

ความสำเร็จที่พร้อมก้าวสู่นาคต



บริษัท มะหะทุน เช่าสินเชื่อบำกัด
Mahathuen Leasing Co., Ltd.

ล้บเฉพาะ

ลักษณะของธุรกิจเช่าซื้อ

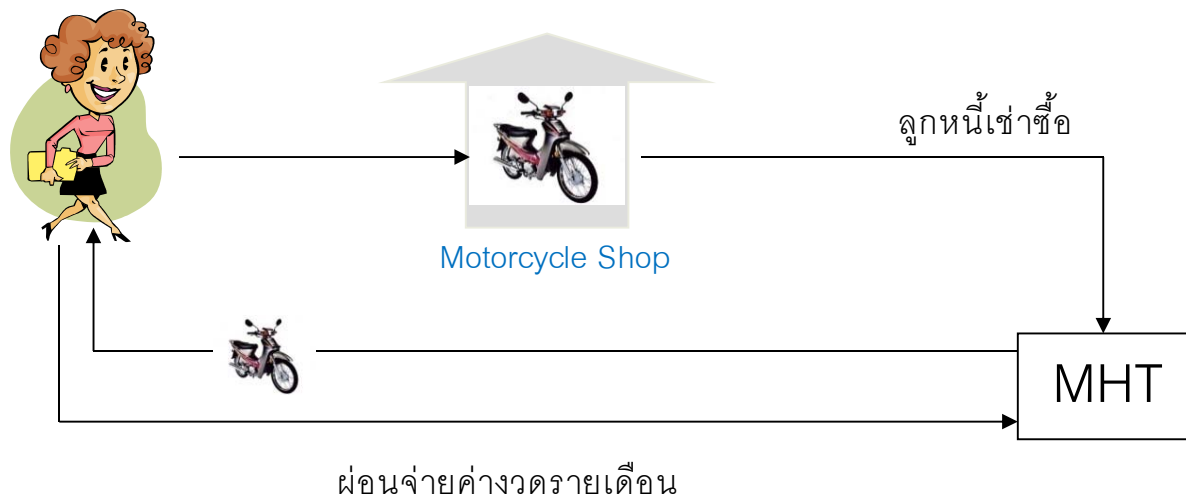


- Rent (การเช่า)
- Installment sales (ขายผ่อนชำระ)
- Leasing (การเช่าแบบ리스ซิ่ง)
 - Financial Lease
 - Operating Lease
- Hire Purchase (การเช่าซื้อ)

