 ได้มีการจัดประเภทรายการใหม่เพื่อให้สอดคล้องกับการแสดงรายการในงบการเงินปีปัจจุบัน การจัดประเภทรายการดังกล่าวไม่มีผลกระทบต่อกำไรสุทธิ กำไรเบ็ดเสร็จรวม และส่วนของผู้ถือหุ้นตามที่ได้รายงานไว้ การจัดประเภทรายการใหม่มีดังต่อไปนี้

รายการ	การแสดงรายการที่แสดงไว้เดิม	การแสดงรายการในปีปัจจุบัน	จำนวนเงิน พันบาท
ลูกหนี้อื่น	สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น-ลูกหนี้อื่น	43,448
ภาษีมูลค่าเพิ่มจ่ายล่วงหน้าแทนลูกค้า	ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น-ภาษีมูลค่าเพิ่มจ่ายล่วงหน้าแทนลูกค้า	ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น-ลูกหนี้อื่น	9,922

40. การอนุมัติงบการเงิน

งบการเงินนี้ได้รับการอนุมัติให้ออกงบการเงินจากคณะกรรมการของบริษัท เมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2566

ข้อมูลทั่วไป

ข้อมูลบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565)

ชื่อบริษัทภาษาไทย	:	บริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน)
ชื่อบริษัทภาษาอังกฤษ	:	Ngern Tid Lor Public Company Limited
เลขทะเบียนบริษัทฯ	:	0107563000355
ประเภทธุรกิจ	:	ให้บริการสินเชื่อ บริการเช่าซื้อ และบริการนายหน้าประกันวินาศภัย นายหน้าประกันชีวิต และบริการที่เกี่ยวเนื่องอื่นๆ
ที่ตั้งสำนักงาน	:	428 อาคารอารีย์ ฮิลล์ ชั้น 9-15 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพ 10400
หมายเลขโทรศัพท์	:	+66 (0) 8088 0880
โทรสาร	:	+66 (0) 2792 1394
เว็บไซต์	:	www.tidlor.com
ทุนจดทะเบียน	:	9,240,261,592.60 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565)
ทุนชำระแล้ว	:	9,240,143,433.10 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565)
ประเภทและจำนวนหุ้นทั้งหมด	:	หุ้นสามัญ 2,497,367,998 หุ้น หุ้นสามัญชำระแล้วจำนวน 2,497,336,063 หุ้น
นายทะเบียนหลักทรัพย์	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด (TSD) - Thailand Securities Depository Co., Ltd. 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทร. 0-2009-9999

ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาทที่บริษัทฯ เป็นคู่ความหรือคู่กรณี เฉพาะในคดีที่ยังไม่มีคำพิพากษาหรือคำวินิจฉัยจนถึงที่สุด ซึ่งเป็นคดีที่มีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์สูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น หรือสูงกว่าร้อยละ 10 ของสินทรัพย์หมุนเวียน

รายงานคณะกรรมการ กำหนดค่าตอบแทนและสรรหา

คณะกรรมการบริษัททำหน้าที่แต่งตั้งคณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหา (Remuneration and Nomination Committee: RNC) ปัจจุบันประกอบด้วยกรรมการ 5 คน โดยเป็นกรรมการอิสระหนึ่งคน คือ นางเกศรา มัญชุศรี และกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารอีก 4 คน ได้แก่ นายพงษ์อนันต์ ธณัติไตร ดร. วศิน อุดมรัชตวนิชย์ นายแอลสิทธิ์ เวอร์การา และนายมินกิ ไบรอัน ฮง ประธานกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหา ทั้งนี้ องค์ประกอบของคณะกรรมการในปัจจุบันเป็นไปตามกฎบัตรของคณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหา

ในปี 2565 คณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหามีการประชุมจำนวน 7 ครั้ง ทั้งนี้ คณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหาทำหน้าที่กำกับดูแลการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนตามหน้าที่และความรับผิดชอบที่กำหนดไว้ในกฎบัตรคณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหา รวมถึงการกำหนดนโยบาย หลักเกณฑ์ และวิธีการในการสรรหาและคัดเลือก ตลอดจนการกำหนดค่าตอบแทนและผลประโยชน์อื่นใดสำหรับกรรมการ กรรมการชุดย่อยที่รายงานตรงต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท และผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ รวมถึงกรรมการผู้จัดการใหญ่ พร้อมทั้งนำผลการพิจารณาทั้งหมดเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อการพิจารณา โดยบางเรื่องจะเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นต่อไปตามข้อบังคับของบริษัทฯ และกฎหมาย การดำเนินงานที่สำคัญในปี 2565 สรุปได้ดังนี้

- สรรหาและเสนอชื่อบุคคลเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการเพื่อทำหน้าที่แทนกรรมการที่ทำหน้าที่ครบตามวาระ และเสนอชื่อกรรมการตามกระบวนการคัดเลือก โดยพิจารณาจากตารางทักษะความชำนาญของกรรมการ (Board Skills Matrix) ซึ่งแสดงถึงคุณสมบัติและความหลากหลายทั้งด้านความรู้ ความสามารถ ประสบการณ์ และประวัติการศึกษา เพื่อให้องค์ประกอบของคณะกรรมการมีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับกลยุทธ์ทางธุรกิจของบริษัทฯ

