

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท เจมาร์ท จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “เจมาร์ท”) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 27 ธันวาคม พ.ศ. 2531 โดยนายอดิศักดิ์ สุขุมวิทยา และนางสาวยุวดี พงษ์อัชฌา ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรกจำนวน 2,000,000 บาท เพื่อเป็นผู้แทนจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าทุกยี่ห้อในระบบเงินผ่อนก่อนเริ่มขยายช่องทางการจำหน่ายเข้าไปในตลาดขายส่ง โดยมีสินค้าหลัก ได้แก่ โทรทัศน์เครื่องเล่นวีดีโอและเครื่องปรับอากาศต่อมาในปี 2535 บริษัทได้เริ่มดำเนินธุรกิจการจำหน่ายเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่ผ่านระบบเงินสด ระบบผ่อนชำระ และระบบขายส่ง

ปัจจุบันบริษัทประกอบธุรกิจจำหน่ายทั้งค้าปลีกและค้าส่งเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่ และสินค้าที่เกี่ยวข้องกับโทรศัพท์เคลื่อนที่ของผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่หลักทุกรายและผู้ให้บริการเครือข่ายทุก

ภายใต้โครงสร้างกลุ่มปัจจุบัน บริษัทถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 75 ในบริษัทย่อย คือ บริษัท เจ เอ็ม ที เน็ทเวอร์ค เซอร์วิส จำกัด (“เจเอ็มที”) ซึ่งเป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้ ฟ้องสืบทรัพย์ บังคับคดี ทั่วประเทศไทย และดำเนินการซื้อหนี้ที่สงสัยจะสูญจากสถาบันการเงินและบริษัทผู้ให้บริการอื่นๆ เพื่อนำมาดำเนินการติดตามหนี้และหาผลประโยชน์ และบริษัทถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 99.99 ในบริษัท เจเอส แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจบริหารพื้นที่เช่าสำหรับธุรกิจค้าปลีกโทรศัพท์เคลื่อนที่ ภายใต้ชื่อ IT Junction และโครงการ The JAS ซึ่งเป็นการพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบศูนย์การค้าชุมชน (Community Mall)

ในปี 2552 บริษัทได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่นักลงทุนทั่วไปจำนวน 75 ล้านหุ้น ส่งผลให้ปัจจุบัน บริษัทมีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว 300 ล้านบาท

ในปี 2555 บริษัทฯ ได้ทำการเพิ่มทุนโดยเสนอขายให้กับผู้ถือหุ้นและประชาชนทั่วไป 120 ล้านหุ้น ทำให้ทุนจดทะเบียนของบริษัทเพิ่มขึ้น 420 ล้านหุ้นและมีทุนเรียกชำระแล้ว 419,573,608 บาท

ในปี 2557 บริษัทฯ ได้ทำการเพิ่มทุนและจ่ายหุ้นปันผลให้กับผู้ถือหุ้น 104,889,498 หุ้น และมีทุนเรียกชำระแล้ว 524,463,106 บาท

ในปี 2558 บริษัทฯได้เข้าทำการซื้อหุ้นของบริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) 24.99% และได้ทำการเพิ่มทุนและขายหุ้นของ บริษัท เจเอ็มที เน็ทเวอร์ค เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) ทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ ลดลงจาก 75% เป็น 55.88% รวมทั้งได้มีการจัดตั้งบริษัทใหม่อีกหนึ่งบริษัท คือ บริษัท สมาร์ทไอเท็ม จำกัด ทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท สัดส่วนการถือหุ้น 99.99%

และในวันที่ 10 พฤศจิกายน 2558 บริษัท เจเอเอสแอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ได้เข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย จึงทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ ลดลงจาก 99.99% เป็น 67.50%

1.2 วิสัยทัศน์ และพันธกิจ

วิสัยทัศน์ (Vision)	คุณภาพเหนือเทคโนโลยีไร้สายอัจฉริยะ
พันธกิจ (Mission)	ผู้นำในธุรกิจค้าปลีก อุปกรณ์สื่อสารไร้สาย ให้บริหารเพื่อความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า ดำรงการเป็นบรรษัทภิบาลและรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้น คู่ค้า ลูกค้า พนักงานและสังคม

1.3 โครงสร้างกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558



ปัจจุบันบริษัทมีบริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจอยู่ 7 บริษัท คือ

1. บริษัท เจเอ็มที เนท์เวอร์ค เซอร์วิส จำกัด (“เจเอ็มที”) ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ในอัตราร้อยละ 55.88 มีทุนจดทะเบียนชำระเต็มแล้วจำนวน 370 ล้านบาท
2. บริษัทฯ เจเอเอสแอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ในอัตราร้อยละ 67.50 มีทุนจดทะเบียนชำระเต็มแล้วจำนวน 370.39 ล้านบาท
3. บริษัทเจมาร์ท โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ในอัตราร้อยละ 99.99 มีทุนจดทะเบียนชำระเต็มแล้วจำนวน 81 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการลงทุน
4. บริษัท สมาร์ทไอเท็ม จำกัด ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ในอัตราร้อยละ 99.99 มีทุนจดทะเบียนชำระเต็มแล้วจำนวน 1 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (ขายสินค้าบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต) บริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นทางอ้อม (ถือหุ้นโดย บริษัท เจเอ็มที เนท์เวอร์ค เซอร์วิส จำกัด (มหาชน))
5. บริษัท เจเอ็มที อินชัวร์นซ์ โบรกเกอร์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 2 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจเพื่อเป็นนายหน้าขายประกันภัยให้กับบริษัทฯ ประกันภัยต่างๆ
6. บริษัท บริหารสินทรัพย์ เจ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 25 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจเพื่อรับซื้อหนี้ด้อยคุณภาพที่มีภาระผูกพันทางกฎหมาย
7. บริษัท เจเอ็มที พลัส จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 120 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจสินเชื่อลิสซิงและสินเชื่อรายย่อย