ลักษณะของธุรกิจเช่าซื้อ รถจักรยานยนต์



Customer

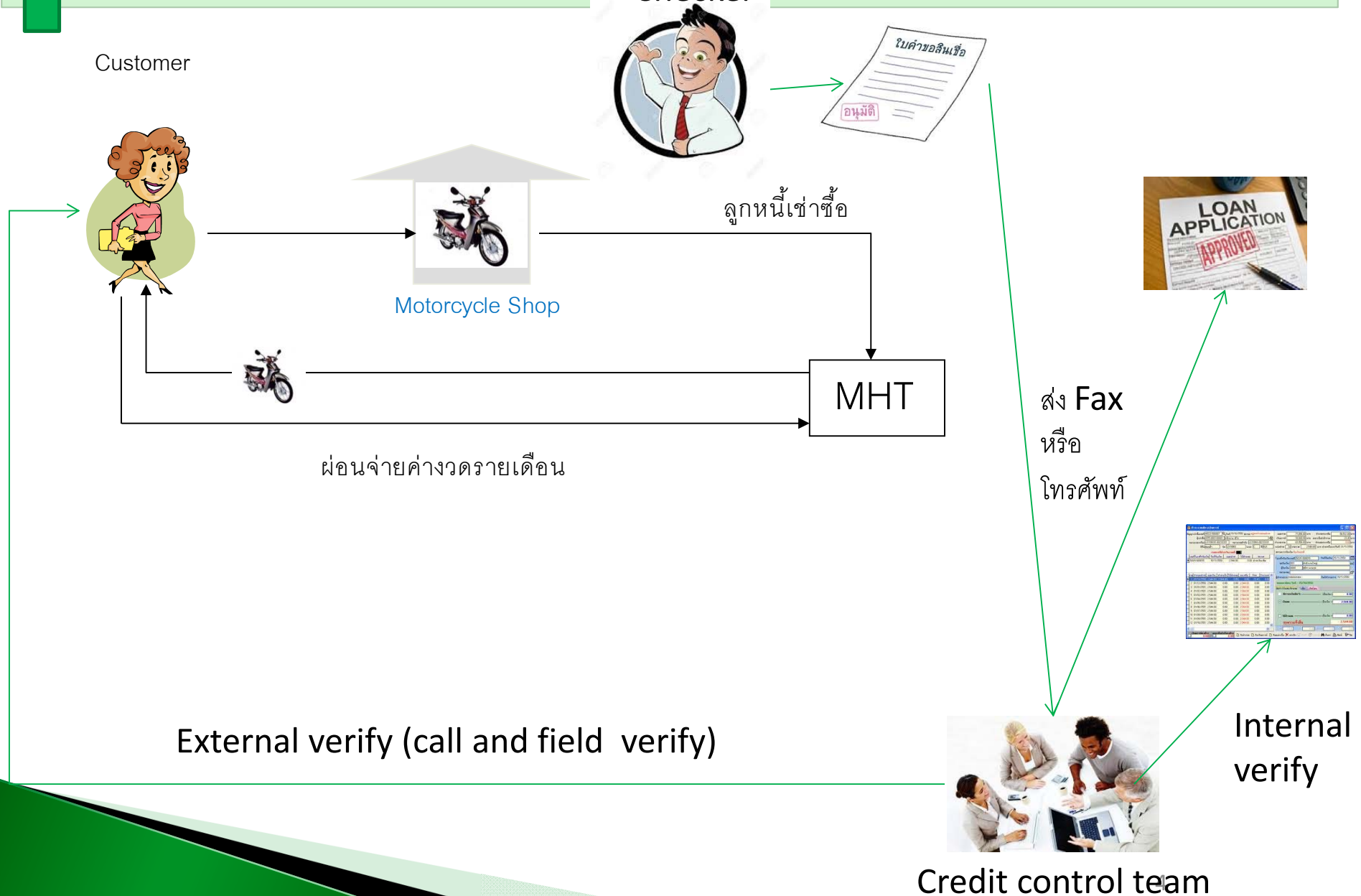


“กรรมสิทธิ์จะโอนเป็นของผู้เช่าซื้อ เมื่อผ่านชำระครบตามเงื่อนไขแล้ว”

ลักษณะของธุรกิจเช่าซื้อ รถจักรยานยนต์

Checker

Customer



ลักษณะของธุรกิจเช่าซื้อ รถจักรยานยนต์

● คุณสมบัติขอผู้ขอสินเชื่อ

- Positioning – ระดับล่าง-กลาง
- อาชีพ – รับจ้าง, ค้าขายอิสระ, เกษตรกร ฯลฯ

● การพิจารณาเครดิต

- กำหนด Rate Sheet – Net Financing, Term, Installment
- ไม่ค่อยมีเอกสารทางการเงิน – Payroll Slip, Bank statement
- การตรวจสอบเครดิตโดยเจ้าหน้าที่ของบริษัท (Checker)

