



## ลักษณะการประกอบธุรกิจ

กลุ่มบริษัท ลูติกร จำกัด(มหาชน) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 4 สิงหาคม 2515 โดยดร.ชุมพล พรประภา และคุณอนันทย พรประภา เพื่อประกอบธุรกิจ การให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์และรถจักรยานยนต์ทุกยี่ห้อ โดยในช่วงต้นได้เน้นการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ในเขตกรุงเทพ และปริมณฑลในนามของบริษัท ลูติกร จำกัด หลังจากนั้นในปี 2538 จึงขยายตัวออกไปในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือบริษัท ซี.วี.เอ จำกัด ซึ่งบริษัท ลูติกร จำกัด(มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 99.99 เป็นผู้ดำเนินการ และในปี 2546 บริษัท ลูติกร จำกัด(มหาชน) ได้เข้าซื้อกิจการของ บริษัท ชยภาค จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 เพื่อขยายสินเชื่อในส่วนของการให้เช่าซื้อรถยนต์ในเขตพื้นที่กรุงเทพและปริมณฑล

ต่อมาภายหลังเพื่อให้การบริหารงานลดความซ้ำซ้อน จึงได้มีการจัดโครงสร้างระบบการดำเนินการภายในกลุ่มบริษัทเสียใหม่ โดยบริษัท ซี.วี.เอ. จำกัด ได้หยุดการปล่อยสินเชื่อตั้งแต่กลางปี 2547 โดยเน้นในเรื่องของการบริหารติดตามหนี้สินเพียงอย่างเดียว ส่วนด้านการ ปล่อยสินเชื่อรถจักรยานยนต์ทั้งหมดอยู่ภายใต้การดำเนินการของบริษัท ลูติกร จำกัด (มหาชน) โดยพื้นที่การปล่อยสินเชื่อครอบคลุมทั่วประเทศของประเทศไทย เพื่อเป็นการรองรับการขยายสินเชื่อ กลุ่มบริษัทจึงมีการทยอยเพิ่มสาขาอย่างต่อเนื่องจาก 27 สาขา ณ สิ้นปี 2544 เป็น 76 สาขา ณ สิ้นปี 2552 ครอบคลุม 44 จังหวัดทั่วประเทศ

ปัจจุบันกลุ่มบริษัท ลูติกร จำกัด(มหาชน) เป็นผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์รายใหญ่ที่สุดของประเทศไทย มีส่วนแบ่งการตลาด ในเขตกรุงเทพและปริมณฑล 25.11% สูงสุดเป็นอันดับ 1 ต่อเนื่องมา 27 ปี และยังเป็นผู้ประกอบการสินเชื่อเช่าซื้อที่ได้รับการประกาศ เกียรติคุณจากสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค ผู้บริโภค สำนักงานนายกรัฐมนตรี ให้เป็นผู้ประกอบการซึ่งรักษาสติผู้บริโภคด้านสัญญา ที่เป็นธรรมต่อผู้บริโภค

### โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท ในปี 2550-2552 สามารถจำแนกได้ดังนี้

กลุ่มธุรกิจ/ดำเนินการโดย	% การถือหุ้น ของบริษัท	งบการเงินรวม 2552		งบการเงินรวม 2551		งบการเงินรวม 2550	
		ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
<b>1. ธุรกิจให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์</b> บริษัท ลูติกร จำกัด (มหาชน) บริษัท ซี.วี.เอ. จำกัด  รวมรายได้	99.99	<b>1,902.5</b>	<b>70.9</b>	1,740.5	69.4	1,614.5	69.5
<b>2. ธุรกิจให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์</b> บริษัท ลูติกร จำกัด (มหาชน) บริษัท ชยภาค จำกัด  รวมรายได้	99.99	<b>57.0</b>	<b>2.1</b>	50.7	2.0	82.2	3.5
<b>3. รายได้อื่นๆ</b> รายได้ค่าธรรมเนียม หนี้สูญรับคืน อื่นๆ  รวมรายได้อื่นๆ		<b>28.1</b> <b>290.9</b> <b>403.4</b> <b>722.4</b>	<b>1.0</b> <b>10.8</b> <b>15.0</b> <b>26.9</b>	32.4 286.6 398.8 717.8	1.3 11.4 15.9 28.6	37.8 271.2 319.0 628.0	1.6 11.7 13.7 27.0
<b>รวมรายได้</b>		<b>2,681.9</b>	<b>100.0</b>	2,509.0	100.0	2,324.7	100.0