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยสำหรับปี 2556-2558 สามารถสรุปได้ดังนี้ (หน่วย: ล้านบาท)

โครงสร้างรายได้แยกตามประเภทธุรกิจ	2556		2557		2558	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
บริษัท						
1. ธุรกิจจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่						
- การจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่	8,966	89.70%	8,059	86.93%	8,330	83.66%
- การส่งเสริมการขาย	276	2.77%	273	2.95%	358	3.59%
รวมรายได้จากธุรกิจจำหน่าย	9,242	92.47%	8,332	89.88%	8,688	87.25%
2. ธุรกิจบริหารพื้นที่	337	3.37%	410	4.43%	486	4.88%
บริษัทย่อย						
3. ธุรกิจติดตามเรงรัดหนี้สินและบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ						
- การให้บริการติดตามหนี้สิน	97	0.97%	93	0.93%	99	0.99%
- การซื้อหนี้สินมาบริหาร	255	2.55%	388	4.18%	571	5.73%
- ธุรกิจอื่นๆที่เกี่ยวข้อง	10	0.11%	6	0.15%	25	0.26%
รวมรายได้จากธุรกิจจัดการหนี้สิน	362	3.63%	488	5.26%	695	6.98%
รายได้อื่นๆ						
- กำไรจากการปรับมูลค่ายุติธรรม			(3)	0.03%	8	0.08%
- รายได้อื่น	54	0.53%	43	0.46%	80	0.81%
รวมรายได้อื่นๆ	54	0.53%	40	0.43%	88	0.89%
รายได้รวม	9,995	100%	9,271	100%	9,957	100%

หมายเหตุ:

1. ธุรกิจอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายได้แก่บริการซ่อมโทรศัพท์บริการSupport Hire Purchase
2. ธุรกิจอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการติดตามเรงรัดหนี้สิน ได้แก่การให้บริการด้านกฎหมายและการให้บริการจัดส่งสินค้า

2.1 การดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย

บริษัท เจ มาร์ท จำกัด (มหาชน) (บริษัท)

1. ธุรกิจจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริมและสินค้าเทคโนโลยี (“ธุรกิจจำหน่ายฯ”) บริษัทดำเนินธุรกิจจำหน่าย ทั้งลักษณะค้าส่งและค้าปลีก โดยมุ่งเน้นไปในสินค้าประเภทเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่ และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องของผู้ผลิตหลักทุกราย ได้แก่ Samsung, iPhone, Oppo, Lenovo, wiko, Microsoft, HTC, Sony, Lava, Alcatel, Cherry, ZTE เป็นต้น เป็นต้น บริษัทเป็นผู้แทนจำหน่ายชุด SIM Card (Subscriber Identification Module) และบัตรเติมเงินของผู้ให้บริการระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบต่างๆ ได้แก่ GSM, DTAC, และ TRUE MOVE บริษัททำการจำหน่ายสินค้าดังกล่าวผ่านช่องทางการจำหน่ายสินค้าที่หลากหลายของบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีช่องทางการจำหน่ายประมาณ 244 จุด ซึ่งครอบคลุมพื้นที่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล และสาขาในต่างจังหวัดทั่วประเทศ

บริษัทดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ และอุปกรณ์เสริมใน 2 รูปแบบ คือ การจำหน่ายแบบค้าส่งและการจำหน่ายแบบปลีก ตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

2. การจำหน่ายแบบค้าส่ง (Wholesaler)

บริษัทเป็นผู้ค้าส่งโทรศัพท์เคลื่อนที่ให้กับร้านค้ารายย่อยทั้งที่เป็นร้านค้าปลีกในระบบ (Organized Shop) และร้านค้าย่อยอิสระ (Non-Organized Shop) บริษัทจะเน้นการขายส่งผ่านร้าน Jaymart ใน IT Junction ซึ่งจะเป็นศูนย์กลางการติดต่อกับร้านค้ารายย่อย โดยร้านค้าขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ต่างๆ ใน IT junction สามารถซื้อโทรศัพท์ในราคาขายส่งกับร้าน Jay mart ได้นอกจากนั้นบริษัทยังเป็นผู้ค้าส่งโทรศัพท์เคลื่อนที่ รายใหญ่ของ Samsung, HUAWEI, Lenovo, Acer, Lava, ZTE, Asus, Wiko

นอกจากนี้ บริษัทอาจได้สิทธิเป็น Sale Distributor ของสินค้าบางรุ่นซึ่งเป็นไปตามข้อตกลงระหว่างบริษัทกับผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่

