วันที่ 13 พฤษภาคม 2567

ที่ บห/2567-017

เรื่อง ชี้แจงผลการดำเนินงานสำหรับงวดสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2567

เรียน กรรมการและผู้จัดการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการ บริษัท ลีซ อิท จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 5/2567 เมื่อวันที่ 13 พฤษภาคม 2567 ได้มีมติอนุมัติรับรองงบการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ สำหรับงวดสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2567 ซึ่งผ่านการสอบทานของผู้สอบบัญชีของบริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด

ทิศทางของภาวะเศรษฐกิจไทยซึ่งได้รับผลกระทบของการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 แม้ว่าสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคในช่วงปลายปีจะคลี่คลายในทิศทางที่ดีขึ้นขึ้น แต่ยังคงส่งผลกระทบในวงกว้างกับทั้งภาคธุรกิจ และภาคประชาชน ทำให้การฟื้นตัวของกิจกรรมทางเศรษฐกิจต่างๆ ขาดความต่อเนื่อง สำหรับบริษัท ลีซ อิท จำกัด (มหาชน) ซึ่งมีพันธกิจเป็นแหล่งเงินทุนทางเลือกนอกภาคสถาบันการเงิน (non-bank) ที่สร้างโอกาสให้กับธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่ทำงานให้กับภาครัฐและเอกชนขนาดใหญ่ ให้เข้าถึงแหล่งเงินทุนทางธุรกิจ ยังคงมุ่งตอบโจทย์ทางธุรกิจของลูกค้าอย่างต่อเนื่องผ่านการนำเสนอผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่ครบวงจร อีกทั้งยังให้ความช่วยเหลือลูกค้าที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19 อย่างต่อเนื่องเพื่อให้ลูกค้าสามารถอยู่รอดได้ในระยะยาว แม้ว่าลูกค้าของบริษัทจะเริ่มสามารถกลับมาดำเนินโครงการต่อจากที่หยุดชะงักไปในช่วงการแพร่ระบาด แต่ลูกค้ายังได้รับผลกระทบต่อภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลงทั้งในต่างประเทศและในประเทศ การขยายตัวทางเศรษฐกิจในประเทศมีการปรับตัวที่ชะลอลง การกระตุ้นเศรษฐกิจทั้งในส่วนของภาครัฐและเอกชนยังไม่สามารดำเนินการได้เต็มที่ โดยเฉพาะผลกระทบของลูกค้าที่ต้องพึ่งพางบประมาณภาครัฐที่ต้องชะลอตัวลง เนื่องจากงบประมาณภาครัฐที่ยังไม่สามารถเบิกจ่ายได้ตามปกติในช่วงเวลาที่ผ่านมา ต้นทุนของดอกเบี้ยและภาวะหนี้ครัวเรือนที่ปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง เป็นเหตุให้ในปี 2566 บริษัทฯ มีปริมาณการให้สินเชื่อที่ลดลง ส่งผลกระทบโดยตรงต่อรายได้ของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ยังคงต้องตั้งค่าเผื่อผลการขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากสินเชื่อด้อยคุณภาพที่มีผลกระทบจากสภาวะเศรษฐกิจปัจจุบันตามความเสี่ยงและคุณภาพของลูกหนี้แต่ละรายและแต่ละอุตสาหกรรม เพื่อให้สอดคล้องกับมาตรฐานการบัญชี TFRS 9 ซึ่งต้องคาดการณ์สภาวการณ์ในอนาคต (Looking Forward) ในด้านเศรษฐกิจ อย่างไรก็ตามจากการบริหารจัดการเพื่อลดความเสี่ยงด้านเครดิตที่บริษัทฯ ได้ดำเนินการไปนั้น ส่งผลให้เห็นถึงปริมาณการเกิดขึ้นสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPLs) ลดลงอย่างมากจากการปล่อยสินเชื่อใหม่ตลอดทั้งปี บริษัทฯ ได้กำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ เพื่อรองรับผลกระทบจากสถานการณ์ดังกล่าว ดังต่อไปนี้

