

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

กลุ่มบริษัท ฐิติกร จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 4 สิงหาคม 2515 โดยคุณชุมพล พรประภา และคุณอโนทัย พรประภา เพื่อประกอบธุรกิจการให้สินเชื่อบริการรถยนต์และรถจักรยานยนต์ทุกยี่ห้อ โดยในช่วงต้นได้เน้นการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ในเขตกรุงเทพและปริมณฑลในนามของบริษัท ฐิติกร จำกัด หลังจากนั้นในปี 2538 จึงขยายตัวออกไปในพื้นที่ภาคตะวันออกโดยใช้บริษัท ซี.วี.เอ จำกัด ซึ่งบริษัท ฐิติกร จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 99.99 เป็นผู้ดำเนินการ และในปี 2546 บริษัท ฐิติกร จำกัด (มหาชน) ได้เข้าซื้อกิจการของบริษัท ชยภาค จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 เพื่อขยายสินเชื่อในส่วนของการให้เช่าซื้อรถยนต์ในเขตพื้นที่กรุงเทพและปริมณฑล ทั้งนี้ ณ สิ้นปี 2546 กลุ่มบริษัทมีสัดส่วนรายได้จากธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ : รถยนต์ เท่ากับ 87 : 13

ปัจจุบันกลุ่มบริษัท ฐิติกร จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์รายใหญ่ที่สุดของประเทศไทย มีส่วนแบ่งการตลาดในเขตกรุงเทพและปริมณฑล 35.0% สูงสุดเป็นอันดับ 1 ต่อเนื่องมากกว่า 20 ปี และยังเป็นผู้ประกอบการสินเชื่อเช่าซื้อที่ได้รับการประกาศเกียรติคุณจากสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค สำนักนายกรัฐมนตรี ให้เป็นผู้ประกอบการซึ่งรักษาสีทธิผู้บริโภคด้านสัญญาที่เป็นธรรมต่อผู้บริโภค

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท ในปี 2545 - 2547 สามารถจำแนกได้ ดังนี้

กลุ่มธุรกิจ/ดำเนินการโดย	% การถือหุ้น ของบริษัท	งบการเงินรวม 2547		งบการเงินรวม 2546		งบการเงินรวม 2545	
		ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
1. ธุรกิจให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ บริษัท ฐิติกร จำกัด (มหาชน) บริษัท ซี.วี.เอ. จำกัด รวมรายได้	99.99	1,214.6	75.9	1,029.7	73.6	791.5	85.6
2. ธุรกิจให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ บริษัท ฐิติกร จำกัด (มหาชน) บริษัท ชยภาค จำกัด รวมรายได้	99.99	181.5	11.3	199.7	14.3	27.6	3.0
3. รายได้อื่นๆ รายได้ค่าธรรมเนียม หนี้สูญรับคืน อื่นๆ รวมรายได้อื่นๆ		23.6 24.7 155.8 204.1	1.5 1.5 9.7 12.8	26.3 20.1 123.4 169.8	1.9 1.4 8.8 12.1	29.8 21.2 54.3 105.3	3.2 2.3 5.9 11.4
รวมรายได้		1,600.2	100.0	1,399.2	100.0	924.4	100.0

เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทยังคงมุ่งเน้นในธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ ซึ่งบริษัทมีความรู้ความชำนาญ โดยตั้งเป้าหมายขยายขอบเขตพื้นที่การให้บริการออกไปนอกเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล โดยจะขยายสาขาให้ครอบคลุมพื้นที่จังหวัดใหญ่ในแต่ละภูมิภาคของประเทศไทย สำหรับธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์บริษัทจะพิจารณาตามภาวะตลาดและการแข่งขัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งอัตราผลตอบแทน โดยมีการขยายการให้บริการออกไปในจังหวัดต่างๆ ซึ่งบริษัทมีสาขาให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์อยู่ก่อนแล้ว