3. การจำหน่ายแบบค้าปลีก (Retailers)

บริษัทจะสั่งซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่จากผู้แทนจำหน่าย (Distributor & Dealer) ของแบรนด์ต่างๆ เพื่อจำหน่ายในร้านค้าปลีกของบริษัท หรือบางกรณีที่แบรนด์ดังกล่าวไม่มีผู้แทนจำหน่าย บริษัทก็จะสั่งซื้อสินค้าโดยตรงจากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยบริษัทเป็นผู้ค้าปลีกรายใหญ่ของโทรศัพท์เคลื่อนที่หลัก ได้แก่ Samsung, iPhone, Oppo, Lenovo, wiko, Microsoft, HTC, Sony, Lava, Alcatel, Cherry, ZTE เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัท ได้รับสิทธิเป็น Authorize reseller Apple มากถึง 100 สาขา

นอกจากการเป็นผู้ค้าปลีกโทรศัพท์เคลื่อนที่เครื่องใหม่แล้ว บริษัทยังดำเนินธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์เสริม และบัตรเติมเงินควบคู่ไปกับการจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่

นอกเหนือจากรายได้จากการขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริม และสินค้าเทคโนโลยีดังกล่าวมาแล้วข้างต้น บริษัทยังมีรายได้จากการให้บริการอันเกิดจากการใช้เครือข่ายร้านค้าของบริษัท (Retailing Network) ให้เป็นประโยชน์ ประกอบด้วยรายได้จากการให้บริการรับชำระค่าสินค้าหรือบริการต่างๆ ผ่านร้านค้าหรือเครือข่ายของบริษัท (Pay Point) โดยมีบริษัทคู่ค้าที่ตกลงให้ลูกค้าชำระเงินผ่านช่องทางดังกล่าว ได้แก่ ลูกค้ากลุ่มธุรกิจการเงิน สาธารณูปโภค และบัตรเครดิต รายได้จากการได้ค่านายหน้าในการหาลูกค้าสินเชื่อมือถือให้กับ Aeon ,First Choice และ J-Moneyรายได้จากการขายบัตรสมาชิก Enjoy Card

บริษัท เจ เอ็ม ที เน็ทเวอร์ค เซอร์วิสส์ จำกัด (มหาชน) (บริษัทย่อย)

ธุรกิจให้บริการติดตามเร้งรัดหนี้

บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการติดตามเร้งรัดหนี้ในส่วนที่เป็นหนี้ด้วยคุณภาพที่เจ้าหนี้ไม่สามารถติดตามได้หรือไม่ประสงค์จะติดตามเองเนื่องจากมีรายได้ไม่คุ้มกับต้นทุนในการติดตาม โดยครอบคลุมหนี้ทุกประเภท เช่น หนี้กลุ่มสินเชื่อส่วนบุคคล หนี้กลุ่มบัตรเครดิต หนี้กลุ่มค่าสาธารณูปโภค และหนี้กลุ่มค่าบริการ เป็นต้น โดยผู้ว่าจ้างซึ่งได้แก่เจ้าหนี้ต่างๆ จะส่งรายชื่อและข้อมูลลูกหนี้ให้แก่บริษัทฯ จากนั้น บริษัทฯ จะทำการค้นหาข้อมูลลูกหนี้เพิ่มเติม ตรวจสอบและติดตามหาลูกหนี้ และเจรจาต่อรองให้ลูกหนี้แต่ละรายชำระหนี้ภายใต้กรอบเงื่อนไขที่บริษัทฯ ได้รับอนุญาตจากผู้ว่าจ้าง โดยบริษัทฯ จะได้รับค่าบริการติดตามหนี้จากผู้ว่าจ้างคิดเป็นสัดส่วนร้อยละของมูลหนี้ที่บริษัทฯ สามารถติดตามและตกลงให้ลูกหนี้มาชำระหนี้ได้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีมูลหนี้ที่ได้รับมอบหมายให้ติดตามจากผู้ว่าจ้างจำนวน 25,367 ล้านบาทโดยผู้ว่าจ้างหลัก ได้แก่สถาบันการเงิน และบริษัทเช่าซื้อ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้บริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจให้บริการติดตามหนี้ ได้แก่ ให้บริการด้านกฎหมายเรื่องการบังคับคดีที่เกี่ยวข้องกับหนี้สินทุกประเภท สำหรับการบริการด้านกฎหมาย เป็นการให้บริการทนายความแก่บุคคลภายนอก ซึ่งทีมงานทนายความดังกล่าวเป็นทีมงานที่ทำหน้าที่ฟ้องร้องลูกหนี้ที่ไม่ชำระหนี้ในส่วนของการดำเนินธุรกิจด้านการติดตามเร้งรัดหนี้และบริหารหนี้ โดยบริษัทฯ จะรับรู้รายได้ในลักษณะค่าบริการและค่าธรรมเนียมเป็นสัดส่วนร้อยละของจำนวนเงินที่ได้รับชำระหนี้คืนจากการบังคับคดีได้

ธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพอันเป็นผลจากการที่สถาบันการเงินรวมถึงบริษัทเช่าซื้อบางแห่งมีนโยบายที่จะลดสัดส่วนหนี้ด้วยคุณภาพและลดต้นทุนในการติดตามหนี้ จึงมีนโยบายจำหน่ายหนี้ด้วยคุณภาพดังกล่าวออกจากบัญชี โดยเจ้าหนี้จะเปิดให้บริษัทที่เชี่ยวชาญในการติดตามหนี้มาประมูลซื้อหนี้ด้วยคุณภาพในราคาที่มีส่วนลดจากมูลหนี้เดิม ซึ่งผู้ประมูลจะมีภาระในการบริหารและรับความเสี่ยงจากการติดตามเรียกเก็บหนี้ที่ประมูลได้ ทั้งนี้ จากการที่บริษัทฯ มีข้อมูลการวิเคราะห์การจัดเก็บหนี้บุคลากร และความเชี่ยวชาญในการติดตามหนี้มากกว่า 20 ปีจึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้บริษัทฯ สามารถวิเคราะห์และประเมินโอกาสในการติดตามเร้งรัดหนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจดังกล่าว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีหนี้ด้วยคุณภาพภายใต้การบริหาร รวมมูลค่าทางบัญชีของเงินลงทุนในหนี้ด้วยคุณภาพ-สุทธิ เท่ากับ 2,829.55 ล้านบาท

ธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์

บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์โดยเน้นให้บริการสินเชื่อสำหรับรถยนต์ใช้แล้วหรือรถยนต์มือสองแก่ลูกค้าประเภทบุคคลทั้งที่มีประวัติการชำระหนี้ดีและค้างชำระหนี้ เนื่องจากเล็งเห็นโอกาสธุรกิจที่ให้อัตราผลตอบแทนที่สูง แม้มีความเสี่ยงจากการที่ลูกหนี้อาจผิดนัดแต่มีหลักประกันที่ครอบคลุมความเสี่ยงในระดับที่ยอมรับได้ ประกอบกับ บริษัทฯ มีประสบการณ์ในธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้ซึ่งต้องตรวจสอบติดตาม และเจรจากับลูกหนี้ด้วยคุณภาพมาโดยตลอด จึงมีขั้นตอนและความชำนาญในการตรวจสอบวิเคราะห์และประเมินลูกหนี้ก่อนการปล่อยสินเชื่อแต่ละราย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มียอดลูกหนี้จากการให้เช่าซื้อ-สุทธิเท่ากับ 23.35 ล้านบาท

ธุรกิจให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคล

บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทย เนื่องจากเล็งเห็นโอกาสธุรกิจที่ให้อัตราผลตอบแทนสูง แม้มีความเสี่ยงจากการที่ลูกหนี้ผิดนัด ประกอบกับบริษัทฯ มีประสบการณ์ในธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้สินซึ่งต้องตรวจสอบ ติดตาม และเจรจากับลูกหนี้ด้วยคุณภาพมาโดยตลอด จึงมีขั้นตอนและความชำนาญในการตรวจสอบ วิเคราะห์และประเมินลูกหนี้ก่อนการปล่อยสินเชื่อแต่ละราย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มียอดลูกหนี้จากการให้สินเชื่อสุทธิเท่ากับ 617.78 ล้านบาท

ธุรกิจนายหน้าประกันภัย

บริษัทฯ ให้บริการเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยประเภทต่าง ๆ โดยโครงสร้างรายได้จะมาจากส่วนของผลตอบแทนคอมมิชชั่นจากค่าเบี้ยประกันภัยของลูกค้า ซึ่งเป็นธุรกิจที่ไม่มีความเสี่ยงในด้านการด้อยค่าของสินค้า เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ไม่จำเป็นต้องมีสต็อกสินค้าหรือกรรมธรรม์อยู่กับบริษัท บริษัทฯ ทำหน้าที่เป็นนายหน้าผู้ซื้อช่องในการทำประกันภัยระหว่างลูกค้าและบริษัทประกันภัย

บริษัท เจเอเอส แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) (บริษัทย่อย)

ธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก

บริษัทดำเนินธุรกิจจัดสรรและบริหารพื้นที่เช่า โดยการทำสัญญาเช่าพื้นที่บางส่วนกับเจ้าของพื้นที่เพื่อนำมาจัดสรรและให้เช่าต่อกับลูกค้ารายย่อย พร้อมทั้งดูแล บริหาร จัดการพื้นที่ดังกล่าวตลอดอายุสัญญาเช่า โดยจัดสรรและบริหารพื้นที่ให้เช่าภายในศูนย์การค้า โดยบริษัทจะเช่าพื้นที่ในส่วนของสินค้าประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่หรือสินค้าเทคโนโลยีภายในศูนย์การค้าขนาดใหญ่ เช่น เซ็นทรัลปิ่นเกล้า เป็นต้น เพื่อจัดเป็นศูนย์จำหน่ายสินค้าไอทีภายใต้ชื่อ IT Junction และแบ่งพื้นที่ให้ร้านค้าย่อยเช่าพื้นที่ต่อ ณ วันที่ 31