● ช่องทางการตลาด

- ผ่าน Dealer ตามท้องถิ่นต่าง ๆ

1. ข้อมูลบริษัท

- ข้อมูลบริษัท
- ประวัติและผลงานของผู้บริหาร
- สถานที่ อุปกรณ์ และระบบ IT

ข้อมูลบริษัท

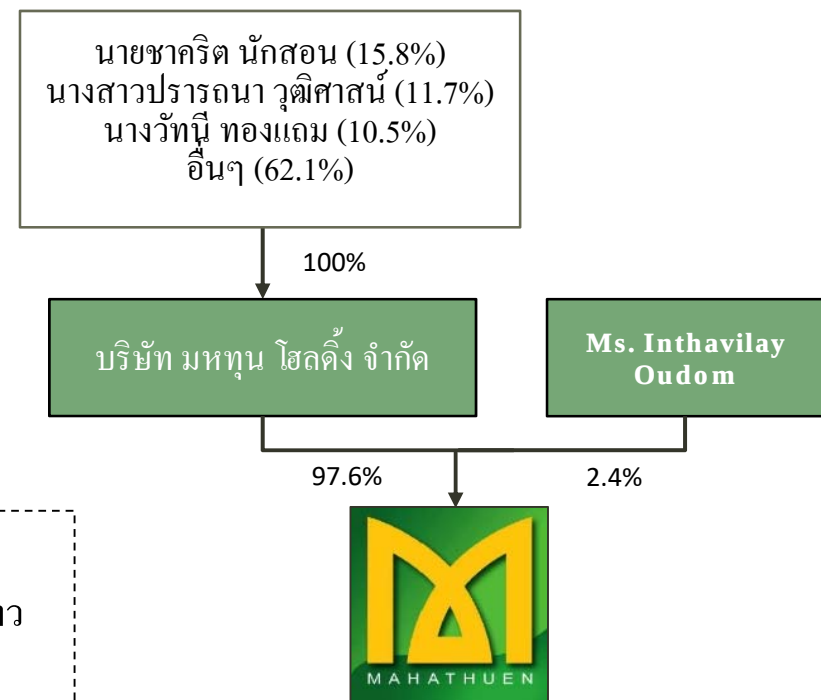


ทุนจดทะเบียน

ครั้งแรก		300,000 US \$
เพิ่มทุน เมื่อ ต.ค. 55 อีก 400,000	เป็น	700,000 US \$
เพิ่มทุน เมื่อ พ.ค. 57 อีก 900,000	เป็น	1,600,000 US \$
เพิ่มทุน เมื่อ ต.ค. 57 อีก 620,000	เป็น	2,220,000 US \$
เพิ่มทุน เมื่อ ก.ย. 58 อีก 700,000	เป็น	2,920,000 US \$
เพิ่มทุน เมื่อ ม.ค. 59 อีก 280,000	เป็น	3,200,000 US \$
เพิ่มทุน เมื่อ ส.ค. 59 อีก 270,000	เป็น	3,470,000 US \$

- ได้รับทะเบียนส่งเสริมการลงทุน 10 สิงหาคม 2554
- ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการจาก กรรมการเงินจุฬาลักษณ์ สปป.ลาว เมื่อ 19 มี.ค. 2555

ผู้ถือหุ้น



ประวัติและผลงานของประธานและผู้ก่อตั้งบริษัท



ประวัติ

ชื่อ: นาย ชาคริต นักสอน

อายุ: 55 ปี

สัญชาติ: ไทย

การศึกษา: ปริญญาตรี – วิศวกรรมอุตสาหกรรม

ประสบการณ์ในประเทศไทย

2541 – 2543

- Dara Consumer Company (ผู้ร่วมก่อตั้ง)
 - ผู้แทนจำหน่ายของคอลเกต-ปาล์มโอลีฟ

2543 - ปัจจุบัน

- JB Group Company (ผู้ก่อตั้งและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร)



ประวัติและผลงานของผู้บริหาร



นาย มานพ ตรีฤทธิวิไล
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO)

ประสบการณ์การทำงาน

คุณมานพเริ่มต้นอาชีพเป็นผู้ตรวจสอบบัญชีภายในที่ธนาคารกสิกรไทย หลังจากนั้น เขาได้ทำงานร่วมกับสถาบันและบริษัททางการเงินอื่นๆ เช่น ธนาคารแห่งประเทศไทยและบริษัท เงินทุนหลักทรัพย์ ธนพล (มหาชน)

ในภายหลังคุณมานพได้เข้ารับตำแหน่งเป็นผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการที่ บริษัท เวลด์ลีส จำกัด (บริษัทในเครือ ธนาคาร CIMB) และเป็น ประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการ (COO) ที่บริษัท ชูชุกิ ลิสซิ่ง อินเตอร์เนชั่นแนล (ไทยแลนด์) ในเวลาต่อมา

ปัจจุบันคุณมานพดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารที่บริษัท มะหะทุน เช่าสินเชื่ โดย มีประสบการณ์ในธุรกิจเช่าซื้อมานานกว่า 20 ปี



นาย นัตถพลชัย ปัญญาธรรมบดิ
ผู้จัดการทั่วไป

ประสบการณ์การทำงาน

คุณนัตถพลชัยเริ่มเข้าทำงานในธุรกิจลิสซิ่งเกี่ยวกับรถจักรยานยนต์ เป็นเจ้าหน้าที่ สินเชื่อที่ บริษัท จูติกร (มหาชน) ในปี 2529

หลังจากนั้น เขาได้สะสมประสบการณ์ความรู้ในด้านนี้มากโดยตลอด โดยได้เข้าร่วมทำงานกับบริษัทลิสซิ่งอื่นๆอีกหลายแห่ง เช่น บริษัทสินพล บริษัทสยามวอลลิสซิ่ง (เวลด์ลีส) และกลุ่มบริษัทได้ฟ้ามอเตอร์ จึงมีประสบการณ์ในธุรกิจลิสซิ่งมานานกว่า 30 ปี

ปัจจุบันคุณนัตถพลชัยดำรงตำแหน่งผู้จัดการทั่วไป ของบริษัท มะหะทุน เช่าสินเชื่ โดยเข้าร่วมบริษัทตั้งแต่ปี 2554

