

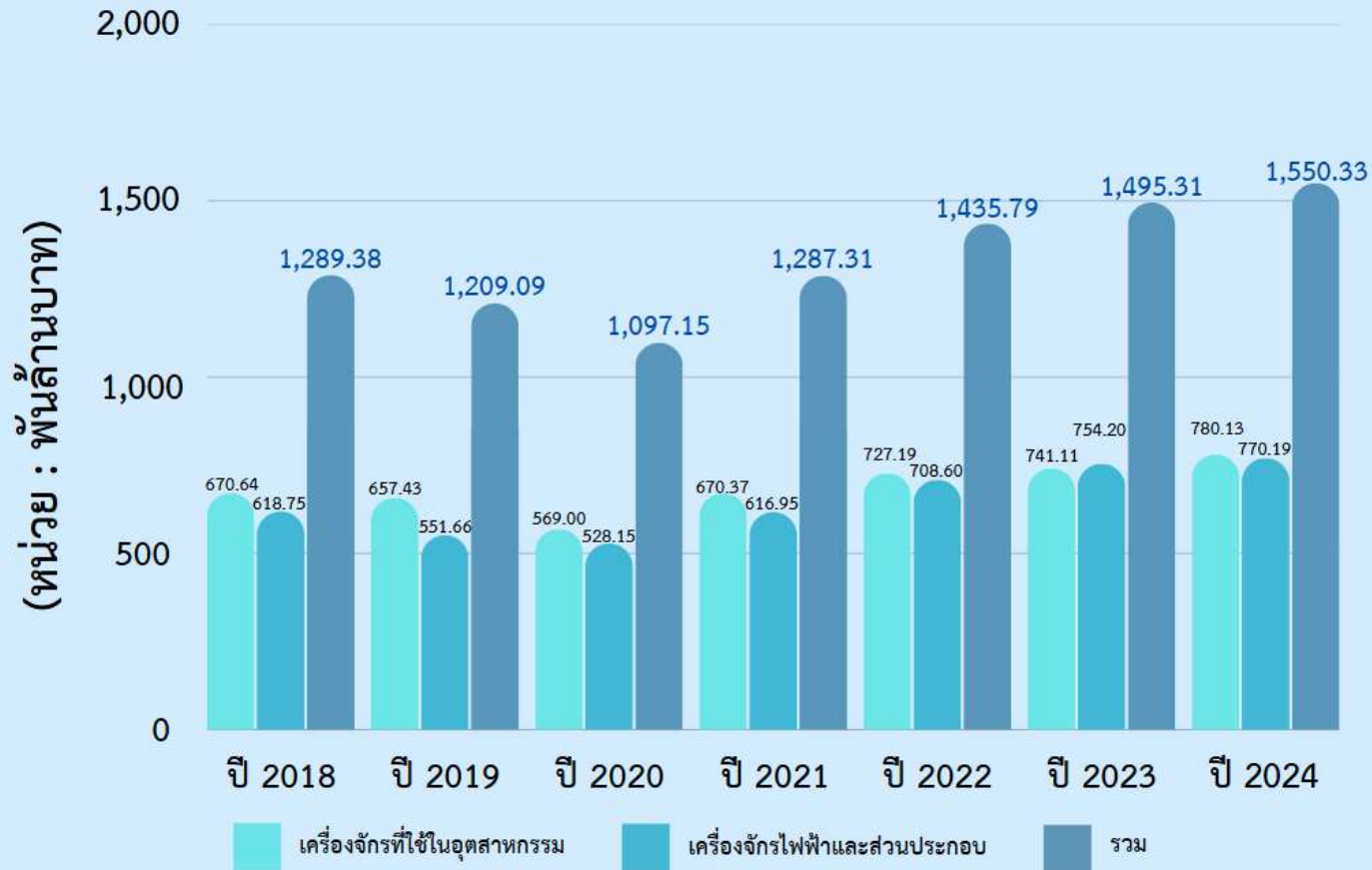
A background image showing a close-up of two hands shaking in a firm grip. The hands are wearing white shirts and dark suits. In the background, a city skyline at night is visible, with many buildings lit up. The overall image has a professional and business-oriented feel.