ธันวาคม 2558 บริษัทมีจำนวนพื้นที่บริหารในรูปแบบ IT Junction จำนวน 47 แห่ง มีพื้นที่เช่า 14,000 ตารางเมตร และมีจำนวนลูกค้าจำนวน 1,400 ร้านค้าทั้งในเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด และในปี 2558 ยังมีโครงการศูนย์การค้าชุมชนใกล้บ้าน The JAS วังหิน ซึ่งได้เปิดให้บริการในเดือน พฤศจิกายน 2557 และอีกหนึ่งโครงการ The JAS รามอินทรา ซึ่งได้เปิดดำเนินการไปเมื่อเดือน กันยายน 2558

2.2 เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

ธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริมและสินค้าเทคโนโลยี

บริษัทมีนโยบายที่จะขยายส่วนแบ่งการตลาดในตลาดค้าปลีก เพื่อก้าวเป็นผู้นำในธุรกิจจัดจำหน่าย โทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริมและสินค้า Gadget ต่างๆ โดยมีเป้าหมายที่จะขยายส่วนแบ่งการตลาดโดยการสร้างยอดขายให้เติบโตขึ้นในสาขาที่มีอยู่ ควบคู่กับการขยายสาขา รวมถึงการปรับเปลี่ยนรูปแบบร้านที่ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้มากที่สุด

- การคัดสรรสินค้าที่มีคุณภาพและคุณลักษณะหลากหลาย เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการที่แตกต่างกันของลูกค้าได้อย่างทั่วถึง โดยบริษัทมีเป้าหมายที่จะเพิ่มสินค้าให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี โดยเฉพาะเทคโนโลยี 3G/4G และมีนโยบายขยาย Product Line ในส่วนอุปกรณ์เสริมและสินค้าเทคโนโลยี
- บริษัทมีนโยบายการออก Event ต่างๆ เพื่อการเข้าถึงผู้บริโภค และการสร้างแบรนด์เจมาร์ทอย่างต่อเนื่อง
- การอบรมและพัฒนาศักยภาพของบุคลากรเพื่อเพิ่มความรู้ในส่วนของสินค้าและคุณภาพของการให้บริการอย่างต่อเนื่องโดยจัดให้มีการอบรมสัมมนาพนักงานอย่างต่อเนื่องทุกๆ สัปดาห์

ธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก

บริษัทมีเป้าหมายการดำเนินธุรกิจบริหารพื้นที่ในรูปแบบ IT Junction โดยขยายสาขาเพิ่มขึ้นโดยจะพิจารณาผลตอบแทนจากการลงทุนและแผนการตลาดให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน โดยเน้นพื้นที่ในกลุ่มห้างสรรพสินค้า ดิสเคาท์สโตร์ และคอมมูนิตีมอลล์ที่มีพื้นที่ขาย แผนการตลาด และทำเลที่ตั้งเหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าของสินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยี นอกจากนี้ เจเอเอสได้ขยายธุรกิจสู่ธุรกิจบริหารพื้นที่ในลักษณะอื่นๆ เช่น Community Mall ห้างสรรพสินค้าขนาดเล็กและตลาดสด หากธุรกิจดังกล่าวให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่ากับการลงทุน

ธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้

บริษัทมีเป้าหมายที่จะรักษาความเป็นผู้นำในธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้สิน โดยมีแผนที่จะรักษายอดลูกหนี้ที่ติดตามจำนวน 10,000 ล้านบาท โดยเน้นการขยายการให้บริการแก่ลูกค้าสถาบันการเงินเป็นหลัก ทั้งในกลุ่มลูกค้าเดิมและกลุ่มลูกค้าใหม่

บริษัทมีแนวทางการดำเนินการเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย ดังนี้

- มุ่งเน้นคุณภาพการให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้ที่ได้มาตรฐานและมีประสิทธิภาพ ภายใต้เป้าหมายที่จะทำให้ลูกค้ามีความพึงพอใจสูงสุด และทุกปีต้องไม่มีข้อร้องเรียนคุณภาพการให้บริการจากลูกค้า
- พัฒนาระบบสารสนเทศและรวบรวมข้อมูลที่ทันสมัย โดยมีเป้าหมายเพื่อพัฒนาระบบดังกล่าวให้ทันสมัยขึ้นทุกปี

โดยในปี 2558 ภาพรวมของพอร์ตให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้สินของบริษัท มีปริมาณมากขึ้นจากลูกค้ากลุ่มเดิมและลูกค้ารายใหม่ โดยเฉพาะจากสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์และสินเชื่อบุคคลที่มีปริมาณหนี้ส่งเข้ามาให้บริษัทติดตามเพิ่มมากขึ้น

ธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ

บริษัทมีเป้าหมายในการซื้อหนี้ด้วยคุณภาพมาบริหารมากขึ้น โดยมีเป้าหมายระยะสั้นที่จะซื้อมูลหนี้เต็มจำนวนมาบริหารโดยเฉลี่ยไม่ต่ำกว่า 20,000 ล้านบาทต่อปี โดยมุ่งเน้นและดำเนินการดังนี้

- เสนอราคาประมูลที่ค่อนข้างอนุรักษ์นิยม (conservative) ภายใต้นโยบายการเติบโตอย่างระมัดระวัง
- พัฒนาระบบข้อมูลการติดตามและประเมินผลการติดตามหนี้อย่างรอบคอบก่อนดำเนินการประมูลซื้อหนี้
- ใช้เงินทุนและต้นทุนการติดตามอย่างระมัดระวัง และประเมินผลการติดตามหนี้เทียบกับต้นทุนอย่างละเอียดเป็นประจำทุกไตรมาส

