

平成 24 年 10 月 29 日

各 位

会社名 株式会社ウェッジホールディングス
代表者名 代表取締役社長 田代 宗雄
(コード 2388 大証 J A S D A Q 市場)
問合せ先 取締役 庄司 友彦
(TEL 03 - 6225 - 2207)

Group Lease PCL.の株価が上場来最高値を再更新

多数の現地メディアが同社の成長戦略に関して報道

当社グループで東南アジアにおいてファイナンス事業を行う Group Lease PCL (以下 G L) は平成 24 年 10 月 26 日、同社が上場するタイ証券取引所 (SET) 一部において一時終値で 1 株あたり 64 バーツと上場来最高値を更新しております。同社事業に関しては、25 日に事業説明会が行われ、発表された今後の事業目標や成長戦略を多くのメディアが報じるなど、各方面からの関心が高まっておりますのでご紹介いたします。

記

◆株価は昨年末比で約 246%と大幅に上昇、業績拡大と成長戦略を好感

- タイ証券取引所一部に上場する G L の株式は昨今の業績拡大に対して市場からの評価が高まり、株価は上昇を続けておりましたが、この度事業説明会が行われた 25 日以降、同社の株価は 24 日 55 バーツから 64 バーツへと約 21.8%の上昇と大幅に注目を集めることとなりました。当社の前期末である 2011 年 9 月末の株価で 26 バーツからは約 146.1%の大幅上昇となり、当社グループの価値向上に大幅に貢献を続けているものと考えます。

◆ 主要メディアの報道について

- 25 日の発表に関連して新聞社をはじめとした現地の各種メディアが取り上げておりますので次ページ以降でご紹介いたします。
- 発表の内容詳細に関しては 26 日開示の当社 GL ホームページに掲載されておりますプレスリリース (タイ語及び英語) 及び当社ホームページ掲載の日本語訳をご参照ください。
 - ◇ 「Group Lease PCL. 事業説明会実施のお知らせ」
http://www.wedge-hd.com/cms_v2/assets/files/NEWS/2012/p20121026.pdf
 - ◇ GL によるプレスリリース : 「CAPTURING THE BOOMIN ASEAN MOTORCLE MARKET」
http://www.grouplease.co.th/en/download/GL_Press_Release_Eng_Final.pdf

以 上

อัตราพันธ.ยึดธุรกิจลีสซิ่งจยย.

นายमितชีจิ โคโนชิตะ ประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท กรู๊ปลีส จำกัด (มหาชน) หรือจีแอล ผู้ให้บริการสินเชื่อซื้อรถจักรยานยนต์ เปิดเผยว่า ในช่วง 3 ปี (ปี 56-58) ข้างหน้า บริษัทวางแผนขยายยอดปล่อยสินเชื่อรถจักรยานยนต์ทั้งในประเทศและตลาดอาเซียนรวม 1 ล้านคัน แบ่งเป็นยอดสินเชื่อในไทยและกัมพูชา 500,000 คัน และอินโดนีเซีย เวียดนามอีก 500,000 คัน ซึ่งอินโดนีเซียและเวียดนามนั้น บริษัทอยู่ระหว่างศึกษาการซื้อขาย (เทคโอเวอร์) บริษัทไฟแนนซ์ในทั้ง 2 ประเทศ ที่ให้บริการสินเชื่อในธุรกิจเดียวกัน คาดใช้เงินลงทุนแต่ละ 4,000 ล้านบาท โดยมาจากเงินทุนหมุนเวียน เงินกู้บางส่วน และการเพิ่มทุนบริษัทลูกในสิงคโปร์ เพราะมีต้นทุนดอกเบี้ยถูกกว่าไทย

ทั้งนี้ รายได้ต่อหัวของประชากรในกัมพูชาเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ทำให้กำลังซื้อในประเทศเพิ่มขึ้นตามไปด้วย โดยเฉพาะความต้องการซื้อรถจักรยานยนต์ ซึ่งปกติแล้วชาวกัมพูชาจะเก็บเงินสดในรูปแบบเงินดอลลาร์สหรัฐ และเมื่อครบตามจำนวนแล้วก็นำเงินไปซื้อ แต่บริษัทจะเข้าไปให้บริการในรูปแบบการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อ เพราะแต่ละปีชาวกัมพูชามียอดซื้อรถถึง 200,000 คันต่อปี ขณะที่ภาพรวมลูกค้ากว่า 70% ในตลาดอาเซียนก็มีศักยภาพในการซื้อรถจักรยานยนต์ ทำให้บริษัทมีแผนต่อยอดและขยายฐานลูกค้าเช่าซื้อไปยังประเทศต่าง ๆ ในอาเซียนเพิ่มเติมด้วย

“บริษัทถือเป็นรายแรกที่ได้ใบอนุญาต (ไลเซนส์) จากแบงก์ชาติของกัมพูชา โดยจัดตั้งบริษัท จีแอล ไฟแนนซ์ ซึ่งร่วมกับฮอนด้า ที่เป็นเจ้า

ตลาดรถจักรยานยนต์ในกัมพูชาให้บริการสินเชื่อกับผู้ซื้อกับตัวแทนจำหน่ายของฮอนด้าทั่วประเทศ กัมพูชา เพื่อรองรับความต้องการซื้อที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่อง จากปัจจุบันที่ชาวกัมพูชาจะเงินสดในการซื้อ ซึ่งขณะนี้บริษัทมีตัวแทนจำหน่าย (ดีลเลอร์) ครอบคลุม 45% ในกัมพูชา และคาดว่าในต้นปี 56 จะเปิดสาขาการจำหน่ายในจังหวัดใกล้เคียงพมเปญอีก 55% ทำให้บริษัทมีจำหน่ายทั้ง 100% ในกัมพูชา ส่วนในพม่านั้นหากหลัง 3 ปีจากนี้ที่จะมีการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (เออีซี) ไปแล้ว เป็นผลให้เกิดโรงงานอุตสาหกรรมต่าง ๆ ขึ้น บริษัทก็มีแผนเข้าไปทำตลาด เนื่องจากกลุ่มเป้าหมายหลักของบริษัทคือกลุ่มรากหญ้า หรือพนักงานโรงงานทั่วไป”

อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันอัตราดอกเบี้ยสินเชื่อรถจักรยานยนต์ในประเทศไทยถือว่าต่ำสุด โดยอยู่ที่ 2% ต่อเดือน ขณะที่กัมพูชาอยู่ที่ 2.3-2.5% ต่อเดือน อินโดนีเซียอยู่ที่ 2.3-2.5% ต่อเดือน และเวียดนามอยู่ที่ 3% ต่อเดือน ซึ่งถือว่าปรับเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง เป็นผลจากค่าเงินต้องด้อยค่ากว่า 12-14% ต่อปี อย่างไรก็ตาม ในตลาดประเทศไทยบริษัทมียอดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (เอ็นพีแอล) ในส่วนของลูกหนี้ที่ค้างจ่ายมากกว่า 3 เดือนในอัตราประมาณ 7% เพราะลูกค้าบางส่วนได้รับผลกระทบจากสถานการณ์น้ำท่วมในประเทศช่วงปลายปีที่ผ่านมา ส่วน ณ ไตรมาส 2/55 ยอดเอ็นพีแอล โดยรวมอยู่ที่ 5% เพราะจากการที่รัฐบาลมีนโยบายปรับขึ้นค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำเป็นวันละ 300 บาท ทำให้ลูกค้าจ่ายค่างวดเช่าซื้อได้ยากมากยิ่งขึ้น.

GROUP LEASE EYES ACQUISITIONS IN VIETNAM AND INDONESIA

THE NATION

Group Lease, a motorcycle-leasing firm listed on the Stock Exchange of Thailand, plans to acquire medium-sized to large leasing companies in Vietnam and Indonesia, as both countries offer excellent business opportunities due to their large and fast-growing motorcycle sales volumes.

GL chairman and chief executive officer Mitsuji Konoshita yesterday said the company had turned to those markets after seeing that sales had been growing more rapidly than in the Kingdom.

The company expects each acquisition to cost about Bt4 billion, he said.

The funding sources for the deals will be loans from a financial house in Singapore, where the cost of funds is lower than from financial institutions in Thailand.

Moreover, the company is looking to securitisation as well as a capital increase, as it has a low debt-to-equity ratio of 0.69, he said.

"We are also studying business expansion into Laos and Myanmar," he added.

GL's present business network is concentrated in Thailand and Cambodia.

"The Cambodian market is particularly promising because we were the first company to start up a motorcy-

cle-leasing business there," Konoshita said.

GL has forged a Cambodian partnership with Honda NCX to provide financing services to the customers of all dealerships of the market-leading Honda brand. "This means GL will provide financing for all Cambodian consumers walking into any Honda shop," he said.

Cambodia's huge potential is underscored by the country's growing economy and low per-capita motorcycle ownership. Roughly one in eight Cambodians owns a motorcycle today, but the ratio could easily narrow to one in four in a few years' time. GL, through its wholly owned GL Finance subsidiary in Cambodia, is best suited to capture this colossal growth potential, said the company chief.

In Thailand, GL has a portfolio of more than 100,000 leased motorcycles, which it aims to double within three years. In Cambodia, the company plans to increase its portfolio to about 300,000 units, also within three years.

With projected sales growth in Thailand and Cambodia, plus the likely acquisitions in Vietnam and Indonesia, the combined target is to expand the portfolio to about 1 million units by 2015, Konoshita said.

GL has outstanding loans of Bt1.9 billion in Thailand.

'กรุ๊ปสี' รุกสินเชื่อบริษัทเช่ารถจักรยานยนต์

บริษัท กรุ๊ปสี เปิดแผนขยายตัวครั้งใหญ่เข้าสู่ตลาดอาเซียน ตั้งเป้าเพิ่มยอดขายปัจจุบันในไทยจาก 100,000 คัน ขยายตัวอย่างก้าวกระโดดให้ได้ถึง 1,000,000 คันในตลาดอาเซียนภายใน 3 ปี ด้านสีซึ่งไอซีบีซีเผยนักลงทุนสนใจหุ้นมูลค่า 5.6 พันล้านชุดดอกเบี้ยหุ้นกู้เฉลี่ย 3.79-3.98%

นายมิทธี โคโคชิเต ประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท กรุ๊ปสี จำกัด (มหาชน) หรือ GL แถลงต่อผู้สื่อข่าววันนี้ (25 ต.ค.) ว่า เป้าหมายยอดขาย 1,000,000 คัน ภายใน 3 ปีที่วางไว้ จะสามารถบรรลุได้โดยการเพิ่มยอดขายอย่างรวดเร็วในตลาดประเทศไทยและกัมพูชา ตลอดจนแผนการเทคโอเวอร์บริษัทไฟแนนซ์ในประเทศเวียดนามและอินโดนีเซีย ซึ่งให้บริการสินเชื่อในธุรกิจเดียวกัน

ตลาดรถจักรยานยนต์ในประเทศไทยกัมพูชามีศักยภาพในการขยายตัวสูงมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่ง กรุ๊ปสีได้จัดตั้งบริษัท GL Finance (GLF) ซึ่งเป็นบริษัทให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์แห่ง

แรกในประเทศกัมพูชา โดยได้ร่วมธุรกิจกับฮอนด้า ซึ่งเป็นเจ้าตลาดรถจักรยานยนต์ในประเทศไทย ในการให้บริการสินเชื่อกับผู้ซื้อรถจักรยานยนต์กับตัวแทนจำหน่ายของฮอนด้าทั่วประเทศกัมพูชา

ในขณะที่ยอดให้สินเชื่อรถจักรยานยนต์ในประเทศไทยมีมากกว่า 100,000 คัน และคาดว่าจะจำนวนจะเพิ่มขึ้น 1 เท่าตัว คือ 200,000 คันภายใน 3 ปีข้างหน้า

นายโคโคชิเต ตั้งเป้าว่า ยอดการให้บริการสินเชื่อรถจักรยานยนต์ใน

ประเทศกัมพูชาจะเพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดดไปถึง 300,000 คัน ภายในเวลาเดียวกัน เนื่องจากประเทศกัมพูชาเป็นตลาดเกิดใหม่ที่มีศักยภาพในการขยายตัวมหาศาล

เพื่อเป็นการขยายฐานยอดขายให้เติบโตเร็วยิ่งขึ้น นายโคโคชิเต กล่าวว่า กรุ๊ปสี ยังมีแผนเข้าเทคโอเวอร์บริษัทไฟแนนซ์ขนาดกลางและขนาดใหญ่ในประเทศเวียดนามและอินโดนีเซีย ซึ่งเป็นอีก 2 ตลาดในกลุ่มประเทศ