ทั้งนี้ ณ สิ้นปี 2552 กลุ่มบริษัทมีสัดส่วนรายได้จากธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ : รถยนต์ : รายได้อื่นๆ เท่ากับ 71 : 2 : 27

## เป้าหมายการดำเนินงานธุรกิจ

บริษัทยังคงมุ่งเน้นในธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ ซึ่งบริษัทมีความรู้ความชำนาญ โดยตั้งเป้าหมายขยายขอบเขตพื้นที่การให้บริการออกไปนอกเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล โดยจะขยายสาขาให้ครอบคลุมพื้นที่จังหวัดใหญ่ในแต่ละภูมิภาคของประเทศไทย สำหรับธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์บริษัทจะพิจารณาตามภาวะตลาดและการแข่งขัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งอัตราผลตอบแทนและความเสี่ยง โดยมุ่งเน้นให้บริการในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล เพื่อง่ายต่อการบริหารจัดการและควบคุมต้นทุนในการดำเนินการ

อนึ่ง บริษัทให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินเชื่อและอัตราผลตอบแทนทางธุรกิจเป็นหลัก โดยที่การเติบโตขยายสินเชื่อของบริษัทยังคงต้องอยู่ภายใต้การบริหารความเสี่ยงที่รัดกุมและควบคุมได้ ไม่ว่าจะเป็นการคัดคุณภาพของลูกค้าอย่างเข้มงวดตามมาตรฐาน รวมทั้งการตั้งสำรองฯ อย่างเพียงพอ เพื่อคงไว้ซึ่งผลตอบแทนที่ดีและยั่งยืนแก่ผู้ถือหุ้นทุกราย นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัท กรรมการอิสระ รวมทั้งผู้บริหารในทุกระดับได้ตระหนักและมุ่งเน้นในหลักธรรมาภิบาลที่ดีและหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good Corporate Governance) ในการกำหนดนโยบายและแนวทางในการปฏิบัติงาน เพื่อให้บริษัทสามารถสร้างผลตอบแทนที่ดีและยั่งยืนแก่ผู้ถือหุ้นทุกราย ในส่วนของการเปิดเผยข้อมูลและชี้แจงข้อมูลที่จำเป็นและเพียงพอของบริษัทแก่นักลงทุนสถาบัน นักวิเคราะห์และผู้ถือหุ้นทั่วไป ผู้บริหารระดับสูงได้ถือเป็นการกิจที่สำคัญ เพื่อเสริมสร้างความเข้าใจถึงฐานะและประสิทธิภาพในการดำเนินงานของบริษัทได้อย่างถูกต้องและ เท่าเทียมกัน

## สภาพการแข่งขันทางธุรกิจ

### 1. ธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์

การแข่งขันของธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ในปัจจุบันอยู่ในรูปของการให้บริการสินเชื่อที่รวดเร็วและมีสาขาครอบคลุมสามารถให้บริการลูกค้าอย่างทั่วถึง การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์สามารถแบ่งตามพื้นที่การให้บริการออกเป็นเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลและเขตต่างจังหวัด โดยทั่วไปในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลจะมีการแข่งขันที่สูงกว่าต่างจังหวัด ทั้งนี้ตั้งแต่ปี 2544 เป็นต้นมา อัตราดอกเบี้ยสำหรับสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถจักรยานยนต์โดยทั่วไปอยู่ที่ระดับร้อยละ 1.5-2.5 ต่อเดือน ยกเว้นในบางช่วงเวลาอาจจะมีการจัดส่งเสริมการขายให้กับสินค้าเฉพาะรุ่นในระยะเวลาจำกัด ส่งเสริมการขายสินค้าประเภทนั้นๆ