<u>ภาวะอุตสาหกรรมและกลยุทธ์</u>

แนวโน้มการแข่งขันในอุตสาหกรรมธนาคารและสถาบันการเงินประเภท non-bank ยังคงได้รับแรงกดดันจากผลกระทบจากขยายตัวทางเศรษฐกิจที่ได้รับผลกระทบจากปัจจัยต่าง ๆ ได้แก่ อัตราเงินเฟ้อ ต้นทุนของอัตราดอกเบี้ยที่ยังอยู่ในระดับสูง ภาวะของการลงทุนและการขยายตัวทางด้านเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลง ท่ามกลางความท้าทายดังกล่าวทำให้บริษัทฯ ต้องปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การแข่งขันเพื่อให้ทันสอดรับกับสถานการณ์และประคองทิศทางผลประกอบการให้เหมาะสมกับแนวโน้มอุตสาหกรรมทั้งในปัจจุบันและเพื่อความยั่งยืนในอนาคต โดยบริษัทฯ ยังคงดำเนินการตามเป้าหมายในการสร้างรายได้จากผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่มีความหลากหลายและผลิตภัณฑ์ทางการเงินใหม่ ๆ ที่ต่อยอดในการดำเนินธุรกิจและตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า เพื่อสร้างความมั่นคงขององค์กร สร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้า ยกระดับกระบวนการทำงาน และ สร้างความน่าเชื่อถือและภาพลักษณ์องค์กร ดังนี้

LEASE IT PUBLIC COMPANY LIMITED
1023, MS SIAM TOWER, 20TH FLOOR, RAMA 3 Rd., CHONG NONSI YANAWA, BANGKOK 10120
TEL : 02-1034200 FAX : 02-1034201-4 www.leaseit.co.th Tax ID : 0107556000353

บริษัท ลีซ อิท จำกัด(มหาชน)
1023 อาคารเอ็มเอส สยาม ทาวเวอร์ ชั้น 20 ถนนพระราม 3 แขวงช่องนนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10120
โทรศัพท์ 02-1034200 โทรสาร 02-1034201-4 www.leaseit.co.th เลขประจำตัวผู้เสียภาษี : 0107556000353

1) การยกระดับการทำการตลาดด้วยดิจิทัลแพลทฟอร์ม (Digital Platform) เพื่อตอบโจทย์กลุ่มลูกค้ารุ่นใหม่และตอบรับการเติบโตของตลาดดิจิทัลในอนาคต บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาระบบสารสนเทศและใช้เครื่องมือทางการตลาดแบบดิจิทัลเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ เพื่อให้ได้ลูกค้าที่ตรงกลุ่มมากยิ่งขึ้นและนำเสนอผลิตภัณฑ์ทางการเงินของบริษัทฯ ได้แม่นยำขึ้น อีกทั้งสร้างแบรนด์ภาพลักษณ์ให้น่าเชื่อถือและเป็นที่รู้จักในกลุ่มผู้ใช้บริการ (Brand Awareness) ด้วย Social media และ การใช้ฐานข้อมูลลูกค้าเพื่อต่อยอดบริการสินเชื่อต่าง ๆ ของบริษัท

2) เน้นให้สินเชื่อกับลูกค้าที่เป็นคู่ค้าภาครัฐ เพื่อลดความเสี่ยงของการเกิดหนี้ด้อยคุณภาพภายใต้สถานการณ์ปัจจุบัน บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นให้บริการสินเชื่อกับคู่ค้าภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ เนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีความมั่นคงน่าเชื่อถือและมีความสามารถในการชำระหนี้และมีความเสี่ยงต่ำกว่าการให้สินเชื่อไปยังไปยังธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่มีคู่ค้าเป็นภาคเอกชน โดยกำหนดแนวทางในการขยายตลาดไปยังลูกค้าที่เป็นคู่ค่าภาครัฐ ผ่านแหล่งข้อมูลด้านดิจิทัล และการเข้าถึงฐานข้อมูลต่าง ๆ ของภาครัฐ รวมถึงเข้าไปมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่าง ๆ ที่ภาครัฐและภาคเอกชนจัดขึ้นเพื่อเป็นการส่งเสริมธุรกิจ SMEs

3) มุ่งเน้นให้สินเชื่อในผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่มีความเสี่ยงต่ำ ได้แก่ สินเชื่อสัญญารับซื้อหนี้การค้า สินเชื่อสัญญาเช่าซื้อ และสินเชื่อสัญญาเช่าทางการเงิน เพื่อลดความเสี่ยงในการเกิดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPLs) เพื่อกระจายพอร์ตสินเชื่อไปยังกลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมต่างๆ ที่มีทิศทางในการปรับตัวที่ดีขึ้น เพื่อลดการกระจุกตัวของกลุ่มลูกหนี้