AGILE ASSETS COMPANY

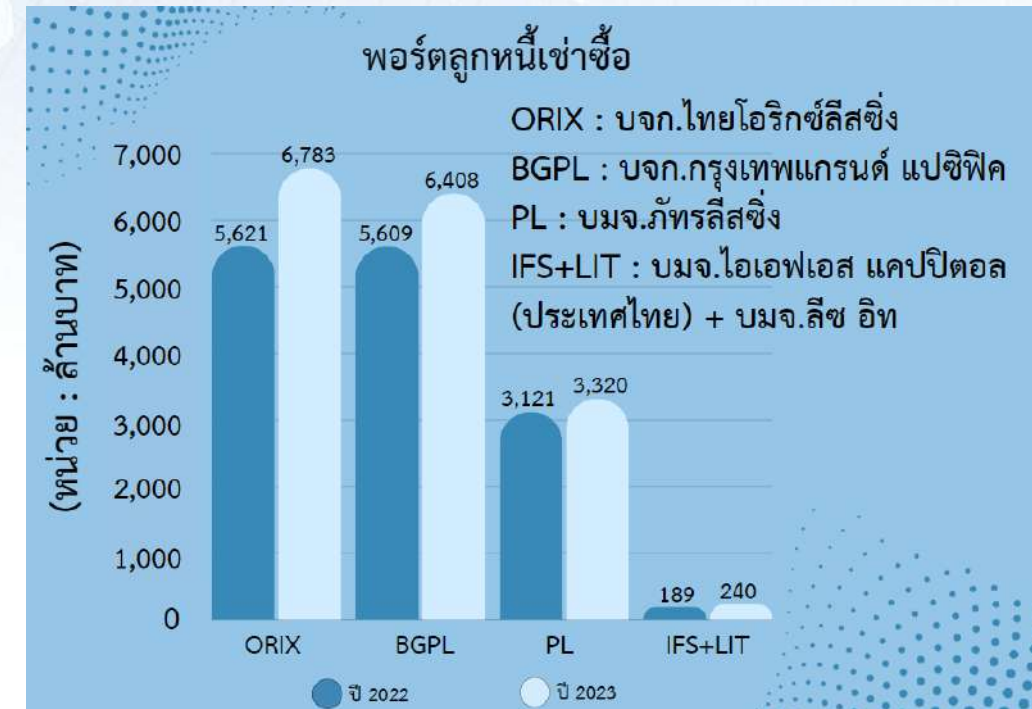
www.agileassets.co.th

ตลาดเครื่องจักรอุตสาหกรรมมีขนาดใหญ่

มูลค่านำเข้าเครื่องจักรและส่วนประกอบ



เปรียบเทียบพอร์ต NON BANK กลุ่มเช่าซื้อเครื่องจักร



ที่มา: กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์

สถาบันการเงินปล่อยสินเชื่อเครื่องจักรไม่เพียงพอต่อความต้องการ

ผู้ประกอบการเข้าถึงสินเชื่อเครื่องจักรได้น้อย ไม่สามารถขยายธุรกิจได้ !

อาใจล์ มีช่องว่างในการทำตลาดเช่าซื้อเครื่องจักร

RED OCEAN vs BLUE OCEAN

No BOT License

ธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักร

- ตลาดใหม่ ที่คู่แข่งน้อย
- เน้นเพื่อเพิ่มมูลค่าธุรกิจ
- สร้างและหาโอกาสของความต้องการใหม่ๆ
- โฟกัสสินค้าเพื่อพัฒนา/ต่อยอดให้ดียิ่งขึ้น
- แข่งขันด้านความแตกต่าง/โคเค้น
- ตั้งราคาตามคุณค่า (Fair Value Split)

ธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์และสินเชื่อ BANK อื่นๆ

- การแข่งขันทางการตลาดสูง
- เกิดการแข่งขันในตลาดเดิม
- ใช้ประโยชน์จากความต้องการที่มีอยู่เดิม
- เน้นการแข่งขันด้านราคา
- ให้ความสำคัญกับต้นทุนและกำไร
- ตั้งราคาตามต้นทุน (Cost Plus Pricing)



และบริษัทผู้ผลิตต่างๆ แข่งขันในตลาดนี้อีกมากกว่า 30 บริษัท



Investment thesis

ตลาดมีขนาดใหญ่และเติบโตมาก มีลูกค้าต้องการสินเชื่อเป็นจำนวนมาก สามารถเลือกลูกค้าที่มีคุณภาพดีและเหมาะสมได้ โดยที่ไม่ต้องแข่งขันกับธนาคารพาณิชย์โดยตรง

เราโฟกัสในประเภทเครื่องจักรที่เราชำนาญและประเภทอุตสาหกรรมที่เราเชี่ยวชาญทำให้เกิด Economy of scale ทำให้รู้จักแหล่งซื้อขายหลักประกันได้ในราคาที่ดี หากมีกรณียึดเครื่องจักรจากลูกค้า ทำให้คู่แข่งเข้าตลาดได้ยาก

เราทำงานแบบมีความยืดหยุ่นในระหว่างสัญญาเนื่องจากขนาดของธุรกิจมีความผันผวน ซึ่งการยืดหยุ่นสามารถทำให้แก้ไขปัญหาได้ดีกว่า ซึ่งได้ผลประโยชน์ที่ดีมากกว่าการยึดหลักเกณฑ์เพียงอย่างเดียว



การปล่อยกู้ให้ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กบางกรณีมีพฤติกรรมการใช้เงินระหว่างเงินส่วนตัวและเงินของกิจการยังไม่สามารถแยกแยะการใช้เงินที่ถูกต้อง

ธุรกิจขนาดกลางและเล็กไม่มีความพร้อมในทุกด้าน เช่น ด้านเทคนิคหรือ ด้านบริหาร แผนงาน และการเงิน และการตลาด ซึ่งต้องการคนแนะนำและสนับสนุน

