



ไขความลับ 2 ธุรกิจใหม่ ดันฐานะ 'ชโย กรุ๊ป'

เร่งสปีด 2 ธุรกิจใหม่ !! “อสังหาริมทรัพย์ & ปลอ่ยสินเชื่อ”
3 ปีผลักดันสัดส่วนรายได้แตะ 10% “**สุขสันต์ ยศะสินธุ์**” คู่หูใหญ่ “ชโย กรุ๊ป”
โชว์พันธมิตรใจแพนคลับ แยมตัวเลขฐานะการเงิน
เติบโตไม่ต่ำกว่า 15% ทุกปี

อ่านต่อหน้า >> 8

ไขความลับ 2 ธุรกิจใหม่ ดันฐานะ 'ชโย กรุ๊ป'

● **คาริน ไชสูงเนิน**
กรุงเทพธุรกิจ

เร่งสปีด 2 ธุรกิจใหม่ !!
“อสังหาริมทรัพย์ & ปลอ่ยสินเชื่อ”
3 ปีผลักดันสัดส่วนรายได้แตะ
10% “สุขสันต์ ยศะสินธุ์” คู่หูใหญ่
“ชโย กรุ๊ป” โชว์พันธมิตรใจแพน
คลับ แยมตัวเลขฐานะการเงิน
เติบโตไม่ต่ำกว่า 15% ทุกปี

พัฒนาการที่ร้อนแรง!!! ทั้งในแง่ของ
ฐานะการเงิน และราคาหุ้น ส่งผลให้ **บมจ.**
ชโย กรุ๊ป หรือ CHAYO ผู้ประกอบกิจการ
เจรจาติดตามและเร่งรัดหนี้สิน และบริหาร
สินทรัพย์จากการรับซื้อหรือรับโอนสินทรัพย์
ต่อຍคุณภาพทั้งที่มีหลักประกันและไม่มี

หลักประกันจากสถาบันการเงินกลายเป็นหุ้น
ที่เหล่านักลงทุนจับจองเป็นเจ้าของ หลังมองว่า
ผลการดำเนินงานเติบโตแข็งแกร่ง

ในไตรมาส 3 ปี 2561 บริษัทมี “กำไรสุทธิ” อยู่ที่ 64.39 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 112%
จากไตรมาสเดียวกันปีก่อน และมีรายได้
188.20 ล้านบาท ขณะที่มีการซื้อหนี้
เข้าพอร์ตแล้ว 9,200 ล้านบาท “เกินเป้าหมาย
ที่ตั้งเป้าไว้ต้นปี”

ขณะเดียวกันราคา “หุ้น CHAYO”
ยังปรับตัวขึ้นเฉลี่ย 108.33% จากราคา
ไอพีโอ 2.88 บาทต่อหุ้น โดยราคา
เคยขึ้นไปสัมผัส “จุดสูงสุด”
6.00 บาท เมื่อวันที่ 19 ก.ย.

2561 ล่าสุด และราคา “จุด
ต่ำสุด” 2.72 บาทต่อหุ้น เมื่อ
วันที่ 23 มี.ค.2561

ประเด็นดังกล่าวอาจ
เป็นหนึ่งในเหตุผล ณ
เวลานี้ที่ “หุ้น CHAYO”

กลายเป็นจุดสนใจ
ของ “**นักลงทุน**
ไซด์บีก” หากอิง
ตามสัดส่วนการ
ถือหุ้น CHAYO
ที่บริษัทแจ้งต่อ
ตลาดหลักทรัพย์
แห่งประเทศไทย
(ตลท.) จะพบรายชื่อ
ของ “**ไพบูลย์**
เสรีวิวัฒนา” จำนวน
21,149,300 หุ้น คิดเป็น
3.78%

“**สุขสันต์ ยศะสินธุ์**”
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร **บมจ.**
ชโย กรุ๊ป หรือ CHAYO เล่า
แผนการเติบโตของบริษัทให้ “กรุงเทพ
ธุรกิจ BizWeek” ฟังว่า ในปี 2562
บริษัทจะรุก 2 ธุรกิจใหม่ นั่นคือ คือ
“**ธุรกิจสินเชื่อบุคคล**” ประกอบด้วย



“

เรากำลังคุยกับ
ดีเวลลอปเปอร์เบอร์ต้นๆ
ของอุตสาหกรรม
2-3 ราย ในการ
ร่วมมือกันพัฒนาที่ดิน
ให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น”

สินเชื่อนาโน และฟิว ไฟแนนซ์ ซึ่ง
ดำเนินการภายใต้บริษัทย่อย “ชโย
แคปปิตอล” และ “ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์”
ภายใต้บริษัทย่อย “ชโย พร็อพเพอร์ตี้
แอนด์ เซอร์วิส” โดยตั้งเป้าหมายทั้ง 2
ธุรกิจ ปีนี้มีสัดส่วนรายได้ 5% และใน 3 ปี
ข้างหน้า (2562-2564) เป็น 10% ขึ้นไป