อาเซียน ที่ยอดขายรถจักรยานยนต์เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว และในขณะเดียวกัน บริษัทยังมีการศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการขยายเครือข่ายธุรกิจเข้าไปในประเทศลาวและพม่าด้วย

นายเย่ หู ประธานกรรมการ ธนาคารไอซีบีซี (ไทย) กล่าวว่า ธนาคารได้วางกลยุทธ์ให้บริษัท สีซึ่งไอซีบีซี (ไทย) เป็นหนึ่งในกลุ่มธุรกิจการเงินของธนาคารและเป็นกุญแจสำคัญในการรุกตลาดสินเชื่อรายย่อยในประเทศไทย เพื่อเป็นการรองรับการขยายตัว บริษัท สีซึ่งไอซีบีซี จึงเสนอขายหุ้นกู้ครั้งแรกและประสบความสำเร็จมาก สามารถออกหุ้นกู้มูลค่ารวม 5,600 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นกู้มูลค่าอายุ 2 ปี มูลค่า 3,000 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ย 3.79% ต่อปี และหุ้นกู้มูลค่าอายุ 3 ปี มูลค่า 2,600 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ย 3.98% ต่อปี

โดยมีธนาคารกรุงเทพ และธนาคารกสิกรไทย เป็นผู้จัดการการจัดจำหน่ายหุ้นกู้ โดยได้รับความสนใจจากนักลงทุนประเภทสถาบัน สหกรณ์ และนักลงทุนรายใหญ่เป็นจำนวนมาก

กรูปลีสบุกเออีซี เป้า3ปี1ล้านคัน

โพสต์ทูเดย์ — กรูปลีส บุกตลาด
อาเซียน ตั้งเป้า 3 ปี เพิ่มลูกค้า 1
ล้านราย ประเดิมกัมพูชา รอทก
โอเวอร์ เวียดนามและอินโดนีเซีย

นายมิทซึจิ โคโนชิตะ ประธาน
กรรมการ และประธานเจ้าหน้าที่
บริหาร บริษัท กรูปลีส (GL) เปิดเผย
ว่า บริษัทมีแผนขยายธุรกิจไปยัง
กลุ่มอาเซียน เพื่อรองรับการเปิดเสรี
อาเซียนหรือเออีซีในปี 2558 โดย
ตั้งเป้าหมายใน 3 ปีนี้ (2556-2558)
จะต้องมียอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถ
จักรยานยนต์ให้ได้ 1 ล้านคัน จาก
ปัจจุบันที่บริษัทมีฐานลูกค้าคนไทย
อยู่ 1 แสนคัน

ทั้งนี้ ล่าสุดได้ร่วมธุรกิจกับ
ฮอนด้าในกัมพูชาเพื่อตั้งบริษัท จี
แอล ไฟแนนซ์ (GLF) เพื่อให้บริการ
สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์กับ
ประชาชนและตัวแทนขายรถจักร
ยานยนต์ในกัมพูชา โดยตั้งเป้า
ปล่อยสินเชื่อให้ได้ทั้งตลาดกัมพูชา
และไทยรวมกัน 5 แสนคัน

ส่วนที่เหลืออีก 5 แสนคัน ก็จะ
ใช้แผนเข้าไปซื้อกิจการหรือ
เทกอโอเวอร์บริษัทเช่าซื้อขนาดกลาง
และขนาดใหญ่ในเวียดนามและ
อินโดนีเซีย ซึ่งเป็นอีก 2 ตลาด ใน
กลุ่มอาเซียน ที่มียอดขายรถจักร
ยานยนต์เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยมี
แผนเตรียมเงินสำหรับเทกอโอเวอร์
ไว้ 2 บริษัท บริษัทละ 4,000 ล้าน

บาท รวมประมาณ 8,000 ล้านบาท
โดยระดมทุนจากผู้ถือหุ้นและเงินกู้
จากสถาบันการเงิน นอกจากนี้ ยังมี
แผนเข้าไปศึกษาถึงความเป็นไปได้
ในการขยายเครือข่ายธุรกิจใน
ประเทศลาวและพม่าด้วย

“เป้าหมายเพิ่มลูกค้าให้ครบ 1
ล้านรายนี้ เพื่อให้สอดคล้องกับวิสัย
ทัศน์ของบริษัทในการยกระดับ
ฐานะตัวเองขึ้นมาให้เป็นบริษัทผู้ให้
บริการสินเชื่อชั้นนำในภูมิภาค
อาเซียน และจะเป็นฐานลูกค้าที่
สำคัญในการเอื้อประโยชน์ต่อบริษัท
ในการให้สินเชื่อสำหรับสินค้าและ
บริการอื่น ซึ่งจะช่วยสร้างรายได้
และเพิ่มพูนผลกำไรให้บริษัทใน
ระยะยาวได้” นายโคโนชิตะ กล่าว

สำหรับแผนตลาดไทยในปี
บริษัทตั้งเป้าเติบโตให้ได้เดือนละ
3% หรือ 36% ต่อปี โดยคาดว่าจะ
ปล่อยสินเชื่อเพิ่มเป็นเดือนละ
7,000 คัน จากเดือนละ 6,000 คัน
มีส่วนแบ่งตลาดอยู่อันดับ 3 และหนี้
ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้หรือเอ็นพีแอล
7% โดยปีหน้าตั้งเป้าปล่อยสินเชื่อ
เพิ่มเป็นเดือนละ 1 หมื่นคัน

ทั้งนี้ บริษัทปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อ
รถจักรยานยนต์ใหม่ เน้นรถญี่ปุ่น
เป็นหลัก โดยปล่อยสินเชื่อเฉลี่ยคัน
ละ 4.5 หมื่นบาท และสูงสุดไม่เกิน
8.5 หมื่นบาท ส่วนดอกเบี้ยเฉลี่ยอยู่
ที่ 2% ต่อเดือน ○

GLเจาะสินเชื่อ'ไฮค์อาเซียน' เล็งเทกฯไฟแนนซ์เวียดนาม-อินโดฯหนุนธุรกิจ

ASTVผู้จัดการรายวัน - กรู๊ปอีสต์ เปิดแผนลุยตลาดอาเซียน ตั้งเป้าเพิ่มยอดขายในตลาดอาเซียนจาก 100,000 คัน ให้ได้ถึง 1,000,000 คัน ภายใน 3 ปี ขณะยอดขายในไทยจะโตเท่าตัว เล็งเทกฯไฟแนนซ์ในเวียดนามและอินโดฯ หวังหนุนธุรกิจ ขยายยอดขายรถจักรยานยนต์เพิ่มรวดเร็ว เล็งขยายเครือข่ายในลาวและพม่า

นายमितชี จิโคเนชิตะ ประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท กรู๊ปอีสต์ จำกัด (มหาชน) หรือ GL เปิดเผยแผนงานว่า เป้าหมายยอดขาย 1,000,000 คัน ภายใน 3 ปี ที่ว่านี้ จะสามารถบรรลุได้โดยการเพิ่มยอดขายอย่างรวดเร็วในตลาดประเทศไทยและกัมพูชา ตลอดจนแผนการเทกโอเวอร์บริษัทไฟแนนซ์ในประเทศเวียดนามและอินโดนีเซีย ซึ่งให้บริการสินเชื่อในธุรกิจเดียวกัน

เนื่องจากตลาดรถจักรยานยนต์ในกัมพูชามีศักยภาพในการขยายตัวสูงมาก โดยเมื่อเร็วๆ นี้ GL ได้จัดตั้งบริษัท GL Finance (GLF) ซึ่งเป็นบริษัทให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์แห่งแรกในกัมพูชาโดยได้ร่วมธุรกิจกับฮอนด้า ซึ่งเป็นเจ้าตลาดรถจักรยานยนต์ในกัมพูชา ในการให้บริการสินเชื่อแก่ผู้ซื้อรถจักรยานยนต์กับตัวแทนจำหน่ายของฮอนด้าทั่วกัมพูชา

ขณะที่ยอดให้สินเชื่อรถจักรยานยนต์ในประเทศไทยมีมากกว่า 100,000 คัน และคาดว่าจำนวนจะเพิ่มขึ้น 1 เท่าตัว คือ 200,000 คันภายใน 3 ปีข้างหน้า ซึ่งตั้งเป้ายอดการให้บริการสินเชื่อรถจักรยานยนต์ในกัมพูชาจะเพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดดไปถึง 300,000 คัน ภายในเวลาเดียวกัน เนื่องจากกัมพูชาเป็นตลาดเกิดใหม่ที่มีศักยภาพในการขยายตัวมหาศาล

"ถึงแม้จะเป็นประเทศเล็กกว่าประเทศไทย และมีประชากรเพียง 15 ล้านคน แต่กัมพูชามีอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจสูง และอัตราส่วนการเป็นเจ้าของรถจักรยานยนต์ต่อ

ประชากรทั้งหมดยังอยู่ในเกณฑ์ต่ำ โดยในปัจจุบันนี้ชาวกัมพูชา 8 คน โดยเฉลี่ยจะเป็นเจ้าของรถจักรยานยนต์เพียงหนึ่งคัน และอัตราส่วนนี้คาดว่าจะเพิ่มขึ้นเป็นชาวกัมพูชา 4 คน จะเป็นเจ้าของรถจักรยานยนต์ 1 คัน ใน 2-3 ปีข้างหน้า และบริษัท GLF ซึ่งเป็นบริษัทลูกของ GL จะสามารถรับประโยชน์อย่างเต็มที่ จากตลาดที่เติบโตขึ้นอย่างรวดเร็วนี้"

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท GL เป็นที่ยอมรับในธุรกิจการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์เพราะขั้นตอนการอนุมัติเงินกู้ที่รวดเร็ว และมีบริการหลังการขายที่มีประสิทธิภาพสูง ขณะเดียวกันบริษัทยังมีความสัมพันธ์ที่แน่นแฟ้น และได้รับการสนับสนุนอย่างดีจากบริษัทผู้ผลิตรถจักรยานยนต์ชั้นนำทั้งหลายเพื่อเป็นการขยายฐานยอดขายให้เติบโตเร็วยิ่งขึ้น

"GL ยังมีแผนเข้าเทกโอเวอร์บริษัทไฟแนนซ์ขนาดกลางและขนาดใหญ่ในประเทศเวียดนามและอินโดนีเซีย ซึ่งเป็นอีก 2 ตลาดในกลุ่มประเทศอาเซียน ที่ยอดขายรถจักรยานยนต์เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว และในขณะเดียวกัน บริษัทยังศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการขยายเครือข่ายธุรกิจเข้าไปใน ลาว และพม่าด้วย"

สำหรับเป้าหมายโดยรวมคือ การเพิ่มจำนวนบัญชีลูกค้าทั้งหมดให้ได้ประมาณ 1,000,000 ราย ภายในปี 2558 อันเป็นผลมาจากการเพิ่มยอดขายในประเทศไทยและกัมพูชา ตลอดจนการเทกโอเวอร์กิจการประเภทเดียวกันในประเทศเวียดนาม และอินโดนีเซีย

ทั้งนี้ เป้าหมายในการเพิ่มจำนวนลูกค้าให้ครบ 1,000,000 รายนี้ สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ของบริษัทในการยกฐานะตัวเองขึ้นมาเป็นบริษัทผู้ให้บริการสินเชื่อชั้นนำในภูมิภาคอาเซียน ซึ่งฐานลูกค้า 1,000,000 รายจะเป็นฐานลูกค้าที่สำคัญอันจะเอื้อประโยชน์ต่อ GL ในการให้สินเชื่อสำหรับสินค้าและบริการด้านอื่น ซึ่งจะช่วยสร้างรายได้และเพิ่มพูนผลกำไรให้บริษัทในระยะยาว ■



● กรูปลีสเจาะตลาดสองล้ออาเซียน

นายมติชี โคโนชิตะ ประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท กรูปลีส จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า เป้าหมายยอดขาย 1 ล้านคัน ภายใน 3 ปีนี้ จะสามารถบรรลุได้โดยการเพิ่มยอดขายอย่างรวดเร็วในตลาดไทยและกัมพูชา ตลอดจนแผนการเทคโอเวอร์ บริษัทไฟแนนซ์ในเวียดนามและอินโดนีเซีย ซึ่งให้บริการสินเชื่อในธุรกิจเดียวกัน โดยเฉพาะตลาดกัมพูชามีศักยภาพขยายตัวสูงมาก จึงตั้งบริษัทให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์แห่งแรกโดยร่วมธุรกิจกับฮอนด้า ซึ่งเป็นเจ้าตลาดรถจักรยานยนต์ในประเทศกัมพูชา