บริษัทเป็นผู้นำในธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ โดยเป็นผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ที่มีส่วนแบ่งการตลาดสูงสุดเป็นอันดับ 1 ตามการจัดลำดับของสมาคมธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ไทยต่อเนื่องมา 27 ปี โดยส่วนแบ่งการตลาดในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ณ สิ้นปี 2552 อยู่ที่ร้อยละ 25.11

	ปี 2552		ปี 2551		ปี 2550		ปี 2549		ปี 2548	
	คัณ	%	คัณ	%	คัณ	%	คัณ	%	คัณ	%
1. ลูดีทกร	50,213	25.11	57,160	21.89	71,232	25.75	76,050	25.08	83,082	31.01
2. ไฮเวย์	39,156	19.58	44,818	17.16	58,391	21.11	60,021	19.99	49,852	18.61
3. อยุธยา แคปปิตอล	17,237	8.62	26,215	10.04	35,590	12.86	41,931	13.82	37,218	13.89
4. ธนบรรณ	21,702	10.85	25,040	9.59	39,552	14.30	38,816	12.80	15,831	5.91
5. กรู๊ปลีส์	21,076	10.54	23,612	9.04	27,851	10.07	24,364	8.02	16,510	6.16
6. อื่นเตอร์บางจาก	3,596	1.80	6,395	2.45	8,502	3.07	9,983	3.29	8,840	3.30
7. อื่นๆ	47,003	23.50	77,914	29.83	35,541	12.84	52,028	17.00	56,583	21.12
รวม	199,983	100.00	261,154	100.00	276,659	100.00	303,193	100.00	267,916	100.00

ที่มา : สมาคมธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ไทย, กรมการขนส่งทางบก และบริษัท ลูดีทกร จำกัด (มหาชน)

## 2. ธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์

ในปัจจุบันสถาบันการเงินหลายแห่งได้หันมาขยายสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์เพิ่มมากขึ้น เนื่องจากอุตสาหกรรมรถยนต์เป็นอุตสาหกรรมที่มีอัตราการเติบโตอยู่ในระดับสูง ประกอบกับสภาพคล่องที่มีอยู่มากในระบบการเงิน ทำให้นับตั้งแต่ครึ่งหลังของปี 2544 เป็นต้นมา อัตราดอกเบี้ยสำหรับสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ของบริษัทเงินทุนอยู่ที่ระดับเฉลี่ยร้อยละ 3.4-4.2 ต่อปีสำหรับรถยนต์นั่งส่วนบุคคล ระดับเฉลี่ยที่ร้อยละ 3.6-4.6 ต่อปีสำหรับรถเพื่อการพาณิชย์ โดยอัตราดอกเบี้ยสำหรับสินเชื่อเพื่อเช่าซื้อรถยนต์มือสองจะอยู่ในช่วงร้อยละ 3.5-13.0 ต่อปี ทั้งนี้ ขึ้นกับประเภทรถยนต์ อายุรถยนต์ คุณสมบัติผู้เช่าซื้อ เช่น รายได้ อาชีพ ภูมิลำเนาของผู้เช่าซื้อและผู้ค้ำประกัน จากสภาวะการแข่งขันทำให้อัตราดอกเบี้ยสินเชื่อเช่าซื้อ รถยนต์ลดลงต่ำลงโดยเฉพาะรถยนต์ใหม่ทำให้ผู้ประกอบการบางแห่งมีการปรับตัวและขยายสัดส่วนไปยังการให้สินเชื่อสำหรับรถยนต์มือสองที่มีอัตราดอกเบี้ยสูงกว่า

## กลยุทธ์การแข่งขัน

กลุ่มบริษัทมีกลยุทธ์ในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าดังนี้