โดยในปี 2558 บริษัทฯ ได้ซื้อหนี้เข้ามาบริหารได้ในปริมาณ 31,544 ล้านบาท จากสถาบันการเงินต่าง ๆ ที่มีนโยบายในการขายพอร์ตหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้เพิ่มมากขึ้นซึ่งสูงกว่าเป้าหมายที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้

ธุรกิจนายหน้าประกันภัย

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีเป้าหมายในการขยายการให้บริการด้านธุรกิจนายหน้าประกันภัย โดยมุ่งเน้นการให้บริการประกันวินาศภัย และดำเนินการดังนี้

- ขยายช่องทางการทำการตลาดเพื่อตอบสนองกับลูกค้าภายในองค์กร และลูกค้าภายนอก
- ขยายตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ทางเว็บไซต์ โดยเริ่มให้บริการผ่านช่องทางเว็บไซต์ในปี 2558 เป็นต้นไป
- ขยายช่องทางผ่านร้านโทรศัพท์มือถือเจมาร์ท สาขาต่าง ๆ
- ขยายช่องทางผ่านทางคู่ค้าของบริษัท
- ขยายช่องทางผ่านเจ้าหน้าที่ขายทางโทรศัพท์ (Telesales)

โดยการผันเข้าสู่ธุรกิจนายหน้าประกันภัยซึ่งบริษัทฯ มองว่าเป็นธุรกิจที่น่าสนใจ ไม่มีความเสี่ยงในการด้อยค่าของสินค้าและบริการ

3. ปัจจัยเสี่ยง

1 ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัทที่อาจมีผลกระทบต่อผลตอบแทนจากการลงทุนอย่างมีนัยสำคัญและแนวทางในการป้องกันความเสี่ยงสามารถสรุปได้ดังนี้

1.1 ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่

1.1.1 ความเสี่ยงจากการด้อยค่าของสินค้าคงคลัง

บริษัทต้องจัดเก็บสินค้าคงคลังในจำนวนที่เพียงพอเพื่ออำนวยความสะดวกในการกระจายสินค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งผลิตภัณฑ์ ที่บริษัทได้รับแต่งตั้งเป็นผู้แทนจำหน่าย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทจัดเก็บสินค้าคงคลังคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 13.7 ของสินทรัพย์รวม สินค้าหลักของบริษัท ได้แก่ เครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริมเป็นสินค้าเทคโนโลยีที่มีการพัฒนาและเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่แตกต่างกัน ซึ่งโดยปกติสินค้าแต่ละตัวจะมีอายุเฉลี่ยในการวางจำหน่ายหน้าร้านประมาณ 40-50 วัน ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการด้อยค่าของสินค้าคงคลัง เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีหรือการออกสินค้ารุ่นใหม่ที่ดีกว่าหรือกรณีพฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยนไปจนทำให้สินค้าคงคลังที่มีอยู่ไม่สามารถขายได้หรือมีมูลค่าลดลง

บริษัทคาดว่าผลกระทบจากความเสี่ยงนี้ค่อนข้างน้อย เนื่องจากบริษัทได้ศึกษาและสำรวจความต้องการและพฤติกรรมของผู้บริโภคอยู่ตลอดเวลา รวมทั้งติดตามการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีอย่างใกล้ชิด จากประสบการณ์ของผู้บริหารที่อยู่ในธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่มายาวนานและมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ผลิตเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่ ทำให้สามารถเลือกรุ่นสินค้าที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าและทันต่อการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีได้เป็นอย่างดีและจากการที่บริษัทได้พัฒนาระบบสารสนเทศของบริษัทในระดับที่ผู้บริหารสามารถที่จะตรวจสอบและวิเคราะห์สินค้าคงคลังได้ตลอดเวลาทำให้มั่นใจว่าบริษัทจะควบคุมและจัดการความเสี่ยงดังกล่าวได้เป็นอย่างดีจะเห็นได้จากระยะเวลาการเก็บสินค้าคงคลังของบริษัท ในปี 2558 บริษัทมีการบริหารจัดการสินค้าคงเหลืออย่างมีประสิทธิภาพทำให้ระยะเวลาการเก็บสินค้าคงคลังของบริษัทที่ 59 วัน ใกล้ เคียงเป้าหมาย (50 วัน) และจากนโยบายการตั้งค่าเผื่อการลดมูลค่าสำหรับสินค้าล้าสมัย เคลื่อนไหวช้า หรือเสื่อมคุณภาพที่บริษัทยึดหลัก Conservative กล่าวคือหากสินค้าดังกล่าวมียอดการเคลื่อนไหวต่ำหรือมีอายุสินค้ามากกว่า 1 ปี บริษัทจะพิจารณาตั้งสำรองสินค้าเต็มจำนวน โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีการตั้งค่าเผื่อสินค้าล้าสมัย 1.76 ล้านบาท คิดเห็นร้อยละ 0.02 ของรายได้จากธุรกิจจัดจำหน่าย เนื่องจากบริษัทใช้นโยบายการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ ทำให้ระยะเวลาการขายสินค้าเฉลี่ยลดลง และส่งผลให้จำนวนสำรองค่าเผื่อจากการขาดทุนสินค้าล้าสมัยลดลง