'กรุปลีส'บุกกัมพูชา โหมให้กู้ซื้อมอ'ไซค์

นายมิทซึจิ โคโนชิตะ ประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท กรุปลีส จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า ปัจจุบันกลุ่มประเทศอาเซียนมีความต้องการใช้รถจักรยานยนต์เพิ่มสูงขึ้นมาก ต่างจากอดีตที่อาเซียนจะเป็นผู้ผลิตและส่งออกไปญี่ปุ่น อเมริกาและยุโรป ทำให้บริษัทจะเริ่มบุกตลาดอาเซียนมากขึ้น โดยเฉพาะกัมพูชา ซึ่งรัฐบาลเพิ่งเปิดให้มีการให้สินเชื่อซื้อรถจักรยานยนต์ได้ ยิ่งช่วยกระตุ้นให้มีความต้องการมากขึ้น โดยบริษัทตั้งเป้าเพิ่มลูกค้าสินเชื่อทั้งในไทยและกัมพูชาให้ได้ 1 ล้านราย ภายใน 3 ปี นอกจากนี้ ยังมีแผนเทกอเวอร์ไฟแนนซ์ขนาดกลางและขนาดใหญ่ในเวียดนามและอินโดนีเซีย ขณะเดียวกันบริษัทอยู่ระหว่างศึกษาความเป็นไปได้ในการเข้าไปลงทุนในประเทศพม่าอีกด้วย

นายตีฟงศ์ สหะชาติศิริ กรรมการและประธานเจ้าหน้าที่การเงิน บริษัท กรุปลีส จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า ภาพรวมธุรกิจไฟแนนซ์ในประเทศไทยในปีนี้มีผลการดำเนินการที่ดีมาก เนื่องจากความต้องการใช้รถจักรยานยนต์ที่สูงขึ้น โดยปีนี้คาดว่าจะยอดขายนำยรถจักรยานยนต์สูงถึง 2.15 ล้านคัน ซึ่งเป็นผลมาจากนโยบายค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท

'กรุ๊ปลีส์' ลั่น3ปีให้สินเชื่อจยย.1ล้านคัน

ไทยโพสต์ • “กรุ๊ปลีส์” รุกอาเซียน เล็งหุ้ม 8,000 ล้านบาท เข้าซื้อกิจการลีส์ซึ่งมอเตอร์ไซด์ในอินโดนีเซียและเวียดนาม หวังใน 3 ปียอดให้สินเชื่อ จยย. 1 ล้านคัน “เคทีซี” ยิ้มแบงก์กรุงไทยส่งลูกค้าข้าราชการคุณภาพดีมาให้ ดันยอดบัตรใหม่โตทะลุเป้าทั้งปี 10%

นายमितชิจิ โคโนชิตะ ประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ.กรุ๊ปลีส์ (GL) บริษัทประกอบธุรกิจให้สินเชื่อดีจกักรยานยนต์ เปิดเผยว่า บริษัทมีแผนจะเข้าไปซื้อกิจการของบริษัทในประเทศอินโดนีเซียกับเวียดนาม ซึ่งเป็นบริษัทที่ดำเนินการธุรกิจประเภท

เดียวกับบริษัท คือ การให้สินเชื่อดีจกักรยานยนต์ โดยคาดว่าจะใช้เงินลงทุนในการซื้อกิจการประมาณที่ละ 4,000 ล้านบาท จากการกู้ยืมธนาคารพาณิชย์ และการเพิ่มทุนจากกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิม อย่างไรก็ตาม เมื่อเร็วนี้ๆ บริษัทได้เข้าไปลงทุนจัดตั้งบริษัท GL Finance (GLF) ในกัมพูชา เพื่อดำเนินธุรกิจให้สินเชื่อดีจกักรยานยนต์ โดยเป็นบริษัทแรกและบริษัทเดียวที่ธนาคารแห่งชาติของกัมพูชา ให้สิทธิในการทำธุรกิจสินเชื่อดีจกักรยานยนต์

ทั้งนี้ บริษัทคาดหวังว่าภายใน 3 ปีข้างหน้า จะมียอดการให้สินเชื่อดีจกักรยานยนต์

เป็น 1 ล้านคัน จากการที่บริษัทได้เข้าไปทำตลาดในอาเซียน โดยคาดว่าจะ ในอีก 3 ปีข้างหน้า ยอดการให้สินเชื่อดีจกักรยานยนต์ในไทยจะอยู่ที่ 200,000 คัน กัมพูชา 300,000 คัน อินโดนีเซีย และเวียดนาม 500,000 คัน

นายปิยศักดิ์ เตชะเสน รองประธานเจ้าหน้าที่บริหารอาวุโส กลุ่มงานผลิตภัณฑ์และช่องทางการจัดจำหน่าย บมจ.บัตรกรุงไทย (KTC) กล่าวว่ปัจจุบันธนาคารกรุงไทยในฐานะผู้ถือหุ้นใหญ่ของเคทีซี ส่งลูกค้ามาให้บริษัทในสัดส่วนที่สูงขึ้นจากเดิม 10-15% ของลูกค้าใหม่ทั้งหมด เป็น 30-40%

โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าที่เป็นข้าราชการ จากเดิมที่เคยใช้ไม่ค่อยทำการตลาดกับลูกค้ากลุ่มนี้นัก

ซึ่งจะส่งผลให้การเติบโตของจำนวนบัตรเครดิตใหม่เพิ่มขึ้นสูงกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้ที่ 10% และล่าสุดมีสมาชิกบัตรเครดิต 1.6 ล้านบัตร ซึ่งจำนวน 1 ล้านบัตร เป็นบัตรที่มีการใช้จ่ายอย่างสม่ำเสมอ เฉลี่ยเดือนละ 10,000 บาทต่อบัตรต่อราย โดยเป็นการเร่งตัวขึ้นในช่วงครึ่งหลังของปี จากครึ่งปีแรกที่เติบโตเพียง 4-5% เท่านั้น ส่งผลให้ยอดรวมการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตช่วงเดือน ม.ค.-มิ.ย. อยู่ที่ 56,000 ล้านบาท.

GLตั้งเป้าผู้นำสินเชื่รถสองล้ออาเซียน

บมจ.กรู๊ปลีตตั้งเป้าปล่อยสินเชื่รถมอเตอร์ไซด์ 1 ล้านคันภายในปี 58 เร่งเปิดตลาดอาเซียนหวังเป็นผู้นำ

นายमितชิต โคโนชิตะ ประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ.กรู๊ปลีต (GL) เปิดเผยว่า บริษัทตั้งเป้าปล่อยสินเชื่รถจักรยานยนต์ให้ได้ถึง 1 ล้านคันภายใน 3 ปี โดยในตลาดประเทศไทยมียอดให้สินเชื่อมากกว่า 100,000 คัน และคาดว่าจะจำนวนจะเพิ่มขึ้น 1 เท่าตัว คือ 200,000 คันภายใน 3 ปีข้างหน้า ส่วนในตลาดกัมพูชาที่ GL ได้จัดตั้งบริษัท GL Finance (GLF) เป็นบริษัทให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์แห่งแรกในประเทศกัมพูชา โดยได้ร่วมธุรกิจกับฮอนด้า ซึ่งเป็นเจ้าตลาดรถจักรยานยนต์ในประเทศกัมพูชา ในการให้บริการสินเชื่อกับผู้ซื้อรถจักรยานยนต์กับตัวแทนจำหน่ายของฮอนด้าทั่วประเทศกัมพูชา คาดว่าจะเพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดดไปถึง 300,000 คัน ภายในเวลาเดียวกัน เนื่องจากประเทศกัมพูชาเป็นตลาดเกิดใหม่ที่มีศักยภาพในการขยายตัวมหาศาล

ส่วนแผนในอนาคตนั้น GL ยังมีแผนเข้าเทกโอเวอร์บริษัทไฟแนนซ์ขนาดกลางและขนาดใหญ่ในประเทศเวียดนามและอินโดนีเซีย ซึ่งเป็นอีก 2 ตลาดในกลุ่มประเทศอาเซียนที่ยอดขายรถจักรยานยนต์เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว และในขณะเดียวกัน บริษัทยังมีการศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการขยายเครือข่ายธุรกิจเข้าไปในประเทศลาวและพม่าด้วย

“การเพิ่มจำนวนบัญชีลูกค้าทั้งหมดให้ได้ประมาณ 1,000,000 ราย ภายในปี 2558 อันเป็นผลมาจากการเพิ่มยอดขายในประเทศไทยและกัมพูชา ตลอดจนการเทกโอเวอร์กิจการประเภทเดียวกันในประเทศเวียดนามและอินโดนีเซีย ซึ่งการเพิ่มขึ้นนี้สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ของบริษัทในการยกฐานะตัวเองขึ้นมาเป็นบริษัทผู้ให้บริการสินเชื่อชั้นนำในภูมิภาคอาเซียน”

GLลุยเทกกิจการไฟแนนซ์ตปท. ปี58ปล่อยกู้มอเตอร์ไซค์1ล้านคัน

GL เดินหน้าเทกโอเวอร์บริษัทไฟแนนซ์ขนาดกลาง-ใหญ่ในเวียดนาม-อินโดฯ และวางแผนขยายธุรกิจไปลาว-พม่าด้วย เบื้องต้นคาดว่าจะใช้งบเทกโอเวอร์ 4 พันล้านบาท/แห่ง แต่ยังไม่ชัดเจนว่าจะสรุปเมื่อไหร่ พร้อมตั้งเป้าปล่อยสินเชื่อรถจักรยานยนต์ 1 ล้านคันภายในปี 58 หลังเจาะตลาดกัมพูชา คาดยอดปล่อยกู้รถจักรยานยนต์โตประมาณ 3% ต่อเดือน เน้นใช้กลยุทธ์เชิงรุก

นายमितชีจิ โคโนชิตะ ประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหารบริษัท กรุปีสส์ จำกัด (มหาชน) หรือ GL เปิดเผยว่า เพื่อเป็นการขยายฐานยอดปล่อยสินเชื่อให้เติบโตเร็วขึ้นบริษัทจึงมีแผนเข้าเทกโอเวอร์บริษัทไฟแนนซ์ขนาดกลางและขนาดใหญ่ในประเทศเวียดนามและอินโดนีเซีย ซึ่งเป็นอีก 2 ตลาดในกลุ่มอาเซียนที่ยอดขายรถจักรยานยนต์เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยจะส่งผลดีต่อเป้าหมายโดยรวมของบริษัทที่ต้องการเพิ่มจำนวนบัญชีลูกค้าให้ได้ 1 ล้านรายในปี 2558 ขณะเดียวกันบริษัทยังมีการศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการ

ขยายเครือข่ายธุรกิจเข้าไปในประเทศลาวและพม่าด้วย

ทั้งนี้ คาดว่าจะต้องใช้งบประมาณในการเข้าเทกโอเวอร์บริษัทไฟแนนซ์ในประเทศอินโดนีเซียและเวียดนามราว 4 พันล้านบาทต่อแห่ง ซึ่งใกล้เคียงกับมาร์เก็ตแคปของ GL ในประเทศไทย โดยจะมีการใช้เครื่องมือทางการเงินได้หลากหลายรูปแบบเนื่องจากปัจจุบันสัดส่วนหนี้สินต่อทุน (D/E) ณ สิ้นไตรมาส 2/55 อยู่ที่ 0.69 เท่า ซึ่งถือว่าต่ำมาก ดังนั้น บริษัทยังมีความสามารถในการระดมเงินผ่านการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ซึ่งบริษัทสามารถระดมทุนจากสถาบันการเงินในประเทศสิงคโปร์ ซึ่งได้อัตราดอกเบี้ยถูกกว่าประเทศไทยทำให้นักลงทุนไม่ลังเล

ขณะเดียวกันผู้ถือหุ้นของ GL ได้ทำการอนุมัติออกวอร์เรนต์ครั้งที่ 2 เรียบร้อยแล้ว ซึ่งจะถือเป็นอีกช่องทางหนึ่งในการระดมทุนได้ นอกจากนี้ยังมีวิธีในการทำซีเคียวริตี้ได้เช่นเดียวกัน แต่อย่างไรก็ตามยังไม่สามารถสรุปได้ว่าขณะนี้อยู่ระหว่างการดีลก็รียและจะมีข้อสรุปในการเข้าไปเทกโอเวอร์เมื่อไหร่ เนื่องจากขึ้นอยู่กับ

กับความเหมาะสมในแต่ละจังหวะเวลา

ทั้งนี้ บริษัทตั้งเป้าหมายที่จะปล่อยสินเชื่อรถจักรยานยนต์จำนวน 1 ล้านคันภายใน 3 ปี ตั้งแต่ปี (2556-2558) โดยเชื่อว่าจะสามารถบรรลุได้จากการเพิ่มยอดขายอย่างรวดเร็วในตลาดไทยและกัมพูชา ซึ่งตลาดรถจักรยานยนต์ในกัมพูชามีศักยภาพในการขยายตัวสูงมาก โดยบริษัทได้จัดตั้งบริษัท จีแอลไฟแนนซ์ (GLF) ซึ่งเป็นบริษัทที่ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์แห่งแรกในกัมพูชา จากการร่วมธุรกิจกับฮอนด้าที่เป็นเจ้าตลาดให้บริการสินเชื่อกับผู้ซื้อรถจักรยานยนต์และตัวแทนจำหน่ายของฮอนด้าทั่วประเทศกัมพูชา

อย่างไรก็ดี ปัจจุบันยอดสินเชื่อรถจักรยานยนต์ในไทยมีมากกว่า 1 แสนคัน และคาดว่าจะจำนวนจะเพิ่มขึ้นหนึ่งเท่าตัวเป็น 2 แสนคันภายใน 3 ปีข้างหน้า ขณะที่ยอดการให้สินเชื่อในกัมพูชาจะเพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดดไปถึง 3 แสนคันภายในเวลาเดียวกัน

นายमितชีจิ กล่าวต่อว่า บริษัทตั้งเป้าหมายการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์เติบโตต่อเดือนที่ประมาณ 3% ซึ่งจะเป็นการเติบโตจากแผนกลยุทธ์เชิงรุกและการบริการที่มีความแตกต่างจากผู้ประกอบการรายอื่น แต่ขณะเดียวกันก็ได้มีการแข่งขันทางด้านราคาแต่อย่างใด ■



โมนิก้าและทีมงาน

Monica2001.Kh@gmail.com

รัฐบาลเพื่อลง??

หลังจาก “โมนิก้า” พูดถึงเรื่องราวของสัญญาเทคนิคมากเป็นพิเศษ ก็มีแฟนคลับเรียกร้องให้วิเคราะห์แบบนั้นต่อไปอีกวัน เพราะทำให้ตัวนักลงทุนได้เห็นการเคลื่อนไหวของดัชนีได้ชัดเจนขึ้นเป็นกอง ขณะเดียวกันยังทำให้นักลงทุน ตั้งเป้าจุดทำกำไร และ ตั้งจุดตัดขายขาดทุน ได้ง่ายขึ้นแบบนี้..เขาบอกว่า เหมาะกับภาวะการลงทุนที่ผันผวน และทำให้นักลงทุนไม่ตกเป็นเหยื่อของนักลงทุนรายใหญ่พะยะค่ะ

สำหรับเนื้อเรื่องที่จะมาในวันนี้ ขอพูดถึงการแกว่งตัวของดัชนีอย่างต่อเนื่องในช่วงนี้เป็นหลัก เพราะการแกว่งตัวแบบนี้ อาจทำให้เทรดเดอร์ของหุ้นดูไม่ค่อยดีสักเท่าไร แต่ถ้ามองการขึ้นปิดบวกครั้งนี้ออกไป ในลักษณะตบตบเป็นส่วนใหญ่ “โมนิก้า” ถึงมองว่า เป็นแรงกดดันการขึ้นของหุ้นในวันถัดไป ขณะเดียวกันก็เป็นการทำให้ดัชนีลงไปตั้งไข่ล้มได้บริเวณ 1,280 จุด อีกรอบอย่างเสียไม่ได้ และในเมื่อเทรดเดอร์ของหุ้นออกไปในรูปแบบนั้น แมงเม่าหางใจก็ควรทำใจเสียตั้งแต่เนิ่นๆ นะจ๊ะ

ถ้าจะคอมเมนต์เพื่อให้เข้ากับสถานการณ์ดังกล่าวก็ต้องบอกว่า “รัฐบาลเพื่อลง” เพราะนักลงทุนต่างชาติตั้งป้อมเทขายหุ้นลูกเดียว และอย่างที่เราๆ ก็คือ ก๊วนนี้ถือหุ้นบลูชิพเป็นกระดก!! ครั้งใดที่เทขายหุ้นออกมาเรื่อยๆ อย่าหวังจะได้เห็นดัชนีขยับตัวสูงขึ้นอย่างบูรณาการ..ล่าสุดวานนี้เทขายออกมาอีก 2,800 ล้านบาท และเมื่อรวมเบ็ดเสร็จเกือบทั้งเดือนเทขายไปกว่า 14,500 ล้านบาท..ก็เลยขึ้นไปยืนเหนือ 1,300 จุดไม่ได้สักที!!

งานนี้ “โมนิก้า” ไม่ได้ตั้งใจ “เขียน

เสียให้ว้าวแล้ว” เพราะเจตนาจริงๆ แค่ว่าต้องการให้นักลงทุนปรับเปลี่ยนรูปแบบการลงทุนให้ทันกับสถานการณ์ ขนาดหุ้นที่คิดว่าจะไปได้ดีเมื่อวันก่อน วานนี้กลับจอตไม่ ต้องแจว ยิ่งทำให้เดี่ยวนิสัยกังวลใจมากขึ้น และทำให้หุ้นที่เริ่มขยับขึ้นแรงๆ เข้าขายหุ้นที่ต้องเน้นเทขายไว้ก่อนหลังพบพฤติกรรม “ลากไปออกของ” มากขึ้นเรื่อยๆ เจ้าค่ะ

ตัวแรกที่ยากให้นักลงทุนทำความเข้าใจมากเป็นพิเศษก็คือ MME ก่อนหน้านี้นักหลายคนสงสัยถึงแผนการทำการอย่างยั่งยืน แต่หลายคนไม่เชื่อว่าจะทำได้จริง จึงเป็นชนวนเหตุที่ทำให้นักลงทุนกลุ่มต่างๆ เทขายหุ้นออกมาอูตลุตล่าสุดดูเหมือนว่า ทำที่ตั้งกล่าวจะเป็นไปในทิศทางที่แยกลง ราคาหุ้นก็เลยอ่อนตัวลงมาปิดที่ 0.96 บาท ลบไป 0.03 บาท ..น่าซื้อหรือไม่..คิดกันเอาเอง!!

อีกรายที่น่าจับตามองก็คือ GL เริ่มมีเสียงร่ำลือหนาหูมากขึ้นเรื่อยๆ ถึงผลการดำเนินงานในปี 55 จะเลิศสุดๆ และจะเริ่มเห็นการเปลี่ยนแปลงทางกายภาพที่ชัดเจนขึ้นเรื่อยๆ ผนวกกับราคาหุ้นที่ระดับ 63.50 บาท บวกไป 7.50 บาท หรือขึ้นไป 13% ไม่ได้สูงเกินไปเมื่อเทียบกับกำไรที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคตแบบนี้..ได้เห็น new high อีกครั้งอย่างแน่นอน..ว่ากันว่า ราคาเบาะๆ น่าจะอยู่ที่ 70 บาท นะจ๊ะ

สำหรับดาวเด่นที่ “โมนิก้า” อยากให้ทุกๆ ท่านๆ พิจารณาด่วนจี้ก็คือ CWT ซึ่งถูกยกให้เป็นหุ้นเด่นในกลุ่มยานยนต์ หลังคำสั่งซื้อสินค้าเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ขณะที่สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

ก็เปิดแคมเปญลงยอดผลิตรถยนต์ 2 ล้านคัน ซึ่งเป็นสถิติสูงสุดเป็นประวัติการณ์ไปแล้วแบบนี้..ราคาหุ้นถึงไม่ยอมอ่อนตัวลงสักที ล่าสุดหุ้นแดนซ์ขึ้นมาปิดที่ 3.32 บาท บวกไป 0.12 บาท หรือขึ้นไป 3.75% น่าเล่นตามชะมัด!!

เช่นเดียวกับในรายของ AKR และ SUSCO “โมนิก้า” วิเคราะห์จากความเป็นจริง สถานการณ์จริง และนักลงทุนตัวจริงก็พบว่า หุ้นกลุ่มดังกล่าวหยุดนิ่งมานานแล้ว ด้วยราคาที่ปรับลดลงมาเทียบกับราคาสูงสุดครั้งที่แล้ว ก็สมควรที่เข้าซื้อเป็นอย่างยิ่ง เพราะเป็นหุ้นที่มีแนวโน้มฟื้นตัวในระยะยาว..ที่สำคัญต้องจำไว้ว่า ตัวบริษัทมีโอกาสทำกำไรได้เรื่อยๆ มีเหตุผลอะไรที่จะไม่เล่นหุ้นตามกระแสด้วยล่ะค่ะ ■

'GL' ลุยอาเซียน อัด 1 ล้านคัน จ่อสรุปกิจการเพิ่ม

กันหุน - GL วางแผนขยายธุรกิจ
ประกาศตัวครั้งใหญ่เข้าสู่ตลาดอาเซียน
ตั้งเป้าเพิ่มยอดปล่อยสินเชื่อรถ
จักรยานยนต์ก้าวกระโดด 1,000,000
คัน ในตลาดอาเซียนภายใน 3 ปีจาก
100,000 คัน พร้อมเข้ากิจการบริษัท
ไฟแนนซ์ขนาดกลางและขนาดใหญ่ใน
เวียดนามและอินโดนีเซีย

นายमितชีจิ โคโนชิตะ ประธาน
กรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท กรูปลิส จำกัด (มหาชน) หรือ GL
ผู้นำด้านบริการสินเชื่อรถจักรยานยนต์
เปิดเผยว่า บริษัทตั้งเป้าปล่อยสินเชื่อรถ
จักรยานยนต์ที่ 1 ล้านคัน ภายในปี 2558
โดยจะเน้นการปล่อยสินเชื่ออย่างรวดเร็ว
ในประเทศไทยและกัมพูชา ซึ่งตลาดรถ
จักรยานยนต์ โดยเฉพาะในกัมพูชาถือว่า
มีศักยภาพขยายตัวสูงมาก

ทั้งนี้บริษัทได้จัดตั้งบริษัท จี
แอล ไฟแนนซ์ จำกัด เพื่อให้บริการ
สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์แห่งแรก
ในกัมพูชา ด้วยการร่วมธุรกิจกับค่าย
ฮอนด้า ที่เป็นเจ้าตลาดรถจักรยานยนต์
ในกัมพูชา ภายใน 3 ปีตั้งเป้าให้สินเชื่อ
รถจักรยานยนต์ในกัมพูชาเพิ่มขึ้นก้าว
กระโดดให้ถึง 3 แสนคัน ส่วนตลาด

ในประเทศไทยตั้งเป้าหมายให้สินเชื่อที่ 2
แสนคันภายใน 3 ปี

นอกจากนั้น บริษัทยังมีแผนเข้า
ซื้อกิจการบริษัทไฟแนนซ์ขนาดกลางและ
ขนาดใหญ่ในเวียดนามและอินโดนีเซีย ซึ่ง
ถือเป็น 2 ตลาดในอาเซียนที่มียอดขายรถ
จักรยานยนต์เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว และ
บริษัทยังอยู่ระหว่างศึกษาความเป็นไปได้
ในการขยายเครือข่ายธุรกิจในลาวและพม่า
ยอดการให้บริการสินเชื่อรถ
จักรยานยนต์ในประเทศกัมพูชาจะเพิ่มขึ้น
เนื่องจากประเทศกัมพูชาเป็นตลาดเกิด
ใหม่ที่มีศักยภาพในการขยายตัวมหาศาล
มีอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจสูง ซึ่ง
เป้าหมายในการเพิ่มจำนวนลูกค้าให้ครบ
1,000,000 รายนี้ สอดคล้องกับวิสัย
ทัศน์ของบริษัทในการยกฐานะตัวเองขึ้น
มาเป็นบริษัทผู้ให้บริการสินเชื่อชั้นนำใน
ภูมิภาคอาเซียน (ASEAN Regional
Finance Company) อีกทั้งยังเป็นการ
เอื้อประโยชน์ต่อ GL ในการให้สินเชื่อ
สำหรับสินค้าและบริการด้านอื่น ซึ่งจะช่วย
สร้างรายได้และเพิ่มพูนผลกำไรให้บริษัท
ในระยะยาว

กลุ่มบริษัท GL เป็นที่ยอมรับใน
ธุรกิจการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์
มีขั้นตอนการอนุมัติเงินกู้ที่รวดเร็ว และ
มีบริการหลังการขายที่มีประสิทธิภาพ
สูง และในขณะเดียวกันบริษัทยังม
ความสัมพันธ์ที่แน่นแฟ้น และได้รับ
การสนับสนุนอย่างดีจากบริษัทผู้ผลิต
จักรยานยนต์ชั้นนำทั้งหลาย