- พิจารณาโครงสร้างและอัตราค่าตอบแทนของกรรมการ กรรมการชุดย่อย และผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ ตลอดจนค่าตอบแทนกรรมการผู้จัดการใหญ่ของบริษัทฯ เพื่อให้เหมาะสมตามความรับผิดชอบและผลการปฏิบัติงานรายบุคคล ภาวะตลาด และสอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจปัจจุบัน

- กำกับดูแลผู้ที่เกี่ยวข้องในการจัดทำแผนการสืบทอดตำแหน่งที่มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น เพื่อให้แน่ใจว่ามีผู้สืบทอดตำแหน่งและมีความพร้อมที่จะรับหน้าที่สำคัญเพื่อให้ธุรกิจดำเนินไปได้อย่างราบรื่น ทบทวนแผนการสืบทอดตำแหน่งทุกปีเพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการบริหารทรัพยากรบุคคลอย่างยั่งยืน

- พิจารณาผลการประเมินการปฏิบัติงานของกรรมการผู้จัดการใหญ่และผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ รวมทั้งกำหนดค่าตอบแทนที่เหมาะสมและเป็นธรรม สอดคล้องกับหน้าที่และความรับผิดชอบ ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และผลการปฏิบัติงานรายบุคคล และสามารถเทียบเคียงกับกลุ่มธุรกิจเดียวกันและสภาพแวดล้อมทางธุรกิจตามแนวทางบริหารค่าตอบแทนรวมภายในของบริษัทฯ

คณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหาได้ปฏิบัติหน้าที่และความรับผิดชอบตามที่กำหนดไว้ในกฎบัตรคณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหาด้วยความรอบคอบและโปร่งใส โดยพิจารณาจากระเบียบ กฎเกณฑ์ กฎหมายที่เกี่ยวข้องและหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้น คณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหาได้ใช้ความสามารถและแสดงความทุ่มเทอย่างเต็มที่เพื่อสนับสนุนบริษัทฯ ให้บรรลุผลสำเร็จในด้านการบริหารทรัพยากรบุคคลอย่างยั่งยืนและความเป็นเลิศด้านบุคลากร ซึ่งช่วยให้รับมือกับความปกติใหม่ของธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ

รายงานการดำเนินการ ของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง (คณะกรรมการฯ) ประกอบด้วย กรรมการที่ไม่ใช่ผู้บริหาร 2 ท่าน และผู้บริหารระดับสูง 1 ท่าน ได้แก่ นายชานดาเชการ์ สุบรามาเนี่ยน คิสชูมันการัม ประธานคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง นายแอลสิทธิ์ เวอร์การา กรรมการบริหารความเสี่ยง และนายธัญญะ กิจชัยนุกูล กรรมการบริหารความเสี่ยง และเลขานุการคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

ทำหน้าที่กำหนดนโยบายด้านการบริหารความเสี่ยงให้ครอบคลุมความเสี่ยงประเภทต่างๆ รวมทั้งกำกับดูแลให้มีระบบหรือกระบวนการบริหารจัดการความเสี่ยงเพื่อควบคุมและลดผลกระทบความเสี่ยงต่อธุรกิจของบริษัทฯ รวมถึงการกำหนดมาตรการป้องกันและติดตามดูแลการปฏิบัติตามมาตรการดังกล่าว และมีบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบครอบคลุมถึงบทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการกำกับความเสี่ยง (Risk Oversight Committee) ตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดโดยหน่วยงานที่กำกับบริษัทฯ ในรอบปี 2565 คณะกรรมการฯ มีการประชุมรวมทั้งสิ้น 4 ครั้ง โดยมีการรายงานให้คณะกรรมการบริษัททราบทุกครั้ง ซึ่งสาระสำคัญของการดำเนินการสรุปได้ดังนี้

1. ด้านนโยบาย

คณะกรรมการฯ ได้ทำหน้าที่กลั่นกรอง และให้ความเห็นต่อนโยบายที่เกี่ยวข้องกับการบริหารความเสี่ยง และนโยบายต่างๆ ของบริษัทฯ เพื่อให้นโยบายดังกล่าว มีความเหมาะสมและสอดคล้องกับกฎเกณฑ์ ข้อกำหนดของหน่วยงานกำกับดูแลของทางการ ซึ่งในปีนี้ คณะกรรมการฯ ได้ดำเนินการพิจารณากลั่นกรองนโยบายต่างๆ จำนวนรวมกันทั้งสิ้น 17 ฉบับ และได้ผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการบริษัทแล้ว

2. ด้านการบริหารความเสี่ยงและการกำกับดูแลธุรกิจ

คณะกรรมการฯ ได้มีการดูแล ติดตาม และให้คำแนะนำเกี่ยวกับกลยุทธ์ในการบริหารความเสี่ยงในด้านต่างๆ ซึ่งรวมถึงกลยุทธ์ในการบริหารความเสี่ยงด้านเครดิต สภาพคล่อง (Liquidity) การกำกับดูแลธุรกิจ และเครื่องมือด้านสถิติเพื่อบริหารจัดการด้านเครดิต (Credit Model) เป็นต้น เพื่อให้มั่นใจได้ว่ากระบวนการ ระบบการบริหารความเสี่ยง และการกำกับดูแลมีประสิทธิผลต่อการดำเนินธุรกิจและผลตอบแทนที่ยั่งยืนของบริษัทฯ



บริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน)

428 อาคารอารีย์ ฮิลล์ ชั้น 11 ถนนพหลโยธิน
แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

โทร. +66 (0) 2792 1394 | www.tidlorinvestor.com

เงินติดล้อ @tidlor ngerntidlor