2. ตลาดรถจักรยานยนต์ใน สปป.ลาว

- ยอดขายรถจักรยานยนต์ และแนวโน้ม
- การแข่งขัน และคู่แข่งที่สำคัญ

ยอดจดทะเบียนรถจักรยานยนต์ใน ส.ป.ป ลาว

- ยอดจดทะเบียนรถจักรยานยนต์ในลาวปี 2549-2556

รวม : 399,800 คัน

- ยอดขายรถจักรยานยนต์ใหม่ ในลาวปี 2557

รวม : 103,000 คัน

- ยอดจดทะเบียนรถจักรยานยนต์ ในลาวปี 2558

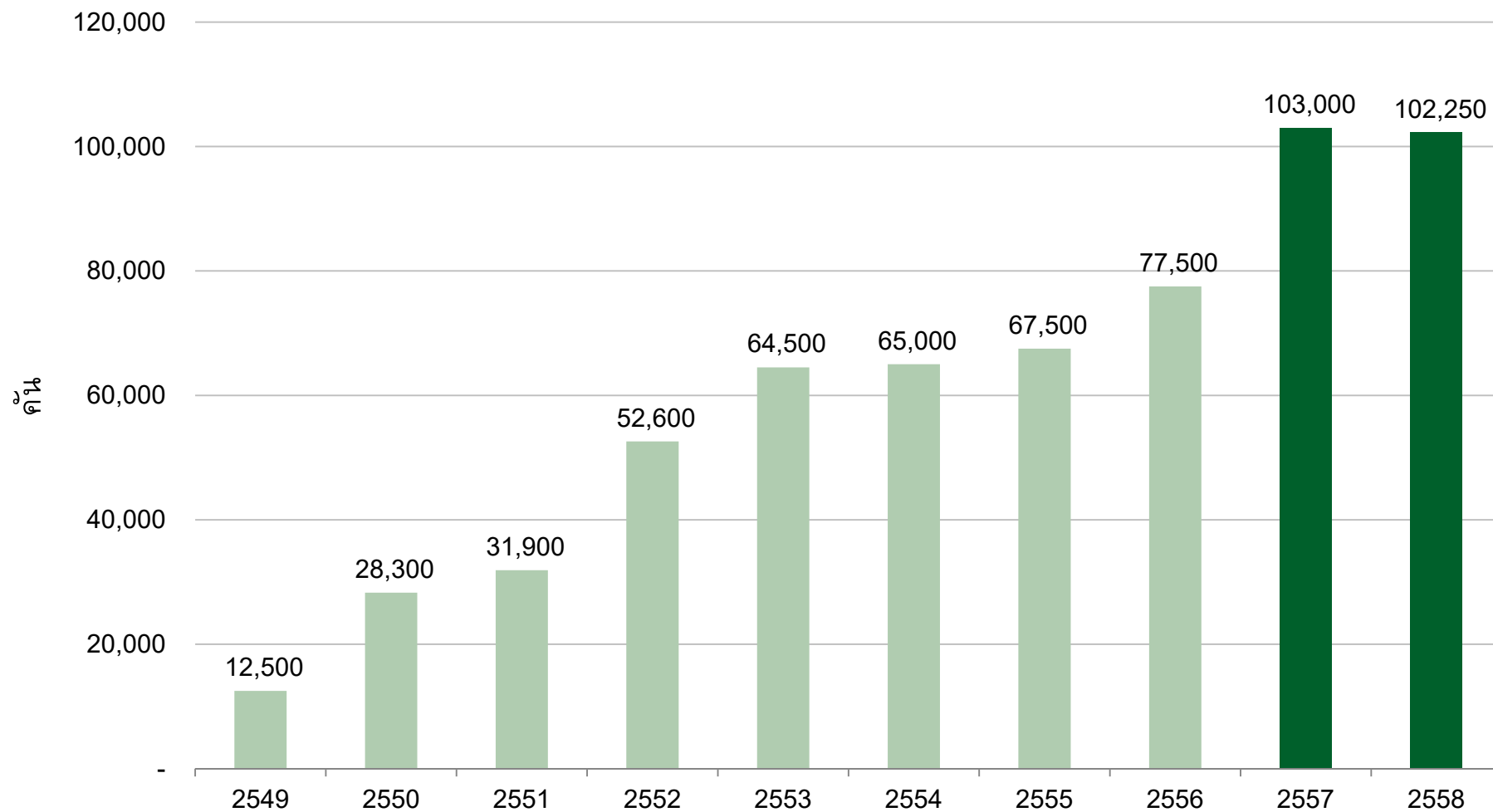
รวมรถญี่ปุ่น	72,250 คัน
--------------	------------