อนึ่ง บริษัทให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินเชื่อและอัตราผลตอบแทนทางธุรกิจเป็นหลัก โดยที่การเติบโตขยายสินเชื่อของบริษัทยังคงต้องอยู่ภายใต้การบริหารความเสี่ยงที่รัดกุมและควบคุมได้ ไม่ว่าจะเป็นการคัดคุณภาพของลูกค้าย่างเข้มงวดตามมาตรฐาน รวมทั้งการตั้งสำรองฯ อย่างเพียงพอ เพื่อคงไว้ ซึ่งผลตอบแทนที่ดีและยั่งยืนแก่ผู้ถือหุ้นทุกราย นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัท กรรมการอิสระ รวมทั้งผู้บริหารในทุกระดับ ได้ตระหนักและมุ่งเน้นในหลักธรรมาภิบาลที่ดีและหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good Corporate Governance) ในการกำหนดนโยบายและแนวทางในการปฏิบัติงาน เพื่อให้บริษัทสามารถสร้างผลตอบแทนที่ดีและยั่งยืนแก่ผู้ถือหุ้นทุกราย ในส่วนของการเปิดเผยข้อมูลและชี้แจงข้อมูลที่จำเป็นและเพียงพอของบริษัทแก่นักลงทุนสถาบัน นักวิเคราะห์และผู้ถือหุ้นทั่วไป ผู้บริหารระดับสูงได้ถือเป็นภารกิจที่สำคัญ เพื่อเสริมสร้างความเข้าใจถึงฐานะและประสิทธิภาพในการดำเนินงานของบริษัทได้อย่างถูกต้องและเท่าเทียมกัน

สภาพการแข่งขันทางธุรกิจ

1. ธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์

การแข่งขันของธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ในปัจจุบันอยู่ในรูปของการให้บริการสินเชื่อที่รวดเร็วและมีสาขาครอบคลุมสามารถให้บริการลูกค้าอย่างทั่วถึง การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์สามารถแบ่งตามพื้นที่การให้บริการออกเป็นเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลและเขตต่างจังหวัด โดยทั่วไปในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลจะมีการแข่งขันที่สูงกว่าต่างจังหวัด ทั้งนี้ตั้งแต่ปี 2544 เป็นต้นมา อัตราดอกเบี้ยสำหรับสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถจักรยานยนต์โดยทั่วไปอยู่ที่ระดับร้อยละ 1.8-2.5 ต่อเดือน ยกเว้นในบางช่วงเวลาอาจจะมีการจัดส่งเสริมการขายให้กับสินค้าเฉพาะรุ่นในระยะเวลาจำกัด ส่งเสริมการขายสินค้าประเภทนั้นๆ

บริษัทเป็นผู้นำในธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ โดยเป็นผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ที่มีส่วนแบ่งการตลาดสูงสุดเป็นอันดับ 1 ตามการจัดลำดับของสมาคมธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ไทยต่อเนื่องมากกว่า 20 ปี โดยส่วนแบ่งการตลาดในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ณ สิ้นปี 2547 อยู่ที่ร้อยละ 34.94 ซึ่งสูงกว่าอันดับ 2 และ 3 รวมกัน

	ปี 2547		ปี 2546		ปี 2545		ปี 2544		ปี 2543	
	คัน	%	คัน	%	คัน	%	คัน	%	คัน	%
1. จีดีที	80,504	34.94	59,443	36.42	51,089	36.46	31,101	37.70	23,596	35.43
2. ไฮเวย์	53,534	23.24	31,589	19.36	28,761	20.53	17,285	20.95	12,399	18.61
3. จีอี แคปปีตอล	23,172	10.06	15,155	9.29	5,834	4.16	-	-	-	-
4. ธนบรรณ	20,035	8.70	16,552	10.14	17,198	12.27	11,060	13.41	8,452	12.69
5. กรู๊ปลีส	16,563	7.19	10,841	6.64	12,229	8.73	7,829	9.49	6,759	10.20
6. อินเตอร์บางจาก	10,558	4.58	8,345	5.11	6,662	4.76	4,587	5.56	4,189	6.29
7. อื่นๆ	25,989	11.28	21,273	13.03	18,342	13.09	10,634	12.89	11,177	16.78
รวม	230,355	100.00	163,198	100.00	140,115	100.00	82,496	100.00	66,608	100.00

ที่มา : สมาคมธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ไทยและกรมการขนส่งทางบก

2. ธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์

ในปัจจุบันสถาบันการเงินหลายแห่งได้หันมาขยายสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์เพิ่มมากขึ้นเนื่องจากอุตสาหกรรมรถยนต์เป็นอุตสาหกรรมที่มีอัตราการเติบโตอยู่ในระดับสูง ประกอบกับสภาพคล่องที่มีอยู่มากในระบบการเงิน ทำให้นับตั้งแต่ครั้งหลังของปี 2544 เป็นต้นมา อัตราดอกเบี้ยสำหรับสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ของบริษัทเงินทุนได้ปรับตัวลดลงมาอยู่ที่ระดับเฉลี่ยร้อยละ 3.0-4.0 ต่อปีสำหรับรถยนต์นั่งส่วนบุคคล และระดับเฉลี่ยที่ร้อยละ 3.5-4.5 ต่อปีสำหรับรถเพื่อการพาณิชย์ โดยอัตราดอกเบี้ยสำหรับสินเชื่อเพื่อเช่าซื้อรถยนต์มือสองจะอยู่ในช่วงร้อยละ 4.0-8.0 ต่อปี ทั้งนี้ ขึ้นกับประเภทรถยนต์ อายุรถยนต์ คุณสมบัติ ผู้เช่าซื้อ เช่น รายได้ อาชีพ ภูมิลำเนาของผู้เช่าซื้อและผู้ค้ำประกัน จากสภาวะการแข่งขันทำให้อัตราดอกเบี้ยสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ลดต่ำลง โดยเฉพาะรถยนต์ใหม่ทำให้ผู้ประกอบการบางแห่งมีการปรับตัวและขยายสัดส่วนไปยังการให้สินเชื่อสำหรับรถยนต์มือสองที่มีอัตราดอกเบี้ยสูงกว่า

กลยุทธ์การแข่งขัน

กลุ่มบริษัทมีกลยุทธ์ในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ดังนี้

1. การให้บริการลูกค้าที่ดี รวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ

กลุ่มบริษัทมีเจ้าหน้าที่สินเชื่อคอยให้บริการประจำตามสำนักงานและ/หรือสาขาของผู้จำหน่ายรถยนต์และรถยนต์ รวม 389 แห่ง และ 115 แห่งตามลำดับ เจ้าหน้าที่ของกลุ่มบริษัทสามารถแจ้งผลการพิจารณาสินเชื่อเช่าซื้อให้กับลูกค้าทราบภายใน 3 วันสำหรับสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และภายใน 7 วันสำหรับสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ เมื่อลูกค้าได้รับการอนุมัติสินเชื่อ กลุ่มบริษัทยังสามารถชำระค่าทรัพย์สินให้แก่ผู้จำหน่ายรถยนต์และรถยนต์ที่มีประวัติการชำระที่ได้อย่างรวดเร็วภายใต้ขั้นตอนการอนุมัติที่รัดกุม

2. การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับพันธมิตรทางธุรกิจ

กลุ่มบริษัทและพันธมิตรทางธุรกิจไม่ว่าจะเป็นผู้จำหน่ายรถยนต์และรถยนต์มีความสัมพันธ์ที่ดีทางธุรกิจ และมีความเชื่อถือซึ่งกันและกันมานานกว่า 30 ปี โดยพันธมิตรทางธุรกิจได้สนับสนุนการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทโดยการแนะนำลูกค้า และร่วมจัดกิจกรรมในการส่งเสริมการขายต่างๆ ซึ่งส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีความได้เปรียบต่อผู้ประกอบการรายอื่น

3. การเพิ่มช่องทางการชำระเงินค่างวด

เพื่อเพิ่มความสะดวกให้แก่ลูกค้า กลุ่มบริษัทได้เพิ่มช่องทางการรับชำระเงินค่างวดนอกเหนือจากการ รับชำระเงินผ่านธนาคารพาณิชย์ หรือที่สำนักงานสาขาของบริษัทและบริษัทย่อย หรือเจ้าหน้าที่บริหารหนี้ โดยลูกค้าสามารถชำระเงินค่างวดได้ที่ Counter Service ซึ่งกระจายอยู่ตามร้านค้าสะดวกซื้อทั่วประเทศ

4. การมีเจ้าหน้าที่สินเชื่อและเจ้าหน้าที่บริหารหนี้กระจายอยู่เต็มพื้นที่ให้บริการ

กลุ่มบริษัทมีเจ้าหน้าที่สินเชื่อและเจ้าหน้าที่บริหารหนี้ที่กรุงเทพฯ ปริมณฑลและในต่างจังหวัด เพื่อครอบคลุมการให้บริการลูกค้าอย่างทั่วถึง โดยเจ้าหน้าที่ดังกล่าวมีความชำนาญในพื้นที่ที่ครอบคลุมเป็นอย่างดีซึ่งจะส่งผลให้การบริการ การตรวจสอบข้อมูล การเร่งรัดหนี้สิน เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