มีลูกค้ากลุ่มใหญ่ที่มีทรัพย์สินพร้อมเป็นหลักประกันแต่ไม่มากเพียงพอที่ธนาคารต้องการและมีศักยภาพพร้อมเติบโตหากได้รับการสนับสนุนจากเงินทุนที่เหมาะสม

ลูกค้ากลุ่มนี้มีผู้ให้บริการปล่อยสินเชื่อมีไม่เพียงพอและมีความต้องการสินเชื่ออย่างต่อเนื่อง มีธุรกิจและศักยภาพดีแต่ไม่เข้าเกณฑ์ของสถาบันการเงิน เช่น มีงบการเงิน 2 เล่ม (Vat และ Non vat) เป็นต้น

Value Proposition



รู้จัก
เรื่องเครื่องจักร
แบบครบวงจร

มีความชำนาญ
ในประเภทเครื่องจักร
และประเภทอุตสาหกรรม



หลักประกันยืดหยุ่นได้

สามารถเรียก
หลักประกันอื่นๆ
เพื่อลดความเสี่ยงได้



ตรวจสอบละเอียด

ตรวจเช็คหลายมิติ

ประเมินสินเชื่อ
แบบ Hybrid



เข้มงวดแต่ยืดหยุ่น

พิจารณาจาก
ข้อมูลจริงประกอบ

ดูแลลูกค้า
เสมือนพี่เลี้ยง

Our Mission

Mission

- ✓ เป็นผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ
เครื่องจักรแบบเฉพาะเจาะจงที่คน
รู้จักมากที่สุด
- ✓ พัฒนาพอร์ตทั้งขนาดและ
ประเภทอุตสาหกรรมให้กองทุน
ประเภท Impact สามารถร่วม
ลงทุนได้
- ✓ ขยายขนาดพอร์ตหนึ่งเท่าตัวทุกปี

Strategy

- ✓ ใช้AI และ ซอฟต์แวร์ช่วยในการขยายธุรกิจ
อนุมัติสินเชื่อให้ทันกับความต้องการและ
ทันต่อเป้าหมายที่เติบโตแบบก้าวกระโดด
โดยใช้ AI ในการช่วยพิจารณาสินเชื่อ
- ✓ ทำงานร่วมกับ คู่ค้าอย่างใกล้ชิดเพื่อมีลูกค้า
เพิ่มขึ้นสม่ำเสมอและแบ่งปันความเสี่ยง
- ✓ พัฒนาและเน้นในกลุ่มอุตสาหกรรมที่
แข็งแกร่งแบรนด์ให้เป็นที่รู้จักกับนักลงทุน
มากขึ้น เพื่อให้สามารถระดมทุนได้อย่าง
ต่อเนื่องและลดต้นทุนทางการเงิน
- ✓ ใช้รูปแบบการจัดการกองทุนโดยคิด
ค่าธรรมเนียมไปพร้อมกับการปล่อยกู้เอง

Value capture

- ✓ เป็นลูกค้าระยะยาวกลับมาขอสินเชื่อซ้ำ
ใช้บริการซ้ำในบริการอื่น ๆ
- ✓ เกิด Economy of Scale ในกลุ่ม
อุตสาหกรรม เพื่อเกิดความชำนาญและ
สามารถปล่อยสินเชื่อได้อย่างรวดเร็ว
- ✓ เข้าใจในการสร้างโมเดลการจัดการ
ความเสี่ยงแบบ Hybrid Credit
- ✓ มีความน่าเชื่อถือและมีชื่อเสียงกับ
กลุ่มลูกค้า

วงจรการเติบโต ของ AGILE ASSETS



ลูกค้า

แนะนำ ผู้ขายเครื่องจักร

ภาพวงจรการเติบโต ของ AGILE :

ลูกค้าแนะนำ ผู้ขายเครื่องจักร , ผู้ขายเครื่องจักร แนะนำลูกค้า

ต้นทุนทางการเงินลดลง

ผู้ขายเครื่องจักร
แนะนำ ลูกค้า



ความน่าเชื่อถือเพิ่มขึ้น / คนลงทุนเพิ่มขึ้น

ภาพวงจรการเติบโต ของ AGILE :