รวมรถเกาหลี	30,000 คัน
-------------	------------

รวมทั้งหมด	102,250 คัน
------------	-------------

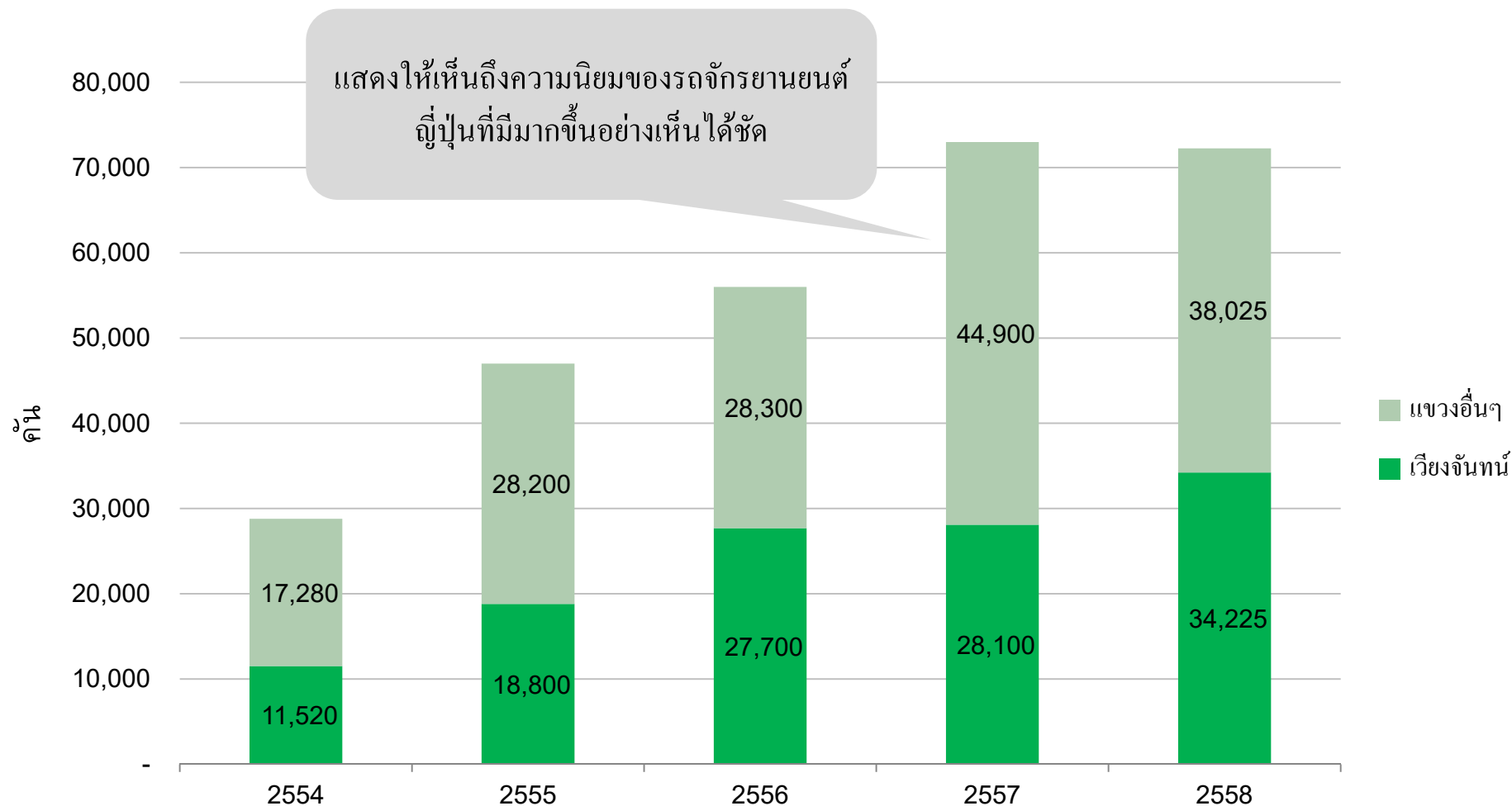
*ไม่รวมรถนำเข้าจากจีนประมาณปีละกว่าแสนคัน