“เรามองว่าทั้งสองธุรกิจเป็นโอกาส
ใหม่ๆ ที่สามารถเติบโตได้อีกมาก เพราะ
ว่าจะเข้ามาเสริมในธุรกิจเดิมของเราได้
และเสริมรายได้เพิ่มขึ้น”

เขาแจกแจงว่า สำหรับ “ธุรกิจ
อสังหาริมทรัพย์” ปัจจุบันบริษัทอยู่
ระหว่างการคุยกับผู้ประกอบการพัฒนา
อสังหาริมทรัพย์เบอร์ต้นๆ ของบริษัท
จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์
แห่งประเทศไทย(บจ.) ราว 2-3 ราย ในการ
ร่วมกันพัฒนาที่ดินในรูปแบบคอนโดมิเนียม
ทาวน์เฮ้าส์ ทาวน์โฮม เป็นต้นโดยคาดว่าจะ
ได้ข้อสรุปภายในไตรมาส 4 ปี 2562

ปัจจุบันมีที่ดินในมือแล้ว 3-4 แปลง
โดยที่ซื้อจากสถาบันการเงินที่ขายทอดตลาด
NPA (Non Performing Asset) เพื่อนำ
มาพัฒนาต่อยอดเพิ่ม ซึ่งบริษัทอยู่ระหว่าง
พิจารณาความเหมาะสมการลงทุนว่าจะ
ดำเนินธุรกิจในรูปแบบใด ซึ่งมีโอกาสเป็น
ไปได้ทั้งธุรกิจร่วมทุน ลงทุนทำเอง หรือ
แม้แต่การขายที่ดินเอง

“เรากำลังคุยกับดีเวลลอปเปอร์หลายรายที่สนใจร่วมพัฒนาที่ดิน ซึ่งพอเราดูว่าเรามีความสนใจพัฒนาที่ดินที่มีอยู่ เขาก็ยกหูโทรศัพท์มาคุยกับเรา”

อย่างไรก็ตาม มองว่าการทำธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นอีกฟากหนึ่งโอกาสสร้างการเติบโต เนื่องจากที่ผ่านมามีบริษัทขายที่ดินอย่างเดียวก็น่าได้กำไรในระดับหนึ่ง แต่หากบริษัทหยุดเวลาออกไปจาก 1 ปี เป็น 2 ปีกว่าๆ ในการร่วมพัฒนาที่ดินแล้วขายและคุ้มค่างกับต้นทุนดอกเบี้ย

สำหรับ “ธุรกิจสินเชื่อบุคคล” บริษัทอยู่ระหว่างรอการอนุมัติจากธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ในการประกอบธุรกิจปล่อยสินเชื่อส่วนบุคคล ภายใต้บริษัทย่อย “ชโย แคปปิตอล” ซึ่งมองว่า ธปท. มีความเป็นห่วงในประสบการณ์การดำเนินการธุรกิจดังกล่าวจึงขอให้ยื่นเอกสารเพิ่มเติม คาดว่า จะสามารถอนุมัติได้ภายในไตรมาส 1 ปี 2562

หากบริษัทได้รับการอนุมัติจาก ธปท. ก็จะสามารถดำเนินการได้ทันที เพราะปัจจุบันบริษัทมีแผนดำเนินการพร้อมแล้ว โดยอยู่ระหว่างการร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจที่มีโรงงานและมีพนักงานในบริษัทระดับ “หมื่นคน” ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทที่จะไปปล่อยสินเชื่อกลุ่มคนดังกล่าว ทั้งสินเชื่อมีหลักประกันและสินเชื่อไม่มีหลักประกัน ซึ่งบริษัทจะใช้กลยุทธ์การเข้าไปคุยกับเจ้าของโรงงานเอง และเซ็นสัญญาความร่วมมือระหว่างกัน

โดยสินเชื่อมีหลักประกันนั้น บริษัทจะปล่อยสินเชื่อตามราคาประเมินสินทรัพย์นั้นๆ เช่น บ้าน ที่ดิน เป็นต้น โดยจะให้วงเงินปล่อยสินเชื่อตามราคาประเมินไม่ต่ำกว่า 50% ของราคาประเมิน ขณะที่สินเชื่อไม่มีหลักประกัน บริษัทจะปล่อยสินเชื่อในระดับ 10,000-30,000 บาท ก่อนและตอนนั้นมีโรงงานที่จะมาเป็นพันธมิตรแล้ว ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะ และโรงงานในพื้นที่จังหวัดสมุทรสงครามประมาณ 2-3 โรงงาน