พอร์ต ใหญ่ขึ้น ความน่าเชื่อถือเพิ่มขึ้น/ คนลงทุนเพิ่ม
ต้นทุนทางการเงินลดลง

เราคือผู้เชี่ยวชาญสินเชื่อเครื่องจักร

จากบริษัทการเงิน มุ่งหน้าสู่การเป็นบริษัท Fintech

AGILE ASSETS Platform

นักลงทุน

ลูกค้าสินเชื่อ

ระดมทุน ผ่าน Platform

เป็นตัวกลางบริหารจัดการสินเชื่อ

มีรายได้จากส่วนต่างของดอกเบี้ย

กรณีเกิดความเสียหาย เราลดความเสี่ยง
และการสูญเสียให้กับนักลงทุนได้

บริหารระบบ Platform
เป็นตัวกลางระหว่างผู้ลงทุน
และลูกค้า

ทำตลาดผ่านช่องทางออนไลน์

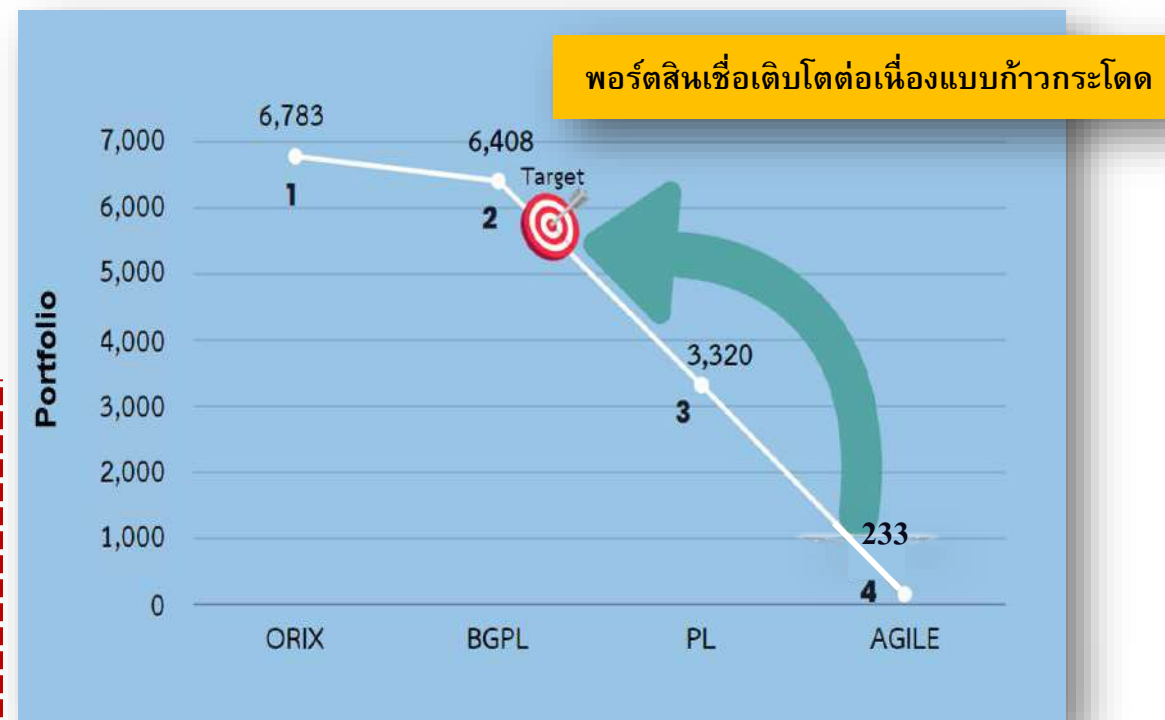
สะดวกในการกรอกข้อมูลขอสินเชื่อ

มีความรวดเร็วในการพิจารณาอนุมัติ

ขยายตลาดได้โดยไม่มีขอบเขตจำกัด

Fintech

Technology Hybrid Credit Model
ระหว่างสินเชื่อรายย่อยและนิติ
บุคคลให้เหมาะสมกับ SME