5. การพัฒนาบุคลากร

กลุ่มบริษัทได้จัดอบรมและพัฒนาความรู้ให้แก่บุคลากรอย่างสม่ำเสมอให้ทันกับการแข่งขันที่เปลี่ยนแปลงไป เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของเจ้าหน้าที่ให้มีมาตรฐานเดียวกันตามที่กลุ่มบริษัทกำหนดซึ่งจะส่งผลให้สามารถบริการลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ รวมทั้งสามารถลดความเสี่ยงของกลุ่มบริษัทในการให้สินเชื่อ

6. การเป็นสมาชิกสมาคมเช่าซื้อรถยนต์และรถยนต์

กลุ่มบริษัทเป็นผู้ร่วมก่อตั้งและเป็นสมาชิกของสมาคมเช่าซื้อรถยนต์ อีกทั้งยังเป็นสมาชิกของสมาคมเช่าซื้อรถยนต์ ส่งผลให้กลุ่มบริษัทสามารถแลกเปลี่ยนข้อมูลและพัฒนามาตรฐานในการดำเนินงาน อย่างต่อเนื่องตลอดเวลา

นโยบายราคา

กลุ่มบริษัทไม่มีนโยบายด้านการแข่งขันโดยการตัดราคา แต่จะกำหนดอัตราดอกเบี้ยโดยพิจารณาตามความเหมาะสมประกอบกับต้นทุนการดำเนินงานของบริษัท นอกจากนี้ยังพิจารณาถึงรถยนต์หรือรถยนต์ที่เช่าซื้อ ได้แก่ ประเภทและยี่ห้อรถ สภาพและอายุการใช้งานของรถ รวมถึงคุณสมบัติของผู้เช่าซื้อและผู้ค้ำประกัน

ช่องทางการจำหน่าย

ในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อของกลุ่มบริษัทนั้น ลูกค้าจะติดต่อเพื่อขอสินเชื่อเช่าซื้อได้ 3 ช่องทาง ได้แก่

- (1) ติดต่อผู้จำหน่ายสินค้าซึ่งได้แก่ Dealer หรือ Sub dealer ที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับทางกลุ่มบริษัท โดยผู้จำหน่ายสินค้าจะแนะนำลูกค้าให้แก่กลุ่มบริษัท
- (2) ติดต่อผ่านเจ้าหน้าที่สินเชื่อ
- (3) ติดต่อกลุ่มบริษัทโดยตรงผ่านสำนักงานใหญ่หรือสำนักงานสาขา

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทได้ให้บริการผ่านช่องทางแรกประมาณร้อยละ 95 ทั้งนี้กลุ่มบริษัทได้ยึดนโยบายประกอบธุรกิจในลักษณะประสานประโยชน์ร่วมกันทุกฝ่ายและมุ่งรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับพันธมิตรทางธุรกิจทุกราย ทำให้บริษัทสามารถขยายพันธมิตรธุรกิจเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี

ตั้งแต่ปี 2544 จนถึงปัจจุบัน กลุ่มบริษัทมีการทยอยเพิ่มจำนวนสาขาอย่างต่อเนื่องจาก 27 สาขา ณ สิ้นปี 2544 เพิ่มขึ้นเป็น 55 สาขา ณ สิ้นปี 2547 ทั้งนี้โดยทั่วไปสาขาแต่ละแห่งของบริษัทสามารถให้บริการครอบคลุมพื้นที่ทั่วทั้งจังหวัด

แนวโน้มอุตสาหกรรม

ในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา ธุรกิจการให้บริการทางการเงินโดยเฉพาะธุรกิจเช่าซื้อมีอัตราการเติบโตสูงมาก ทั้งนี้ เนื่องมาจากการฟื้นตัวของภาวะเศรษฐกิจที่ผู้บริโภคมีกำลังการซื้อที่มากขึ้น อัตราดอกเบี้ยลดต่ำลง ประกอบกับการลดลงของราคาารถจักรยานยนต์ ทำให้การบริโภคโดยรวมเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ประกอบกับภาระในการผ่อนชำระซื้อต่อเดือนมีแนวโน้มลดลงจากการขยายระยะเวลาในการให้เช่าซื้อให้ยาวขึ้น ทำให้คนรุ่นใหม่สามารถซื้อและเป็นเจ้าของรถจักรยานยนต์ได้ง่ายและสะดวกขึ้น ในขณะเดียวกันปัญหาทางด้านการจราจรและทางเลือกในการเดินทางใหม่ยังเป็นปัญหาและมีข้อจำกัดในการให้บริการ ทำให้อุตสาหกรรมรถจักรยานยนต์และการให้เช่าซื้อมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง