

## CHAYOตั้งเป้าปีนี้ รายได้เติบโต15% รุกสินเชื่อบุคคล

CHAYO ตั้งเป้ารายได้ปีนี้โตไม่ต่ำกว่า 15% พร้อมรุกธุรกิจใหม่สินเชื่อส่วนบุคคล-นาโนไฟแนนซ์ คาดเปิดให้บริการไตรมาส 2/62 เผยเตรียมงบซื้อหนี้ 1-1.5 พันล้านบาท คาดรู้ผลล็อตแรก 20 มี.ค.นี้

นายสุชสันต์ ยศะสินธุ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ซีโอ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ CHAYO เปิดเผยว่า บริษัทตั้งเป้าหมายรายได้เติบโตไม่ต่ำกว่า 15% ซึ่งการประกาศใช้มาตรฐานการบัญชีใหม่ (IFRS 9) อาจส่งผลให้กลุ่มสถาบันการเงินต้องเร่งขายหนี้เสียออกมามากขึ้น จึงเป็นโอกาสที่ดีที่จะได้เข้าไปลงทุนซื้อหนี้เข้ามาบริหาร โดยปีนี้เน้นกลยุทธ์เชิงรุกในทุกธุรกิจ และยังคงเน้นการลงทุนในธุรกิจหลัก คือ การซื้อหนี้มาบริหารเป็นหลักเช่นเดิม ประกอบกับการรุกธุรกิจปล่อยสินเชื่อที่เพิ่งได้รับใบอนุญาต ขณะที่ตัวเลขหนี้ที่มีก่อให้เกิดรายได้ (NPL) จะยังทรงตัวระดับเดียวกับปี 2561

ทั้งนี้ บริษัทตั้งเป้าหมายซื้อหนี้เข้ามาบริหารประมาณ 10,000 ล้านบาท แบ่งเป็นหนี้ที่มีหลักประกัน 70-80% และไม่มีหลักประกัน 20-30% ส่วนงบลงทุนวางไว้ประมาณ 1,000-1,500 ล้านบาท แบ่งเป็นซื้อหนี้เข้ามาบริหารประมาณ 1,000-1,250 ล้านบาท และ 200-250 ล้านบาทใช้สำหรับธุรกิจปล่อยกู้ โดยแหล่งเงินทุนมาจากการเสถียรและและการออกหุ้นกู้วงเงินเพิ่มทุน General Mandate-PP จำนวน 56 ล้านบาท ซึ่งการขายหุ้น PP ดังกล่าวจะเสนอขายให้กับบุคคลและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับบริษัท โดยไม่สามารถเปิดเผยรายละเอียดได้ เนื่องจากอยู่

ระหว่างการเจรจา

“ธุรกิจซื้อหนี้มาบริหารนั้น ตั้งเป้าซื้อหนี้ 1 หมื่นล้านบาท โดยวันที่ 20 มี.ค.นี้จะทราบผล 2 แแบงก์ ซึ่งมูลหนี้ประมาณพันล้านบาท และอีก 4-5 แแบงก์มีมูลหนี้ 6-7 พันล้านบาท โดยปีนี้จะมีการเข้าประมูลซื้อหนี้อย่างต่อเนื่อง เพราะแบงก์ไม่ต้องการที่จะมีภาระในการบริหารหนี้” นายสุชสันต์ กล่าว

นายสุชสันต์ กล่าวอีกว่า ขณะนี้ในไตรมาส 2/2562 จะเริ่มให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลและสินเชื่อ นาโนไฟแนนซ์ หลังได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการธุรกิจจากแบงก์ชาติแล้ว และจะรับรู้รายได้เข้ามาในช่วงไตรมาส 3-4/2562 โดยปีนี้ตั้งเป้าหมายปล่อยสินเชื่อที่ 200-250 ล้านบาท และในปี 2563 ตั้งเป้าหมายปล่อยเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 300-500 ล้านบาท

ส่วนธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ อยู่ระหว่างรอการอนุมัติจาก ธปท. โดยอยู่ภายใต้การดำเนินงานของ ซีโอ แคปปิตอล ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ส่วนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะดำเนินการภายใต้บริษัทย่อย ซีโอ พร็อพเพอร์ตี้ แอนด์ เซอร์วิส ซึ่งอยู่ระหว่างเจรจากับพันธมิตร คาดได้ข้อสรุปในครึ่งปีหลัง ปัจจุบันซื้อที่ดิน 3-4 แปลง เป็นทรัพย์สินที่ซื้อมาจากการขายทอดตลาด (NPA) ของธนาคาร

“สำหรับธุรกิจใหม่นั้น บริษัทมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ พนักงานประจำที่ทำงานมาแล้ว 2-3 ปีขึ้นไป โดยเฉพาะโรงงาน และนิคมอุตสาหกรรม แถวมหาชัย หรือ ชลบุรี” นายสุชสันต์ กล่าว ■