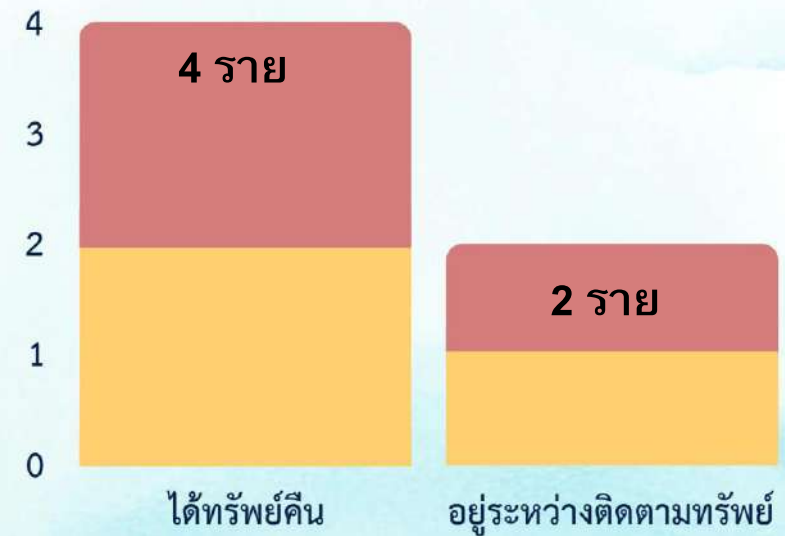


เรียนรู้ปัญหา/ป้องกันและแก้ไข

การดำเนินการกลุ่มลูกค้า NPL



การติดตามทรัพย์สิน



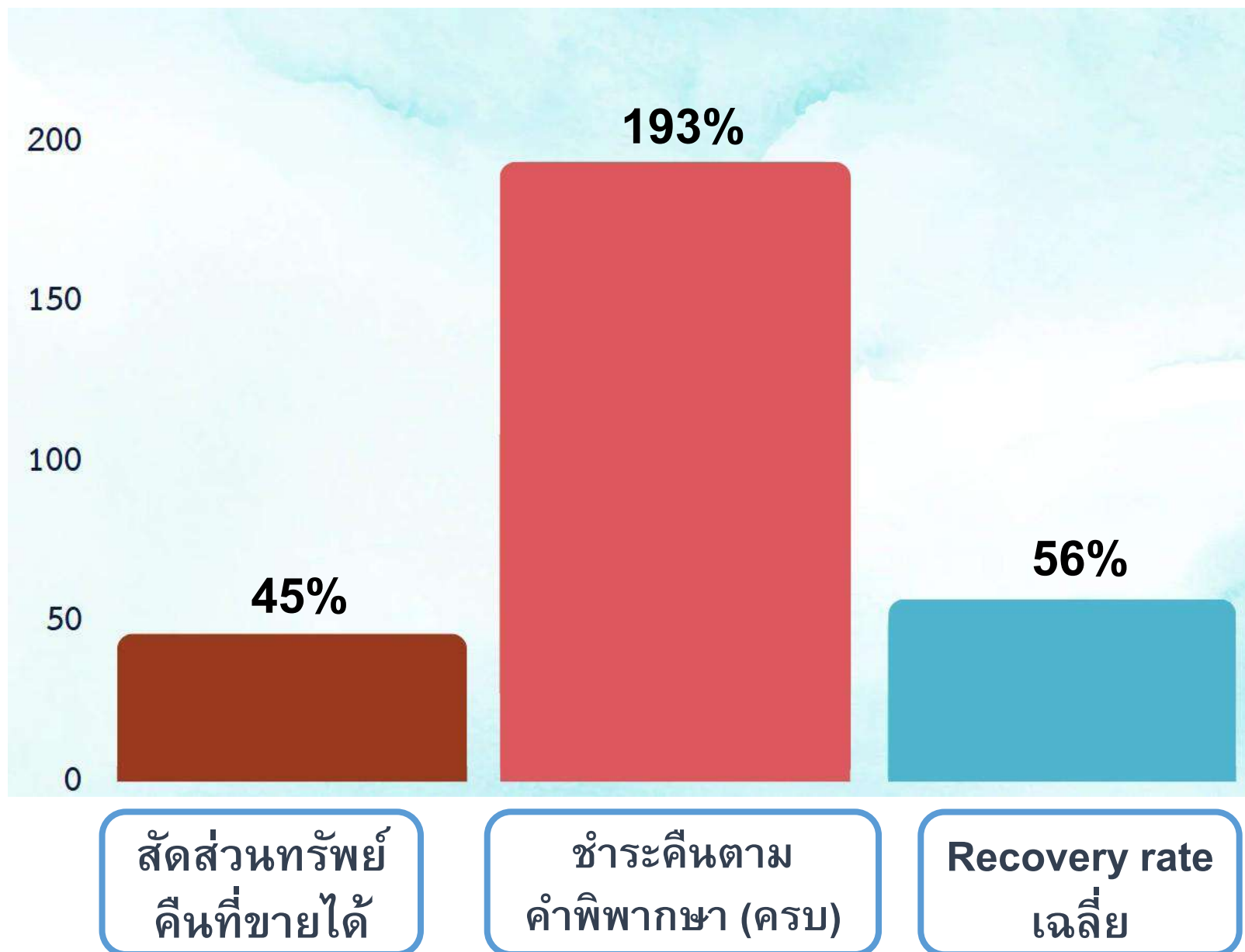
*ข้อมูล ณ ธ.ค 2567

จำนวนลูกค้า
49 สัญญา

AUM
223 Mil.THB

NPL
9%

เรียนรู้ปัญหา/ป้องกันและแก้ไข



Auditors Advisors Investors and Partners

Road to Live X



อยู่ในระหว่างเข้าเป็นสมาชิก



สมาคมลีสซิ่งไทย

บมจ.จุติกร (TK)
ร่วม Co-Lending กับอาโกล



Auditor

Advisor



Investor / นายยง อารีเจริญเลิศ
อดีตนายกสมาคมอาหารแช่เยือกแข็งไทย