### 1. การให้บริการลูกค้าที่ดี รวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ

กลุ่มบริษัทมีเจ้าหน้าที่สินเชื่อคอยให้บริการประจำตามสำนักงานและ/หรือสาขาของผู้จำหน่ายรถยนต์และรถยนต์รวม 868 แห่ง และ 45 แห่งตามลำดับ เจ้าหน้าที่ของกลุ่มบริษัทสามารถแจ้งผลการพิจารณาสินเชื่อเช่าซื้อให้กับลูกค้าทราบภายใน 3 วันสำหรับสินเชื่อเช่าซื้อ รถจักรยานยนต์ และภายใน 7 วันสำหรับสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ เมื่อลูกค้าได้รับการอนุมัติสินเชื่อ กลุ่มบริษัทยังสามารถชำระค่าสินค้าให้แก่ผู้จำหน่ายรถยนต์และรถยนต์ที่มีประวัติการค้าที่ดีอย่างรวดเร็วภายใต้ขั้นตอนการอนุมัติที่รัดกุม

### 2. การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับพันธมิตรทางธุรกิจ

กลุ่มบริษัทและพันธมิตรทางธุรกิจไม่ว่าจะเป็นผู้จำหน่ายรถยนต์และรถยนต์มีความสัมพันธ์ที่ดีทางธุรกิจ และมีความเชื่อถือซึ่งกันและกันมานานกว่า 30 ปี โดยพันธมิตรทางธุรกิจได้สนับสนุนการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทโดยการแนะนำลูกค้า และร่วมจัดกิจกรรมในการส่งเสริมการขายต่างๆ ซึ่งส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีความได้เปรียบต่อผู้ประกอบการรายอื่น

### 3. การเพิ่มช่องทางการชำระเงินค่างวด

เพื่อเพิ่มความสะดวกให้แก่ลูกค้า กลุ่มบริษัทได้เพิ่มช่องทางการรับชำระเงินค่างวดนอกเหนือจากการรับชำระเงินผ่านธนาคารพาณิชย์ หรือที่สำนักงานสาขาของบริษัทและบริษัทย่อย หรือเจ้าหน้าที่บริหารหนี้ โดยลูกค้าสามารถชำระเงินค่างวดได้ที่ Tesco Lotus, Counter Service ซึ่งกระจายอยู่ตามร้านค้าสะดวกซื้อทั่วประเทศ

### 4. การมีเจ้าหน้าที่สินเชื่อและเจ้าหน้าที่บริหารหนี้กระจายอยู่เต็มพื้นที่ให้บริการ

กลุ่มบริษัทมีเจ้าหน้าที่สินเชื่อและเจ้าหน้าที่บริหารหนี้ทั่วกรุงเทพฯ ปริมณฑลและในต่างจังหวัด เพื่อครอบคลุมการให้บริการลูกค้าอย่างทั่วถึง โดยเจ้าหน้าที่ดังกล่าวมีความชำนาญในพื้นที่ที่ครอบคลุมเป็นอย่างดี ซึ่งจะส่งผลให้การบริการ การตรวจสอบข้อมูล การเร่งรัดหนี้สินเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

### 5. การพัฒนาบุคลากร

กลุ่มบริษัทได้จัดอบรมและพัฒนาความรู้ให้แก่บุคลากรอย่างสม่ำเสมอให้ทันกับการแข่งขันที่เปลี่ยนแปลงไป เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของเจ้าหน้าที่ให้มีมาตรฐานเดียวกันตามที่กลุ่มบริษัทกำหนด ซึ่งจะส่งผลให้สามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ รวมทั้งสามารถลดความเสี่ยงของกลุ่มบริษัทในการให้สินเชื่อ

### 6. การเป็นสมาชิกสมาคมเช่าซื้อรถจักรยานยนต์และรถยนต์

กลุ่มบริษัทเป็นผู้ร่วมก่อตั้งและเป็นสมาชิกของสมาคมเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ อีกทั้งยังเป็นสมาชิกของสมาคมเช่าซื้อรถยนต์ ส่งผลให้กลุ่มบริษัทสามารถแลกเปลี่ยนข้อมูลและพัฒนามาตรฐานในการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องตลอดเวลา