4) สร้างฐานลูกค้าใหม่สำหรับจากกลุ่มอุตสาหกรรมที่กำลังเติบโต โดยเน้นสนับสนุนสินเชื่อเงินกู้ยืมในการดำเนินโครงการ (Project Backup Finance) ภายใต้หลักประกันเพื่อควบคุมความเสี่ยง โดยเน้นการพิจารณาสินเชื่อสำหรับโครงการระยะสั้นที่สามารถควบคุมต้นทุนได้ พร้อมทั้งพัฒนาเครื่องมือในการบริหารจัดการความเสี่ยงเครดิตในลูกค้าแต่ละกลุ่ม

5) บริษัทฯมุ่งเน้นการรักษาฐานลูกค้าและขยายพอร์ตสินเชื่อจากฐานลูกค้าเดิม (existing customers) เนื่องจากเป็นลูกค้าที่บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ใกล้ชิดและสามารถประเมินความเสี่ยงได้มากกว่าลูกค้าใหม่ และเป็นการสร้างความจงรักภักดีของลูกค้าที่มีต่อแบรนด์ (customer loyalty) โดยยกระดับความพึงพอใจของลูกค้าเพื่อสร้างการเติบโตที่ยั่งยืน สร้าง loyalty program เพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าใช้บริการมากขึ้นและสร้างความสัมพันธ์อันดีในระยะยาว

6) บริษัทฯ มีผลิตภัณฑ์ทางการเงินครบวงจร เพื่อตอบโจทย์ผู้ประกอบการ SMEs โดยเฉพาะที่ทำงานให้กับหน่วยงานภาครัฐตั้งแต่เริ่มต้นจนจบโครงการ พร้อมทีมงานที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญในการให้คำปรึกษากับลูกค้า เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์ทางการเงินให้เหมาะสมและสอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจของลูกค้า

7) บริษัทฯ มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินใหม่ ๆ เพื่อตอบโจทย์ทางธุรกิจและความต้องการของลูกค้าและรองรับการดำเนินธุรกิจของลูกค้าที่มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบไปตามสภาวะเศรษฐกิจและการแข่งขันในตลาดรวมทั้งพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ปรับเปลี่ยนไปจากเดิม เพื่อสร้างรายได้และโอกาสทางธุรกิจจากกลุ่มลูกค้าใหม่ ๆ ของบริษัท

8) บริษัทฯ มีการตั้งผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเพิ่มขึ้น เพื่อรองรับลูกค้าที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ที่ทำให้กิจกรรมทางการค้าในหลายธุรกิจหยุดชะงัก ส่งผลให้ลูกค้าขาดสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจ ส่งผลให้บริษัทฯ ต้องทยอยตั้งค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเพิ่มขึ้น ซึ่งผันแปรตามความเสี่ยงและคุณภาพของลูกหนี้ในขณะใดขณะหนึ่ง ทั้งนี้การตั้งผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นดังกล่าวเป็นไปตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 9

<u>ความเสี่ยงด้านเครดิต (Credit Risk)</u>

สถานการณ์ความไม่แน่นอนในช่วง สภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวส่งผลกระทบกับธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ทำให้เกิดหนี้ด้อยคุณภาพมีการปรับตัวสูงขึ้น ซึ่งบริษัทฯ ต้องบริหารจัดการอย่างระมัดระวังในการพิจารณาสินเชื่อ ลูกหนี้บางรายของบริษัทฯ ต้องเจอกับภาวะขาดสภาพคล่อง ทั้งนี้บริษัทฯ ได้ให้ความช่วยเหลือลูกค้าในเชิงรุกในช่วงวิกฤตนี้ โดยนำลูกค้าเข้าสู่

แผนการปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบเบ็ดเสร็จเพื่อให้ลูกค้าสามารถอยู่รอดในธุรกิจได้ในระยะยาวและมีความสามารถในการชำระหนี้คืนให้แก่บริษัทฯ ได้ ทั้งนี้บริษัทฯ ได้ดำเนินการยกระดับปรับปรุงคุณภาพด้านเครดิต ดังนี้