Invertor / ดร. ขัตติยา ไกรกาญจน์ กรรมการ
ตรวจสอบ บมจ.เอ็มเค เรสโตรองต์ กรุ๊ป

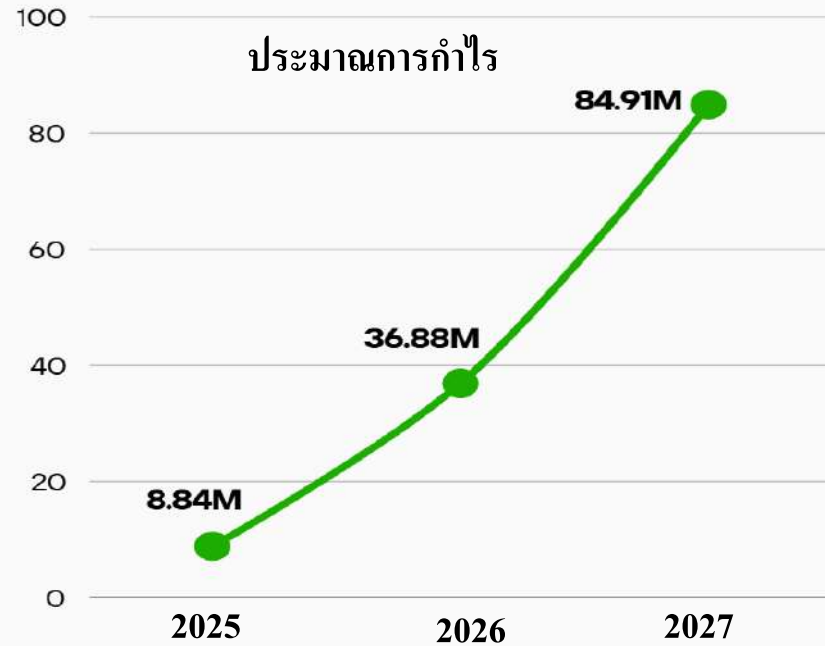


ที่มาของรายได้และเป้าหมาย



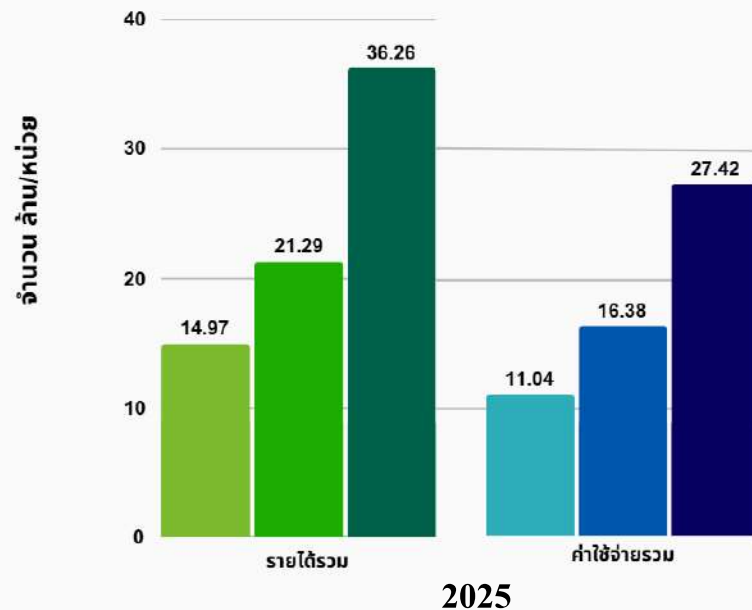
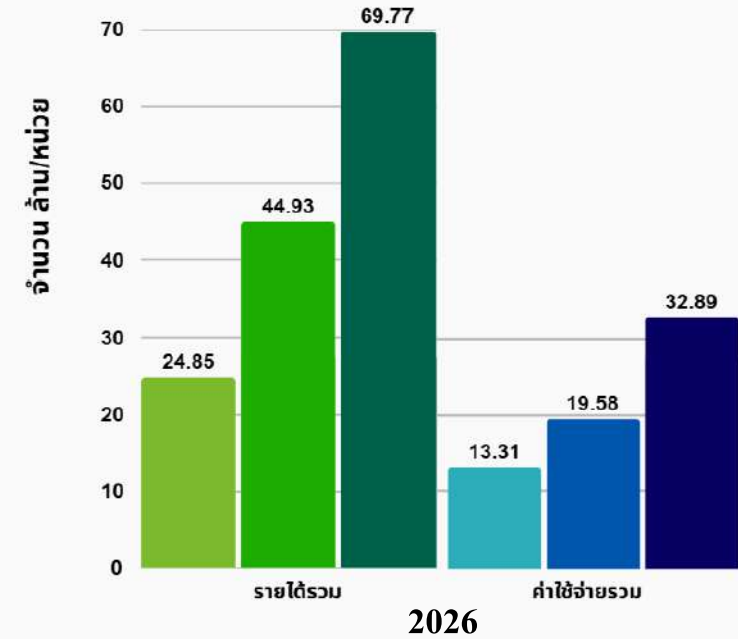
	2025	2026	2027
 จำนวนลูกค้า	65	95	145
 จำนวน Dealer	60	75	100
 พัฒนาระบบ AI	Case Writing	KYC Automation	Aptitude Scoring
 พัฒนาระบบซอฟต์แวร์	ระบบจัดซื้อ	ประมวลสินทรัพย์	New ERP
 พัฒนา Platform	Yard	Customer	Investor
 ระบบ Internal Audit	Educate	Pilot	Full
 การระดมทุน	Co-Lending	Equity	Bond