ยอดจำหน่ายรถจักรยานยนต์ใน ส.ป.ป ลาว

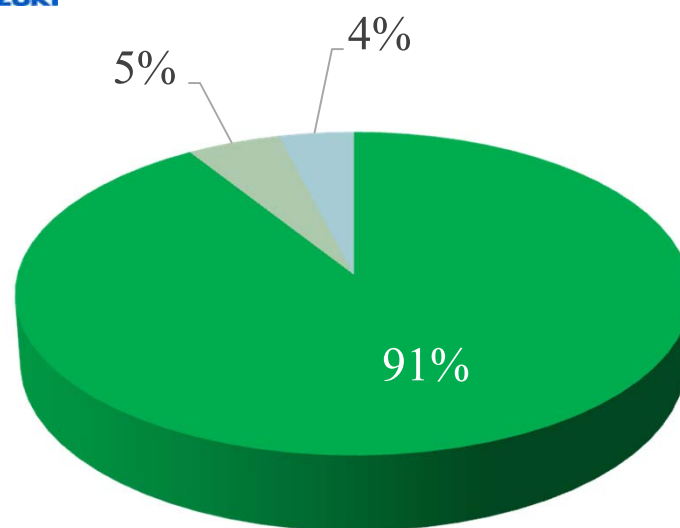


*ไม่รวมรถนำเข้าจากจีน ประมาณปีละกว่าแสนคัน

ยอดขายรถจักรยานยนต์ในสปป.ลาว (เฉพาะรถญี่ปุ่น)



ส่วนแบ่งการตลาดตามยี่ห้อ ปี 58 (เฉพาะรถญี่ปุ่น)



■ Honda

■ Suzuki

■ Yamaha



แนวโน้มในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา



- ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา สัดส่วนรถจากญี่ปุ่นสามารถแย่งตลาดคืนจากรถจากจีน
- คนนิยมซื้อรถจีนน้อยลงเนื่องจากปัญหาเรื่องการด้อยคุณภาพ ใช้งาน 3 เดือนเริ่มมีปัญหา และความไม่คุ้มค่าเมื่อเปรียบเทียบกับรถไทย
- ผู้ซื้อจึงหันเอาเงิน 15,000 - 20,000 ที่จะซื้อรถเกาหลี่และจีนมาดาวน์รถไทยแทน แล้วจึงค่อยผ่อนกับ บ.ลิสซิ่ง ส่งผลทำให้ตลาดเช่าซื้อในปีนี้เป็นปีหน้าเติบโตอย่างก้าวกระโดด
- จากลูกค้าที่ซื้อเงินผ่อนที่มีสัดส่วนอยู่ประมาณ 20% ของตลาด ปัจจุบันเพิ่มเป็น 40%

ข้อดีในตลาดลาว

- ลูกค้าซื้อมอเตอร์ไซค์ 100 คัน จักรยานเชื้อ 20-40 คัน
- เงินค่าน้ำสูง ถึง 15-30 %
- แทบไม่มีหนี้เสีย เนื่องจากนิสัยคนลาวไม่ยากเป็นหนี้ มีหนี้ต้องรีบใช้
- ขั้นตอนการทำสัญญารัดกุมกว่าไทย เพราะต้องมีหนังสือรับรองการเป็นลูกบ้าน และต้องมีใบยืนยันที่อยู่จากนายบ้าน
- มีความยืดหยุ่นในการประณีประนอมแก้ไขหนี้ค่อนข้างสูง

เปรียบเทียบตลาดลาวกับตลาดไทย



รายการ	ตลาดไทย	ตลาดลาว
Financial service proportion	> 85%	<40% ในนครหลวงเวียงจันทน์ <20% ต่างแขวง
Interest rate (flat rate)/month	1.8 – 2.3%	2.1 – 2.5%
Motorcycle retail price	ขึ้นอยู่กับความพอใจของดีลเลอร์	อิงราคาตามราคาแนะนำจากผู้ผลิต
Down payment	0% (over finance status)	15-30% ในนครหลวงเวียงจันทน์ >40% ต่างแขวง
Tenor	12 – 48 เดือน	12-48 เดือน
Guarantor	ขึ้นอยู่กับเงื่อนไข	มี
Insurance	บังคับ	ตามสมัครใจ
Dealer commission	3,000 – 4,000 บาท	2,000- 3,000 บาท

บริษัท เช่าสินเชื่อ ใน สปป. ลาว



- ณ สิ้นปี 2015 = 21 บริษัท
- จดทะเบียนใหม่ในปี 2015 = 5 บริษัท
- มีบริการสินเชื่อ รถจักรยานยนต์ = 16 บริษัท
- เกือบทั้งหมดเปิดบริการในเขตนครหลวงเวียงจันทน์