ทั้งนี้บริษัทมี “จุดแข็ง” คือความชำนาญในการเก็บและปล่อยสินเชื่อ จึงมั่นใจว่าธุรกิจ

ปล่อยสินเชื่อของบริษัทจะได้รับการตอบรับที่ดี โดยเชื่อว่าการดำเนินธุรกิจของทั้ง 2 บริษัทนั้น จะช่วยผลักดันให้ผลประกอบการเติบโตขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในอนาคตด้วย

“ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร” แจกแจงต่อว่า ในปีนี้บริษัทยังเน้นกลยุทธ์เชิงรุกในทุกธุรกิจและยังคงเน้นในการซื้อหนี้มาบริหารเป็นหลักเช่นเดิม โดยตั้งเป้ารายได้เติบโตไม่ต่ำกว่า 15% ต่อปี โดย “ธุรกิจลงทุนและบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ” ยังเน้นซื้อกองสินทรัพย์ด้วยคุณภาพจากสถาบันการเงินที่เป็นธนาคารพาณิชย์เป็นหลักมาบริหารทั้งหนี้ที่มีหลักประกันและหนี้ไม่มีหลักประกัน

อย่างไรก็ดี บริษัทคาดว่าหากมีการซื้อหนี้ที่ไม่มีหลักประกันในจำนวนมากก็มีโอกาสทำให้มูลค่าหนี้ที่เข้ามาในพอร์ตมีโอกาสเกิน “หมื่นล้านบาท” จากแผนการลงทุนและการจัดหาเงินไว้ราว 1,000-1,200 ล้านบาท โดยใช้สำหรับซื้อหนี้เพิ่ม 800-1,000 ล้านบาท

“ในปีนี้อวางแผนการลงทุนและการจัดหาเงินทุนไว้ประมาณ 1,000-1,200 ล้านบาท โดยใช้สำหรับซื้อหนี้เพิ่มประมาณ 800-1,000 ล้านบาท และสำหรับธุรกิจปล่อยกู้ไว้ประมาณ 200-400 ล้านบาท” สำหรับ “ธุรกิจเจรจาติดตามทวงถามและเร่งรัดหนี้” ในแผนธุรกิจบริษัทจะเน้นขยายฐานลูกค้าเพิ่มมากขึ้น เช่น ลิสซิง นอนเบงก์ รถยนต์ เป็นต้น จากปัจจุบันกลุ่มลูกค้าตามคือกลุ่มสถาบันการเงินชั้นนำได้แก่ธนาคารพาณิชย์ประเภทสินเชื่อส่วนบุคคล ทั้งนี้ บริษัทเป็นผู้ให้บริการเจรจาติดตามทวงถามและเร่งรัดหนี้ โดยบริษัทจะรับผิดชอบตามทวงถามหนี้ซึ่งเป็นหนี้ด้วยคุณภาพหรือหนี้คงค้างที่ผู้ว่าจ้างต้องการให้ติดตามทวงถามให้ลูกหนี้ชำระหนี้ตามเงื่อนไขที่ผู้ว่าจ้างได้กำหนดไว้ ภายใต้พระราชบัญญัติและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เช่น หนี้บัตรเครดิต หนี้เงินกู้ส่วนบุคคล รวมถึงหนี้ค่าสาธารณูปโภค หนี้ค่าบริการ และหนี้โทรศัพท์ เป็นต้น

ขณะที่บริษัทประเมินว่าจะได้รับผลดีจาก “ตัวเลขหนี้เสีย” (NPL) ในปี 2562

ของกลุ่มธนาคารพาณิชย์ยังอยู่ในระดับสูง ซึ่งจากการใช้มาตรฐานบัญชีใหม่ (IFRS9) จะส่งผลให้ธนาคารต้องมีการขายหนี้เสียออกมา คาดว่ามูลค่าหนี้ในระบบจะอยู่ที่ “ระดับ 4.3 แสนล้านบาท” แบ่งเป็นหนี้ไม่มีหลักประกันราว 1 แสนล้านบาท และหนี้มีหลักประกัน 3.3 แสนล้านบาท ทำให้บริษัทคาดว่ายังมีโอกาสการเติบโตอีกมาก

สำหรับแนวโน้มผลประกอบการไตรมาส 4 ปี 2561 เขาบอกว่า แนวโน้มจะมีผลการดำเนินงานที่เติบโตต่อเนื่อง บริษัทอยู่ระหว่างการเจรจาซื้อหนี้จากสถาบันการเงินจำนวน 5-6 แห่ง รวมมูลค่าหนี้ประมาณ 4,000-5,000 ล้านบาท ซึ่งจะทำให้ตลอดปี 2561 บริษัทคาดว่าจะเข้าซื้อหนี้ไม่ต่ำกว่า 10,000 ล้านบาทตามเป้าหมาย โดยปลายเดือน ก.ย. 2561 บริษัทได้ดำเนินการซื้อหนี้แล้ว 9,207 ล้านบาท ขณะที่มูลค่าหนี้คงค้าง ณ ไตรมาส 3 ปี 2561 อยู่ที่ 38,501 ล้านบาท แบ่งเป็นหนี้ที่ไม่มีหลักประกันประมาณ 35,780 ล้านบาท และหนี้ที่มีหลักประกันประมาณ 2,721 ล้านบาท