ประมาณการผลประกอบการของบริษัท

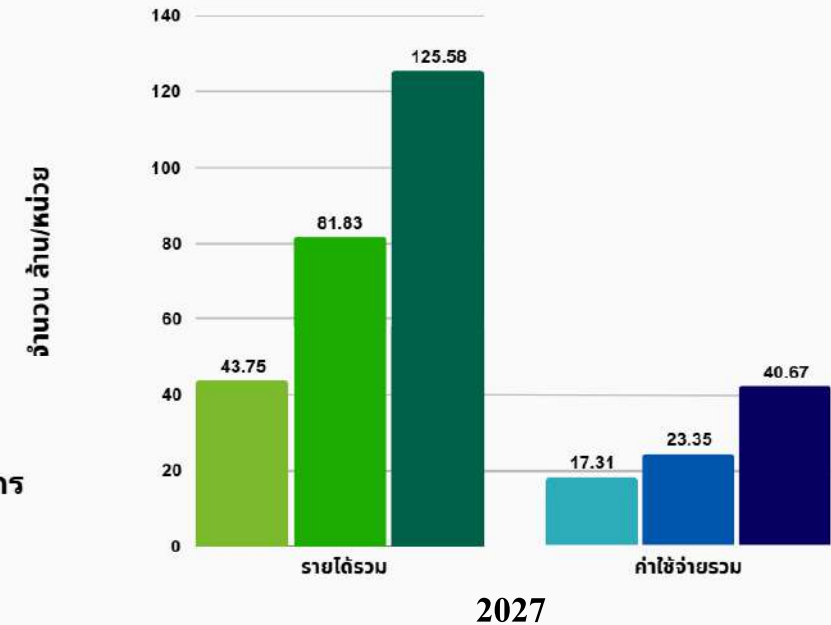


เป้าหมายปล่อยสินเชื่อ

2025 400 ลบ.
2026 800 ลบ.
2027 1,400 ลบ.



- รายได้ดอกเบี้ยและอื่นๆ
- รายได้ Co-Lending
- รายได้รวม
- ต้นทุนทางการเงิน
- ค่าใช้จ่ายบริหารและดำเนินการ
- ค่าใช้จ่ายรวม



Management team



Advisory Committee
คุณชรรค์ ประจวบเหมาะ

- ประสานกรรมการ บมจ.เอส แอส เอ็ม คอร์ปอเรชั่น
- ประสานกรรมการ บมจ.พลัส เทค อินโนเวชั่น
- ผู้อำนวยการ สำนักงานจัดหารายได้ สภากาชาดไทย
- ที่ปรึกษา บมจ.ธนาคารแห่งประเทศไทย (ไทย)
- กรรมการอิสระ และ ประธานคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน บวก.ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ



Managing Director
คุณพรพรา เจริญพิทยา

- กรรมการบริษัท บวก.ไทยนิปปอน สตีล เอ็นจิเนียริ่ง แอนด์ คอนสตรัคชั่น คอร์ปอเรชั่น
- ประธานบริษัท บวก.วิปเทค
- กรรมการผู้จัดการ บวก.วราคณะ



Board of Director
คุณกอบพงษ์ ศรีสุทธิ

- Project Finance Specialist ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)
- กรรมการผู้จัดการ บวก.ลิโอ อินเตอร์เนชั่นแนล ดีไซน์ กรุ๊ป
- กรรมการบริษัท บวก.แมค แมคโลฟ
- กรรมการบริษัท บวก.พีเอไอ เดอร์มาโทโลยี แอนด์ เลเซอร์ เซ็นเตอร์



Internal Audit
(Vacant)

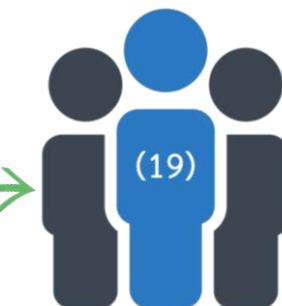


General Manager
เบียร์ดีคุณ สมน้อย

- หัวหน้าศูนย์ธุรกิจเข้าซื้อ
- ผู้จัดการสาขาและหัวหน้าตลาดเข้าซื้อ
- ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการส่วนหน้า
- ผู้อำนวยการฝ่ายปฏิบัติการ



พนักงานปัจจุบัน



แผนเพิ่มพนักงาน



Head of Credit Department
วราพร ตั้งจิตประเสริฐ

- ผู้จัดการสินเชื่อ KIATNAKIN PHATRA
- ผู้จัดการสินเชื่อ บมจ.หลักทรัพย์ อาร์เอชบี
- ผู้จัดการสินเชื่อ บมจ.กสิกรไทย
- ผู้จัดการหลักทรัพย์ บล.ธนชาต