3. ผลการดำเนินงานที่ผ่านมา

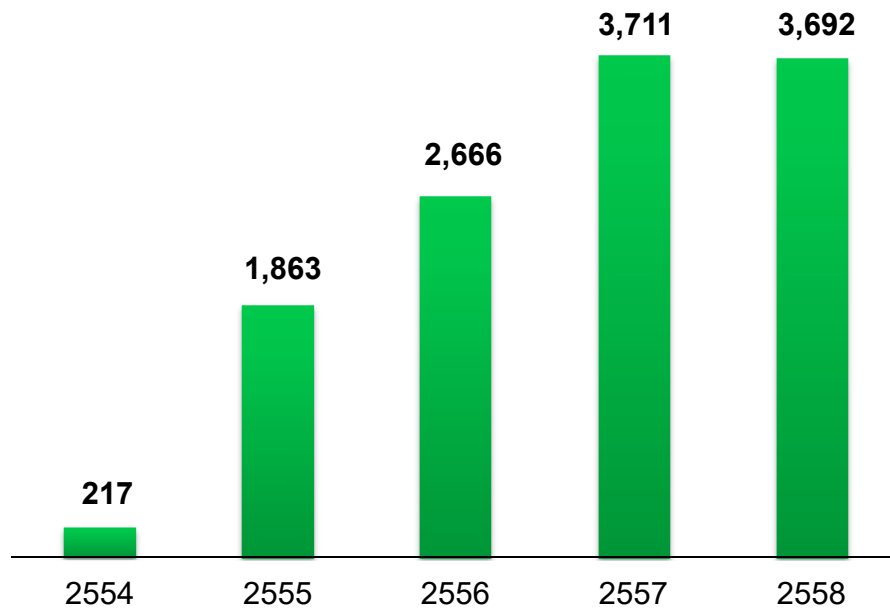
- ผลงานด้านการตลาด และส่วนแบ่งการตลาด
- ผลประกอบการบริษัท

ส่วนแบ่งการตลาดของ MHT (ในนครหลวงเวียงจันทน์)



ปี	2554	2555	2556	2557	2558
ยอดขายรวม (คัน)	11,520	18,800	27,700	28,100	34,225
สินเชื่อ (40%)	4,608	7,520	11,080	11,240	13,690
เงินสด (60%)	6,912	11,280	16,620	16,860	20,535
MHT	217	1,863	2,666	3,711	3,692
Penetration	5%	24%	24%	33%	26%

สัญญาใหม่

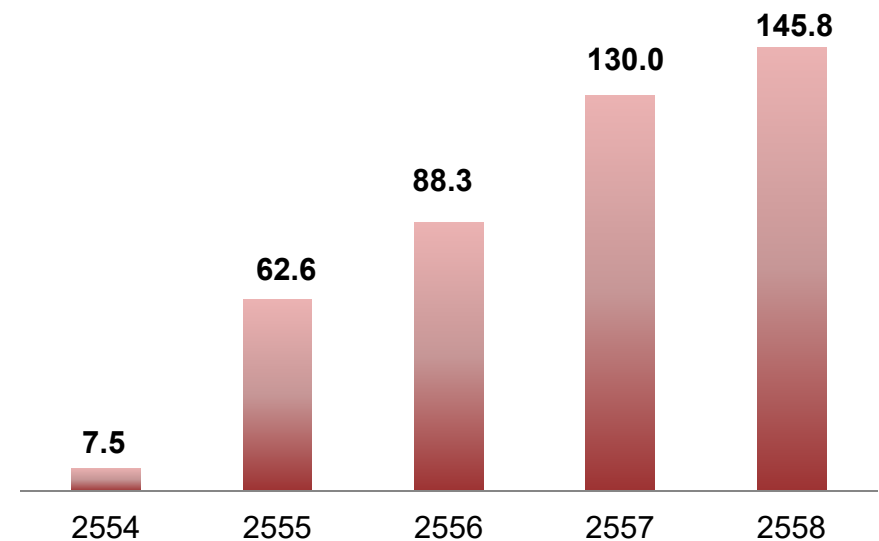


สัญญาใหม่ - คัน

2554	2555	2556	2557	2558
217	1,863	2,666	3,711	3,692

สัญญาใหม่ – ยอดเงินกู้ (ล้านบาท)

2554	2555	2556	2557	2558
7.5	62.6	88.3	130.0	145.8



4. แผนงานในอนาคต

- โอกาสในการขยายตัวในอนาคต
- แผนงานในอนาคต
- ประเมินการผลการประกอบการ
- แผนงานปรับปรุงงานที่สำคัญ

การเติบโตของตลาดรถจักรยานยนต์



ขยายสาขาไปต่างแขวง



- มีคุณสมบัติตรงตามที่ BOL กำหนดไว้ “ขอ
อนุญาตเปิดสาขาต่างแขวงได้ต้องมีกำไรไม่
น้อยกว่า **2 ปี**”
- มี connection กับ Dealer ในต่างแขวง ทั้งที่
แขวงสุวรรณเขต และ แขวงจำปาสัก

เปิดร้านค้าเพิ่มขึ้นของร้านในเครือ (JB Honda)