อนึ่ง สำหรับผลิตภัณฑ์รุ่นใหม่บริษัทและผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่จะร่วมกันเจรจาและวางแผนในการประมาณการยอดขายเพื่อกำหนดจำนวนสินค้าคงคลังที่เหมาะสมในกรณีที่มีข้อผิดพลาดจากการ

ประมาณการดังกล่าว โดยส่วนใหญ่ผู้ผลิตโทรศัพท์ เคลื่อนที่จะเข้ามาร่วมรับผิดชอบในรูปแบบต่างๆ เช่นการให้เงินชดเชยหรือของแถมเพื่อโปรโมทสินค้า เป็นต้น โดยการชดเชยอาจมีการเจรจาชดเชย เป็นบางส่วน ของราคา ที่ขาดทุนและตามปริมาณสินค้าคงคลังที่เหลืออยู่

1.1.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพากลุ่มคู่ค้า (Supplier) รายสำคัญ

บริษัทสั่งซื้อสินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ส่วนใหญ่จากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่หรือผู้แทนจำหน่าย ซึ่งสินค้า ส่วนใหญ่ที่บริษัทขายเป็นของ 6 แปรนด์หลักได้แก่ Samsung, iPhone, OPPO, Vivo, Lenovo และ Huawei และ บริษัทจึงจำเป็นต้องพึ่งพาผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ในกลุ่มดังกล่าวในปี 2558 สัดส่วนการขาย โทรศัพท์เคลื่อนที่ของบริษัทประกอบด้วย Samsung ร้อยละ 56, iPhone ร้อยละ 11, OPPO ร้อยละ 7, Lenovo ร้อยละ 5, Vivo ร้อยละ 5 และ Huawei ร้อยละ 4 ทำให้บริษัทมีอำนาจต่อรองกับกลุ่มดังกล่าวไม่มากนักและอาจมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถหาสินค้ามาขายทดแทนได้หากบริษัทมีข้อขัดแย้งกับ กลุ่มดังกล่าว

ถึงแม้ว่าบริษัทจะพึ่งพากลุ่มผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ แต่บริษัทคาดว่าความเสี่ยงดังกล่าวมีไม่มากนัก เนื่องจากกลุ่มผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ดังกล่าวเป็นบริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่และมีความเชี่ยวชาญ ในช่องทางการจัดจำหน่ายในประเทศไทย ทำให้กลุ่มบริษัทดังกล่าวจำเป็นต้องพึ่งพาผู้แทนจำหน่าย และกลุ่มผู้ค้าปลีกรายใหญ่เช่นเดียวกัน ทั้งในด้านการวางแผนการตลาด การกระจายสินค้าและสำรวจความต้องการตลาดทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่กับผู้แทนจำหน่าย และกลุ่มผู้ค้าปลีกรายใหญ่เป็นไปในลักษณะพึ่งพาอาศัยกัน ประกอบกับการที่บริษัทมีสายสัมพันธ์ที่ดี กับกลุ่มผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่มายาวนานทำให้บริษัทคาดว่าบริษัทสามารถที่จะดำเนินธุรกิจร่วมกับ ผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ได้เป็นอย่างดี สำหรับความเสี่ยงที่กลุ่มผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่จะเข้ามา ดำเนินธุรกิจค้าปลีกเองมีไม่มากนัก เพราะความไม่ชำนาญตลาดและไม่สามารถที่จะหาทำเลที่ตั้งของ ร้านค้าได้ รวมทั้งความเสี่ยงต่อความเสียหายที่จะเกิดจากการสูญเสียความสัมพันธ์กับกลุ่มผู้ค้าปลีก รายใหญ่โดยเฉพาะรายที่มีสาขาจำนวนมากจึงคาดว่าผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่จะเลือกที่จะไม่เข้ามา ดำเนินธุรกิจค้าปลีกด้วยตนเอง แต่คงดำเนินธุรกิจลักษณะเช่นปัจจุบันต่อไป

1.1.3 ความเสี่ยงจากการที่ธุรกิจอยู่ในอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูง

บริษัทมีความเสี่ยงจากการที่มีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาแข่งขันในธุรกิจ เนื่องจากธุรกิจค้าปลีก โทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนไม่มากนักและมีโครงสร้างการดำเนินธุรกิจไม่ซับซ้อน ซึ่งผู้ที่ เข้ามาแข่งขันอาจเป็นบริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่ บริษัทที่จำหน่ายสินค้าในกลุ่ม IT หรือผู้ดำเนินธุรกิจ เกี่ยวข้อง เช่น ผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ ผู้ให้บริการเครือข่าย หรือ ผู้ให้เช่าพื้นที่ค้าปลีก เป็นต้นทำให้ บริษัทเผชิญกับภาวะการแข่งขันที่สูงและอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการนอกจากนี้บริษัทยังมีความเสี่ยงจากการที่คู่แข่งในอุตสาหกรรมอาจขายสินค้าทดแทน เช่น สินค้ามือสอง สินค้าผิด กฎหมาย สินค้าเลียนแบบหรือสินค้าลอกเลียนแบบ เป็นต้น ซึ่งเป็นผลจากเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลง อย่างรวดเร็วทำให้ผู้บริโภคที่นิยมเปลี่ยนโทรศัพท์เคลื่อนที่ตามเทคโนโลยีใหม่ๆ จำนวนหนึ่ง จึงเกิด สินค้ามือสองที่ยังมีสภาพการใช้งานดี ราคาถูก และจากการนำเข้าสินค้าเลียนแบบและสินค้า