Development Manager
พลวัฒน์ มินินทร์

- ผู้จัดการเขต บวก.โตเกียวมารีนประกันชีวิตจำกัด
- ผู้จัดการเขต บมจ.ฟาลิปไลฟ์ประกันชีวิต
- ผู้จัดการอาวุโส ฝ่ายบริหารสาขา บมจ.ไมโครลิซซิ่ง



Project Manager
อุดม ศรีสนิท

- ฝ่ายวิศวกรรมและซ่อมบำรุง
- ฝ่ายวิศวกรรมและซ่อมบำรุง



Head of Legal
นายวิษณุ บุญ

- หัวหน้าฝ่ายกฎหมาย



Head of Finance
ชัชชัย ธรรมณีโชติ

- ฝ่ายสินเชื่อ บมจ.กสิกรไทย
- บมจ.ธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์
- หัวหน้าการเงิน บมจ.แปซิฟิก ไลฟ์
- หัวหน้าแผนกลงทุน บมจ.พาณิชย์ประกันภัย

Burn Rate

บริษัทมีการค่าใช้จ่ายต่ำ เมื่อเทียบกับรายได้และพอร์ตสินเชื่อที่เพิ่มขึ้น



Fixed Cost : 1,060 K / Portfolio 200 MB.



Fixed Cost : 1,215 K / Portfolio 1,100 MB.

เงินส่วนใหญ่ที่ได้จากการระดมทุนใช้สำหรับปล่อยสินเชื่อเพิ่ม โดยมีค่าใช้จ่ายดำเนินการเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย

ไม่มีการเพิ่มพนักงานและไม่มีการลงทุนใน
ระบบ ERP เพิ่ม

ประมาณการเพิ่มพนักงานจำนวน 4 คน
และ ลงทุนระบบ ERP ในปี 2028



THANK YOU

ภาคผนวก

www.agileassets.co.th

เป้าหมายการระดมทุน

เป้าหมายวงเงิน	
เป้าหมายวงเงิน 2025-2026	จำนวนเงิน (ลบ.)
เป้าหมายวงเงิน	1,000.00
วงเงินปัจจุบัน	200.00
ระดมทุนเพิ่ม	800.00

การระดมทุน				
รายการ	เงินลงทุน (ลบ.)	% อาใจล์ ลงทุน	เงินลงทุน อาใจล์ (ลบ.)	หมายเหตุ
เป้าหมายการปล่อยสินเชื่อ	800.00		190.00	
ปล่อย Size L	700.00	20%	140.00	นักลงทุนใหม่
ปล่อย Size M/S	100.00	50%	50.00	Agile ปล่อยเอง

การระดมทุนใหม่	เงินลงทุน (ลบ.)
เงินลงทุนที่ต้องการ (ลบ.)	190.00
เพิ่มทุนผู้ถือหุ้นเดิม	50.00
ระดมทุนเพิ่ม	140.00

ประวัติความเป็นมา

บริษัท อาโจล์ แอสเซ็ทส์ จำกัด เดิมมีชื่อว่า
บริษัท อีโคลู ประหยัดพลังงาน จำกัด ก่อตั้งขึ้นในปี พ.ศ. 2558
โดย คุณพรรยา เรืองพิทยยา และ คุณกอบพงษ์ ตรีสุขี เป็นธุรกิจให้
บริการเช่าซื้อหรือลีสซิ่งเครื่องจักรและอุปกรณ์สำหรับประกอบ
ธุรกิจ ทั้งในกรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัด เพื่อเป็นแหล่ง
เงินทุนในการจัดซื้อให้แก่ลูกค้าที่ไม่ต้องการลงทุนเงินก้อน



บริษัท อีโคลู ประหยัดพลังงาน จำกัด
เปิดดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการประหยัด
พลังงาน จากการใช้สาร Ice Cold ให้กับ
ระบบปรับอากาศ

พ.ศ.
2558

พ.ศ.
2560

ทำธุรกิจจำหน่ายแบบผ่อนชำระและบริการ
เช่าซื้อเครื่องปรับอากาศตั้งแต่ขนาดเล็ก,
VRF, Chiller

ขยายกลุ่มทรัพย์สินเพื่อให้บริการเช่าซื้อ
เพิ่มเติม ได้แก่ ลิฟต์โดยสาร,
เครื่องกำเนิดไฟฟ้า, โซลาเซลล์

พ.ศ.
2562

พ.ศ.
2563

เปลี่ยนชื่อใหม่เป็น บริษัท อาโจล์
แอสเซ็ทส์ จำกัด เพื่อให้สอดคล้องกับ
การดำเนินธุรกิจ

ขยายกลุ่มทรัพย์สินเพื่อให้บริการเช่าซื้อ
เพิ่มเติม ในกลุ่มงานก่อสร้าง (นั่งร้าน,
เครื่องเชื่อม, เครื่องปั๊มลม) และกลุ่ม
ทรัพย์สินขนาดเล็ก (ทีวี, คอมพิวเตอร์,
แท็บเล็ต)

พ.ศ.
2564