## นโยบายราคา

กลุ่มบริษัทไม่มีนโยบายด้านการแข่งขันโดยการตัดราคา แต่จะกำหนดอัตราดอกเบี้ยโดยพิจารณาตามความเหมาะสม ประกอบกับต้นทุนการดำเนินงานของบริษัท นอกจากนี้ยังพิจารณาถึงรถจักรยานยนต์หรือรถยนต์ที่เช่าซื้อ 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 ทั้งนี้กลุ่มบริษัทได้ยึดนโยบายประกอบธุรกิจในลักษณะประสานประโยชน์ร่วมกันทุกฝ่าย และมุ่งรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับพันธมิตรทางธุรกิจทุกราย ทำให้บริษัทสามารถขยายพันธมิตรธุรกิจเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี ตั้งแต่ปี 2544 จนถึงปัจจุบัน กลุ่มบริษัทมีการทยอยเพิ่มจำนวนสาขาอย่างต่อเนื่องจาก 27 สาขา ณ สิ้นปี 2544 เป็น 76 สาขา ณ สิ้นปี 2552 ครอบคลุม 44 จังหวัดทั่วทุกภาคของประเทศ

## แนวโน้มอุตสาหกรรม

ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ธุรกิจการให้บริการทางการเงินโดยเฉพาะธุรกิจเช่าซื้อมีอัตราการเติบโตสูง ซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกับการขยายตัวของเศรษฐกิจ แต่ตั้งกลางปี 2548 เป็นต้นมาจนถึงปี 2550 เศรษฐกิจมีการชะลอตัวลงเนื่องจากปัจจัยลบต่างๆ เช่น ความไม่แน่นอนทางการเมือง เงินบาทที่แข็งค่า ตลอดจนราคาน้ำมันที่ปรับตัวสูงขึ้นเป็นประวัติการณ์ เป็นผลให้การส่งออกและการแข่งขันในตลาดโลกลดลง ทำให้ตลาดรถจักรยานยนต์มีการปรับตัวลดลงมาตลอด จนกระทั่งปี 2551 ตลาดรถจักรยานยนต์ได้รับแรงกระตุ้นจากปัจจัยบวกหลายด้าน โดยได้รับแรงกระตุ้นจากปัจจัยการเพิ่มขึ้นของราคาผลผลิตทางการเกษตรเป็นผลให้กลุ่มเกษตรกรอันเป็นกลุ่มเป้าหมายหลักของตลาดมีกำลังซื้อเพิ่มสูงขึ้น ส่งผลให้ตลาดมีอัตราการเติบโต อีกทั้งภาวะความผันผวนของราคาน้ำมันยังเป็นแรงหนุนส่งผลดีต่อตลาดซึ่งรถจักรยานยนต์เป็นพาหนะที่ประหยัดน้ำมัน ในปี 2552 ตลาดรถจักรยานยนต์มีการปรับตัวลดลงที่ 1,553,561 คัน หรือ 10.8% เมื่อเทียบกับปี 2551 เป็นผลมาจากวิกฤติเศรษฐกิจโลก ทำให้เศรษฐกิจภายในประเทศซึ่งต้องพึ่งพาการส่งออก 70% ของ GDP ชะลอตัวอย่างรุนแรงในครึ่งปีแรกของปี 2552 ประกอบกับสภาวะการว่างงานที่สูงขึ้น คาดว่าแนวโน้มอุตสาหกรรมรถจักรยานยนต์และการให้บริการเช่าซื้อโดยรวมในปี 2553 จะดีขึ้น เนื่องมาจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกและของประเทศไทย ประกอบกับการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐ ส่งผลให้ตลาดรถจักรยานยนต์ และรถยนต์ขยายตัวเพิ่มขึ้น