1) บริษัทฯ ได้ทำการยกระดับการคัดกรองลูกค้า และลูกหนี้เพื่อให้มีศักยภาพอย่างแท้จริงและมีความสามารถในการชำระหนี้ที่แข็งแกร่ง และปรับเพิ่มความถี่ในการทบทวนความสามารถในการก่อหนี้ของลูกค้าและลูกหนี้ ตลอดจนทบทวนกระบวนการในการโอนสิทธิและการจัดเก็บหนี้ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ และยังเฝ้าระวังและติดตามพฤติกรรมของลูกค้าอย่างใกล้ชิดขึ้น เพื่อควบคุมและป้องกันการเกิดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPLs) ในอนาคต
2) บริษัทฯ ได้บริหารจัดการกระจายของพอร์ตสินเชื่อในแต่ละอุตสาหกรรมต่าง ๆ ให้ไม่เกิน 25% เพื่อให้เป็นไปตามแผนบริหารความเสี่ยงภาคอุตสาหกรรม (Industry Risk) ที่มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นรวมทั้งการออกเยี่ยมลูกค้าเก่าของบริษัทเป็นระยะ เพื่อติดตามความคืบหน้าการดำเนินธุรกิจของลูกค้า
3) บริษัทฯ ยังคงควบคุมการปล่อยสินเชื่อกลุ่มธุรกิจก่อสร้างให้กับลูกค้ารายใหม่ เนื่องจากเป็นกลุ่มธุรกิจที่มีการชะลอตัวและมีความเสี่ยงสูง และมุ่งเน้นการให้สินเชื่อกับกลุ่มธุรกิจมีความเสี่ยงต่ำและเป็นธุรกิจที่มีการเติบโตในสถานการณ์นี้ เช่น กลุ่มธุรกิจทางการแพทย์ ธุรกิจภาคบริการ เป็นต้น
4) บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการพัฒนาเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงในมิติต่าง ๆ ได้แก่ การพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ความเชี่ยวชาญในการพิจารณาเครดิตให้มากขึ้น การวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าในมิติต่าง การประเมินความเสี่ยงของลูกค้าแต่ละกลุ่มผ่านการทำ Risk Based Pricing ในลูกค้าแต่ละรายอย่างเหมาะสม

<u>ความสามารถในการทำกำไร</u>

1) บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการบริหารต้นทุนทางการเงินซึ่งเป็นต้นทุนหลักให้มีความเหมาะสม และเน้นการบริหารกระแสเงินสดให้สามารถลดต้นทุนทางการเงินให้ได้มากที่สุด ทั้งนี้ยังคงเน้นการบริหารแหล่งเงินทุนของบริษัทให้เป็นไปตามกระแสเงินสดรับของบริษัทฯ และบริหารจัดการอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมกับสถานการณ์ปัจจุบัน
2) บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการพอร์ตสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPLs) โดยมุ่งเน้นให้ลูกค้าสามารถชำระคืนหนี้ได้อย่างเหมาะสมสอดคล้องกับสภาพคล่องของลูกค้า เพื่อลดภาระของบริษัทฯ ในการตั้งค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นต่อสินเชื่อด้อยคุณภาพ เพื่อเป็นไปตามนโยบายของบริษัทฯ เพื่อให้มีผลการดำเนินงานสูงสุดภายใต้ความเสี่ยงที่ยอมรับได้
3) บริษัทฯ ได้เสริมทีมจัดเก็บและติดตามหนี้ เพื่อเร่งรัดการชำระหนี้จากลูกหนี้ด้อยคุณภาพที่เกิดขึ้นอย่างใกล้ชิด รวมไปถึงการจัดจ้างบริษัทฯติดตามหนี้ภายนอกเพิ่มเติม โดยมีเป้าหมายในการเพิ่มความสามารถในการจัดเก็บหนี้ (Recovery Rate) ให้สูงขึ้น
4) บริษัทฯ มีนโยบายมุ่งเน้นการควบคุมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่ไม่จำเป็น ตลอดจนความพยายามในการพัฒนาปรับปรุงกระบวนการทำงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นเพื่อลดต้นทุน รวมทั้งการจัดทำระบบสารสนเทศเพื่อนำข้อมูลมาวิเคราะห์ในมิติต่าง ๆ เพื่อให้เกิดการควบคุมและลดข้อผิดพลาด รวมทั้งใช้ข้อมูลให้เป็นประโยชน์ในการสร้างรายได้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเพื่อลดต้นทุน และควบคุมกระบวนการให้บริการสินเชื่อที่มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
5) บริษัทฯ มุ่งสร้างการเติบโตด้วยกลยุทธ์การหากลุ่มลูกค้าเป้าหมายใหม่ จากการปรับรูปแบบของผลิตภัณฑ์ทางการเงินและการออกผลิตภัณฑ์ทางการเงินใหม่ ๆ เพื่อขยายตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าใหม่ ๆ ที่สามารถสร้างรายได้และผลตอบแทนให้บริษัทฯ ที่สูงขึ้น และเพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยง Port สินเชื่อของบริษัทฯ ให้เหมาะสม รวมทั้งการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัทฯ พันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อเป็นการต่อยอดและแสวงหาโอกาสทางธุรกิจในอนาคต