เปิดร้านค้าเพิ่มขึ้นของร้านโนเครือ **(JB Honda)**



“ร้าน **JB Honda** ได้รับการแต่งตั้งเป็น
ตัวแทนจำหน่ายมาตรฐาน **3'S** เพิ่มเติมอีก **1**
แห่ง.... อยู่ระหว่างการตกแต่ง คาดว่าจะเป็น
ขายได้ใน ไตรมาสที่ **4/16**”

อัตราการซื้อ ผ่านสินเชื่อเช่าซื้อ



ปี ค.ศ.	current	expected
ยอดขายรวม(คัน)	40,000	40,000
อัตราซื้อ ผ่านสินเชื่อ	40%	60%
จำนวนซื้อ ผ่านสินเชื่อ	16,000	24,000

Penetration of leasing

$$24,000 - 16,000 = 8,000 \text{ คัน}$$

เขตนครหลวงเวียงจันทน์

ต่างแขวง

จะเพิ่มจาก 40% เป็น 60 %

จะเพิ่มจาก < 20 % เป็น 40 %

เพิ่มบริการด้าน **Refinance**



=



เปรียบเทียบตลาดรถใหม่ กับ Refinance



รายการ	รถจักรยานยนต์ใหม่	Refinance
ยอดเงินกู้ เทียบกับราคาตลาด	70 – 85% เขตนครหลวง เวียงจันทน์ >70 % ต่างแขวง	60 – 80% เขตนครหลวง เวียงจันทน์ N/A ต่างแขวง (กู้นอกระบบ <60%)
Interest rate (Flat rate)	2.1 – 2.5% เขตนครหลวง เวียงจันทน์ 3.5 - 5.0 % ต่างแขวง	3.5 – 5.0% เขตนครหลวง เวียงจันทน์ N/A ต่างแขวง (กู้นอกระบบ 10%)
ค่าธรรมเนียมทำสัญญา	ไม่มี	มี
Tenor	36 เดือน	24 - 36 เดือน
Guarantor	อย่างน้อย 1 คน	อย่างน้อย 1 คน
Insurance	ตามสมัครใจ	ตามสมัครใจ
Dealer commission	2,000 – 2,500 บาท	500 - 1,000 บาท (จ่ายให้ผู้ แนะนำ)

Cross sale ไปยังผลิตภัณฑ์อื่น ๆ



- ฐานลูกค้า ณ ปัจจุบัน กว่า **20,000** รายชื่อ
- ได้รับใบอนุญาตจาก ธนาคารแห่ง สปป. ลาว ดำเนินธุรกิจ เช่าสินเชื่อ ทุกประเภท ยกเว้น อสังหาริมทรัพย์ (ที่ดิน)
- เป็นบริษัทในเครือ **JB group** ซึ่งมีโอกาสแนะนำ พันธมิตรใหม่เพิ่ม
- ระบบงานและทีม เป็นชุดเดิมเกือบทั้งหมด ค่าใช้จ่ายจึงเพิ่มไม่มากนัก

สรุปโอกาสในการขยายตัวในอนาคต



Topics	Opportunity
- ขยายตัวตามการเติบโตของตลาดรถจักรยานยนต์	ประมาณขยายตัว 10 - 15 % ต่อปี
- เพิ่มจากสัดส่วนจากการขายด้วยสินเชื่อ	- เขตนครหลวงเวียงจันทน์ 40% -> 60% - ต่างแขวง 20 % - 40 %
- เข้าเกณฑ์ของทางการในการขยายสาขาเพิ่มเติม	ขยายพื้นที่แขวง จำปาสัก สวรรค์นะเขต หลวงพระบาง
- มีฐานลูกค้าที่ดีกว่า 20,000 ราย หรือประมาณเกือบ 5 % ของประชากรวัยทำงานในนครหลวงเวียงจันทน์	พร้อมที่จะขยายผลิตภัณฑ์ทางการเงินไปสู่สินค้าชนิดอื่น เช่น รถยนต์, เครื่องใช้ไฟฟ้า, เครื่องจักรทางการเกษตร ฯลฯ หรือ Micro finance

การบริหารความเสี่ยง (Risk Management)



1. ความเสี่ยงด้านสินเชื่อ (Credit Risk)
2. ความเสี่ยงด้านสินค้าเข้าซื้อ (Product Risk)
3. ความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ย (Interest Rate Risk)
4. ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ (Operation Risk)
5. ความเสี่ยงด้านกฎหมาย และกฎเกณฑ์ของภาครัฐ (Rules and Regulations Risk)
6. ความเสี่ยงด้านระบบงานคอมพิวเตอร์ (Intelligent Technology Risk)
7. ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน (Exchange rate Risk)