ในขณะที่รายได้รวมงวด 9 เดือนปี 2561 มีรายได้รวมอยู่ที่ 186.48 ล้านบาท และกำไรสุทธิงวด 9 เดือนปี 2561 อยู่ที่ 64.38 ล้านบาท ทะลุเป้าที่วางไว้ที่จะกำไรโตเกิน 10% ของปีก่อน (ปี 2560 บริษัทมีกำไรทั้งสิ้น 58.24 ล้านบาท) และอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ 65.0% และอัตรากำไรสุทธิอยู่ที่ 34.5%

ท้ายสุด “สุชสันต์” ทิ้งท้ายไว้ว่า ในอนาคตหากต้องการเติบโตแบบรวดเร็ว อาจจะต้องใช้กลยุทธ์การซื้อกิจการ (เทคโอเวอร์) ซึ่งวิธีดังกล่าวจะทำให้บริษัทมีการเติบโตแบบก้าวกระโดด ซึ่งบริษัทกำลังศึกษาธุรกิจที่เกิดการกำลังผนึก (Synergy) แล้วทำให้ทุกธุรกิจเติบโต

โบรกฯ มองธุรกิจ 'สดใส'

กรุงเทพธุรกิจ • บริษัทหลักทรัพย์
ทรีนี่ดี ระบุว่า มีมุมมองต่อ **บมจ. ชโย กรุ๊ป**
หรือ CHAYO ว่า แนวโน้มผลประกอบการ
ในอนาคตค่อนข้างสดใส จากฐานหนี้ที่
ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) ที่ขยายตัว
ต่อเนื่อง และการต่อยอดไปยังธุรกิจใหม่ๆ
สำหรับแนวโน้มปี 2561 เติบโต
จากช่วงเดียวกันปีก่อน จากปัจจัย
หนุนจากฐานหนี้ NPL ที่ใหญ่ขึ้นจะ
ช่วยให้รายได้จากการบริหารหนี้ที่ไม่มี
หลักประกันเติบโตต่อเนื่อง แต่สำหรับหนี้
มีหลักประกันยังคงคาดเดาได้ยาก และ
อาจลดลงจากครึ่งปีแรก เนื่องจากใน
ไตรมาสที่ 2 ที่ผ่านมามีการรับรู้

รายได้จากการขายที่ดินแปลงใหญ่เข้ามาราว
30 ล้านบาท

อย่างไรก็ตาม หากมองแนวโน้มปี
2562 จะมีหนี้ที่ไม่มีหลักประกันของธนาคาร
กสิกรไทย (KBANK) ที่จะตัดต้นทุนครบ
ซึ่งจะช่วยให้รายได้และกำไรเติบโตอย่าง
มีนัยสำคัญ

ทั้งนี้ CHAYO ได้เงินจากการ IPO ราว
400 ล้านบาท ซึ่งในครึ่งปีแรกบริษัทได้นำ
ไปลงทุนซื้อ NPL มาบริหารคิดเป็นมูลหนี้
ราว 8,500 ล้านบาท ใช้เงินลงทุนไปราว 95
ล้านบาท แบ่งเป็นหนี้ที่ไม่มีหลักประกันราว
7,900 ล้านบาท และหนี้ที่มีหลักประกันอีก
ราว 600 ล้านบาท

นอกจากเงินทุนที่เหลือจากการ
IPO ภายหลังจากซื้อหนี้ในครึ่งปีแรก
ปัจจุบันบริษัทยังมีสัดส่วน D/E ต่ำมาก
เพียง 0.12 เท่า ทำให้ไม่มีปัญหาในการ
ซื้อ NPL เพิ่มเติม เนื่องจากยังสามารถ
กู้ยืมได้อีกมาก ตามเป้าหมายของบริษัท
ที่สัดส่วน D/E ไม่เกิน 2 เท่า

สำหรับเป้าหมายการซื้อหนี้เดิม
ของบริษัทที่ปีละ 8,000 ล้านบาท ครึ่ง
ปีแรกลงทุนไปเกินเป้าแล้ว บริษัทจึง
มีการปรับเป้าซื้อหนี้ใหม่เป็น 10,000
ล้านบาท อย่างไรก็ตามเนื่องจากมีโอกาส
ในการประมูลหนี้ใหม่มากจึงอาจเห็นการ
ปรับเป้าหมายใหม่อีกได้