โดยผลการดำเนินงานรวมของบริษัทฯ สำหรับงวดสุดวันที่ 31 มีนาคม 2567 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันปีก่อนหน้าสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2566

(หน่วย:พันบาท)	งบการเงินรวม			
			ส่วนเปลี่ยนแปลง	
	2567	2566	จำนวน	%เปลี่ยนแปลง
รายได้ดอกเบี้ย	12,705	17,542	(4,837)	(27.6%)
รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ	9,727	9,913	(186)	(1.9%)
รายได้อื่น	1,536	3,202	(1,666)	(52.0%)
รวมรายได้	**23,968**	**30,657**	**(6,689)**	**(21.8%)**
ค่าใช้จ่ายในการบริการ	5,189	6,169	(980)	(15.9%)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	19,629	18,602	1,027	5.5%
ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	21,496	17,324	4,172	24.1%
รวมค่าใช้จ่าย	**46,314**	**42,095**	**4,219**	**10.0%**
ขาดทุนก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงินและภาษีเงินได้นิติบุคคล	**(22,346)**	**(11,438)**	**(10,908)**	**95.4%**
ค่าใช้จ่ายทางการเงิน	(7,465)	(13,768)	(6,303)	(45.8%)
ขาดทุนก่อนภาษีเงินได้นิติบุคคล	**(29,811)**	**(25,206)**	**(4,605)**	**18.3%**
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	2,902	1,611	1,291	80.1%
ขาดทุนสุทธิสำหรับงวด	**(26,909)**	**(23,595)**	**(3,314)**	**14.0%**

1. รายได้

รายได้รวมของบริษัทฯ สำหรับงวดสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2567 ประกอบไปด้วย รายได้ดอกเบี้ย รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ และรายได้อื่น ซึ่งคิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 53.0 ร้อยละ 40.6 และ ร้อยละ 6.4 ตามลำดับ ซึ่งจะเห็นได้ว่า รายได้ดอกเบี้ยและรายได้ค่าธรรมเนียมและบริการเป็นรายได้หลักของบริษัทฯ รายได้ลดลงเนื่องจากการปล่อยสินเชื่อใหม่ที่ลดลง โดยเฉพาะกับลูกค้าที่ทำงานกับหน่วยงานภาครัฐสืบเนื่องจากผลกระทบของการรองบประมาณประจำปี รวมถึงการลดการปล่อยสินเชื่อในอุตสาหกรรมที่มีความเสี่ยงสูง เช่น กลุ่มอุตสาหกรรมก่อสร้าง ทำให้รายได้ดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมลดลง รวมไปถึงการมุ่งเน้นปล่อยสินเชื่อประเภทความเสี่ยงต่ำ เช่น ซื้อมาขายไป จัดหาแรงงาน ทำให้มีรายได้รวมลดลงประมาณ 6.7 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 21.8

รายได้ดอกเบี้ย

รายได้ดอกเบี้ย (หน่วย : พันบาท)	งวด 3 เดือน สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม				ส่วนเปลี่ยนแปลง	
	2567	ร้อยละ	2566	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
- ลูกหนี้การค้า ขายผ่อนชำระ	633	5.0%	715	4.1%	(82)	(11.4%)
- สัญญากู้ยืมเงิน	1,411	11.1%	2,677	15.3%	(1,266)	(47.3%)
- การซื้อสิทธิเรียกร้อง	9,193	72.4%	12,491	71.2%	(3,298)	(26.4%)
- สัญญาเช่าการเงิน	406	3.2%	1,264	7.2%	(858)	(67.9%)
- สัญญาเช่าซื้อ	163	1.3%	391	2.2%	(228)	(58.3%)
- สัญญาเงินให้กู้ยืมระยะยาว	897	7.0%	-	0.0%	897	100.0%
- ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคล	2	0.0%	4	0.0%	(2)	(50.0%)
รวมรายได้ดอกเบี้ย	**12,705**	**100.0%**	**17,542**	**100.0%**	**(4,837)**	**(27.6%)**

สำหรับรายได้ดอกเบี้ยงวด 31 มีนาคม 2567 จะเห็นว่าสัดส่วนรายได้ดอกเบี้ยได้จากการให้สินเชื่อระยะสั้น ได้แก่ การซื้อสิทธิเรียกร้อง สัญญากู้ยืมเงิน ขายผ่อนชำระมีรายได้ดอกเบี้ยรวมแล้วทั้งสิ้น 11.2 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนรายได้ดอกเบี้ยการประเภทสินเชื่อระยะสั้นร้อยละ 88.5 และรายได้ดอกเบี้ยจากการให้สินเชื่อระยะยาว ได้แก่สัญญาเช่าทางการเงิน สัญญาเช่าซื้อ และสัญญาเงินให้กู้ยืมระยะยาวมีรายได้ดอกเบี้ยรวมแล้วทั้งสิ้น 1.5 ล้านบาท รวมเป็นสัดส่วนรายได้ดอกเบี้ยการประเภทสินเชื่อระยะยาวร้อยละ 11.5 ในขณะที่ในช่วงเวลาเดียวกันปี 2566 สัดส่วนประเภทสินเชื่อระยะสั้นร้อยละ 90.6 สัดส่วนรายได้ดอกเบี้ยประเภทสินเชื่อระยะยาวร้อยละ 9.4 ซึ่งจะเห็นได้ว่าบริษัทฯมุ่งเน้นการให้สินเชื่อระยะสั้นเพื่อบริหารความเสี่ยงและสภาพคล่องของบริษัท

รายได้ดอกเบี้ยหลักๆมาจากการปล่อยสินเชื่อประเภทการรับซื้อสิทธิเรียกร้อง โดยในปี 2567 และ 2566 มีรายได้ดอกเบี้ยจากการรับซื้อสิทธิเรียกร้องคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 72.4 และ 71.2 ตามลำดับ ซึ่งเป็นผลมากจากที่บริษัทฯเน้นการปล่อยสินเชื่อในผลิตภัณฑ์ที่มีความเสี่ยงต่ำและมีสภาพคล่องสูงเพื่อลดการเกิดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้(NPLs)กับการปล่อยสินเชื่อใหม่

ดอกเบี้ยจากสัญญาเงินให้กู้ยืมระยะยาว เพิ่มขึ้น 0.9 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 100 เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ในระหว่างไตรมาสที่ 4 ของปี 2566 โดยเป็นการให้กู้ยืมระยะยาวเพื่อเพิ่มศักยภาพให้กับลูกค้าในการประกอบการ โดยมีหลักประกันในการกู้ยืม

การปล่อยสินเชื่อที่ลดน้อยหลักๆมาจากลูกค้าที่เป็นคู่ค้ากับภาครัฐซึ่งเป็นผลมาจากการรอจัดสรรงบประมาณประจำปี อีกทั้งยังมาจากการโดยมาจากความเข้มข้นก่อนการปล่อยสินเชื่อ และการระมัดระวังในเรื่องความเสี่ยงของลูกค้าแต่ละกลุ่ม ส่งผลให้ภาพรวมขนาดของพอร์ตลูกหนี้ปรับตัวลดลงส่งผลต่อรายได้ดอกเบี้ยที่ลดลง นอกจากนี้โดยภาพรวมทางเศรษฐกิจในหลากหลายอุตสาหกรรม และภาวะอัตราเงินเฟ้อที่รุนแรง สินค้าและค่าแรงต่างๆขยับตัวสูงขึ้น ซึ่งส่งผลกระทบโดยตรงต่อสภาพคล่องของ SMEs อันเป็นลูกค้าหลักของบริษัทฯซึ่งกลุ่ม SMEs มักใช้ระยะเวลาในการฟื้นตัวนานกว่าบริษัทฯที่มีขนาดใหญ่ ทำให้มีการพิจารณาตั้งค่าเผื่อฯ ตามความเสี่ยงและคุณภาพลูกหนี้รวมทั้งติดตามความก้าวหน้าแต่ละโครงการ นอกจากนี้ปริมาณรายการค้าธุรกิจลดลงตามความต้องการของตลาด รวมไปถึงการยกระดับการคัดกรองลูกค้าและลูกหนี้เพื่อลดการเกิดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPLs) จากสินเชื่อใหม่

รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ

รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ (หน่วย : พันบาท)	งวด 3 เดือน สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม				ส่วนเปลี่ยนแปลง	
	2567	ร้อยละ	2566	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
- ลูกหนี้การค้า ขายผ่อนชำระ	2,840	29.2%	2,576	26.0%	264	10.3%
- สัญญากู้ยืมเงิน	983	10.1%	1,264	12.7%	(281)	(22.2%)
- การซื้อสิทธิเรียกร้อง	4,914	50.5%	5,908	59.6%	(994)	(16.8%)
- สัญญาเช่าการเงิน	33	0.3%	7	0.1%	26	371.4%
- สัญญาเช่าซื้อ	5	0.1%	16	0.2%	(11)	(68.7%)
- สัญญาเงินให้กู้ยืมระยะยาว	920	9.5%	-	0.0%	920	100%
- การออกหนังสือค้ำประกันซอง	31	0.3%	141	1.4%	(110)	(78.0%)
- อื่นๆ	1	0.0%	1	0.0%	0	0.0%
รวมรายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ	**9,727**	**100.0%**	**9,913**	**100.0%**	**(186)**	**(1.9%)**

สำหรับรายได้ไตรมาสที่ 1 ปี 2567 รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการไม่เปลี่ยนแปลงอย่างเป็นสาระสำคัญกับงวดเดียวกันกับปีก่อน โดยรายได้ค่าธรรมเนียมและบริการหลักๆยังคงมาจากผลิตภัณฑ์การรับซื้อสิทธิเรียกร้อง 4.9 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 50.5 ซึ่งลดลงจากงวดก่อนเล็กน้อยประมาณ 1 ล้านบาท ในขณะที่รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการจากสัญญาเงินให้กู้ยืมระยะยาวเพิ่มขึ้น 0.9 ล้านบาท เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่

2. ค่าใช้จ่ายในการบริการ

สำหรับไตรมาสที่ 1 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริการลดลงเมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน 1.0 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 15.9 ในทิศทางเดียวกันกับการลดลงของรายได้ โดยมีการปรับกระบวนการต่าง ๆ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุนในการดำเนินการ

3. ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

สำหรับงวดปัจจุบัน บริษัทฯ มีสำรองค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นระหว่างงวด 21.5 ล้านบาท ซึ่งพิจารณาประมาณการผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตามความเสี่ยงที่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 9 ผลกระทบของการแพร่ระบาดของโควิด-19 ในอดีต ส่งผลต่อการฟื้นตัวของ SMEs ซึ่งเป็นลูกค้าหลักของบริษัทฯ ที่การฟื้นฟูสภาพคล่องอาจจะใช้ระยะเวลายาวนานกว่าบริษัทขนาดใหญ่ ส่งผลให้ความสามารถในการชำระหนี้ลดลง สะท้อนถึงความเสี่ยงที่เกิดขึ้นในคุณภาพของลูกค้า ทำให้บริษัทฯ จำเป็นต้องตั้งสำรองให้สอดคล้องกับคุณภาพและความเสี่ยงของลูกค้ารวมถึงสถานการณ์ที่เกิดขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทฯมีนโยบายการป้องกัน ควบคุม และแก้ไขกระบวนการปล่อยสินเชื่อให้มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น ทั้งในการปรับเปลี่ยนวิธีการวิเคราะห์ความเสี่ยง การปรับเปลี่ยนอำนาจอนุมัติการให้สินเชื่ออย่างเหมาะสมมากยิ่งขึ้น การมุ่งเน้นผลิตภัณฑ์ที่มีความเสี่ยงต่ำ การจัดการกระจายพอร์ตตามอุตสาหกรรมและยกเลิกการให้สินเชื่อในอุตสาหกรรมที่มีความซับซ้อน เพื่อให้การปล่อยสินเชื่อใหม่เกิดความเสียหายน้อยที่สุด นอกจากนี้บริษัทฯยังเสริมทีมติดตามทวงถามหนี้เพิ่มเติม และการจัดจ้างบริษัทฯติดตามทวงถามหนี้เพื่อเร่งแก้ปัญหาลูกหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPLs)

4. ค่าใช้จ่ายทางการเงิน

บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายทางการเงินลดลงประมาณ 6.3 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 45.8 เนื่องจากยอดคงเหลือของหุ้นกู้ที่ลดลง

5. ค่าใช้ภาษีเงินได้

บริษัทฯ มีรายได้ภาษีเงินได้จำนวน 2.9 ล้านบาท โดยผลดำเนินขาดทุนในปีทำให้บริษัทฯไม่มีค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ แต่เนื่องจากการในการจัดทำงบการเงินใช้มาตรฐานการบัญชีฉบับที่ 12 เรื่องภาษีเงินได้ ทำให้เกิดรายได้ทางภาษีซึ่งมาจากการตั้งผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากลูกหนี้เพิ่มขึ้นในระหว่างปีเป็นส่วนสำคัญ ซึ่งการรับรู้ดังกล่าวบริษัทฯ คาดว่าจะสามารถใช้ประโยชน์ได้ในอนาคต

6. ขาดทุนสุทธิ

บริษัทฯ มีขาดทุนสุทธิ 26.9 ล้านบาท ในขณะที่งวดเดียวกันของปีก่อนขาดทุนสุทธิ 23.6 ล้านบาท เป็นผลมาจากการลดลงของรายได้รวมอย่างเป็นสาระสำคัญประมาณ 6.7 ล้านหรือคิดเป็นร้อยละ 21.8 ตามปริมาณการปล่อยสินเชื่อที่ลดลงรวมไปถึงลูกค้าขาดสภาพคล่องในการชำระหนี้ตามกำหนด ทำให้บริษัทฯยังคงต้องตั้งสำรองในอัตราเพิ่มขึ้นเป็น 21.5 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปีก่อน 4.2 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 24 ทำให้มีผลการดำเนินงานขาดทุนในงวดปัจจุบัน

ฐานะทางการเงินรวมของบริษัทฯ สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2567 เมื่อเทียบกับสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566

สินทรัพย์

สินทรัพย์สำหรับไตรมาสที่ 1 ปี 2567 เปรียบเทียบกับ ณ สิ้นปี 2566 บริษัทฯมีสินทรัพย์รวม 1,299.3 ล้านบาท และ 1,424.5 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมาจากการลดลงของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดและสินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่นจำนวน 39.9 ล้านบาท และ 80.1 ล้านบาท ตามลำดับ เนื่องจากการจ่ายชำระคืนหุ้นกู้ในเดือนมีนาคม 2567

หนี้สินรวม

หนี้สินสำหรับไตรมาสที่ 1 ปี 2567 อยู่ที่ 335.4 ล้านบาท ลดลง 98.3 ล้านบาท เมื่อเทียบกับ ณ สิ้นปี 2566 ซึ่งมีหนี้สินรวมอยู่ที่ 433.7 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักมาจากการทยอยชำระคืนหุ้นกู้ก่อนกำหนดในเดือนมีนาคม 2567 จำนวน 100 ล้านบาท

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงจากสิ้นปี 2566 ประมาณ 26.9 ล้านบาท เนื่องจากผลขาดทุนในงวดปัจจุบัน 26.9 ล้านบาท

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ

บริษัท ลีซ อิท จำกัด (มหาชน)
Lease IT Public Company Limited

(นายอลงกต บุญมาสุข)
กรรมการ และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท ลีซ อิท จำกัด (มหาชน)

LEASE IT PUBLIC COMPANY LIMITED
1023, MS SIAM TOWER, 29TH FLOOR, RAMA 3 Rd., CHONG NONSI YANAWA, BANGKOK 10120
TEL : 02-1034200 FAX : 02-1034201-4 www.leaseit.co.th Tax ID : 0107556000353

บริษัท ลีซ อิท จำกัด(มหาชน)
1023 อาคารเอ็มเอส สยาม ทาวเวอร์ ชั้น 29 ถนนพระราม 3 แขวงช่องนนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10120
โทรศัพท์ 02-1034200 โทรสาร 02-1034201-4 www.leaseit.co.th เลขประจำตัวผู้เสียภาษี : 0107556000353