ลอกเลียนแบบที่มีราคาถูก ทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกมากขึ้น ซึ่งในช่วงที่เศรษฐกิจตกต่ำอาจทำให้ผู้บริโภคเปลี่ยนมาซื้อสินค้าทดแทนมากขึ้น ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการที่ยอดขายลดลง

อย่างไรก็ตาม บริษัทคาดว่าจะมีความเสี่ยงจากประเด็นดังกล่าวไม่มากนักเนื่องจากการเข้ามาดำเนินธุรกิจค้าปลีกโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีข้อจำกัดที่สำคัญ (Barriers to Entry) 2 ประการ คือ การไม่สามารถหาพื้นที่ร้านค้าที่เหมาะสม เพราะปัจจุบันทำเลที่ตั้งที่ดีมีผู้ประกอบการจับจองเข้าไปเกือบทั้งหมดแล้ว และการไม่ได้รับความไว้วางใจจากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่และไม่ได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้จัดจำหน่ายหรือกลุ่มผู้ค้าปลีกรายใหญ่ทำให้ศักยภาพในการแข่งขันไม่เท่าเทียมรายเดิมที่มีอยู่ ทำให้ไม่สามารถแข่งขันได้ สำหรับกรณีที่เกรงว่าผู้ประกอบการธุรกิจที่เกี่ยวข้องรายอื่นๆ จะเข้ามาดำเนินธุรกิจค้าปลีกเพิ่ม บริษัทคาดว่าผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่จะไม่เข้ามาดำเนินธุรกิจค้าปลีกเนื่องจากความไม่คุ้นเคยตลาด การไม่สามารถหาทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมและความเสี่ยงจากการสูญเสียกลุ่มผู้ค้าปลีกรายใหญ่อีกครั้ง ดังนั้นแล้วข้างต้น ส่วนผู้ให้บริการเครือข่าย โดยปกติจะดำเนินธุรกิจค้าปลีกร่วมด้วยอยู่แล้วทุกราย เพียงแต่จะเน้นการขายซิมการ์ดและบัตรเติมเงินมากกว่าการขายเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่ หรืออาจกล่าวได้ว่ามุ่งเน้นการค้าปลีกเพื่อส่งเสริมธุรกิจหลักของตนเองเท่านั้น เช่นเดียวกันกับกลุ่มผู้ค้าส่งและผู้แทนจำหน่ายซึ่งปัจจุบันแทบทุกรายก็มีส่วนที่ดำเนินการค้าปลีกอยู่แล้ว ดังนั้นบริษัทคาดว่าโอกาสที่จะมีผู้ค้าปลีกรายใหญ่รายใหม่เข้ามาแข่งขันจึงมีไม่มากนัก

1.2 ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจให้เข้าพื้นที่

1.2.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบริษัท บิ๊กซีซูเปอร์เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน)

เนื่องจากสาขา IT Junction ของบริษัทจำนวน 44 สาขา จาก 47 สาขา เปิดภายในศูนย์การค้าบิ๊กซี ซึ่งมีบริษัท บิ๊กซีซูเปอร์เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) (“Big C”) เป็นเจ้าของพื้นที่ บริษัทจึงมีความเสี่ยงในเรื่องการพึ่งพิงการเข้าพื้นที่จาก Big C ซึ่งหาก Big C ยกเลิกสัญญาเช่าพื้นที่หรือไม่ต่อสัญญาเช่าพื้นที่หรือเข้ามาเป็นผู้บริหารพื้นที่ดังกล่าวแทนบริษัท ก็จะมีผลกระทบต่อผลประกอบการดำเนินงานของบริษัท หรือหาก Big C มีการปรับลดหรือเปลี่ยนแปลงแผนการขยายสาขา ก็อาจส่งผลทำให้การขยายสาขาของบริษัทไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้และอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้

อย่างไรก็ดีจากที่บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีและเป็นพันธมิตรทางธุรกิจร่วมกับ Big C มาเป็นระยะเวลายาวนานมากกว่า 10 ปี โดยที่ผ่านมาบริษัทไม่มีประวัติในการถูกยกเลิกพื้นที่จาก Big C แต่อย่างใด ประกอบกับบริษัทมีความชำนาญและเชี่ยวชาญในการบริหารพื้นที่ในส่วนของโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยีมากกว่า Big C ดังจะเห็นได้จากความสำเร็จในการบริหารพื้นที่ในห้าง Big C ที่ผ่านมาของบริษัท และจากการที่ Big C ได้มีหนังสือแสดงความจำนงที่จะให้บริษัทต่อสัญญาเช่าพื้นที่ IT Junction ได้อีก 2 ครั้ง ระยะเวลา 3 ปี ต่อเนื่องจากสัญญาฉบับปัจจุบัน แสดงให้เห็นว่า Big C ยังคงเป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่ดีกับบริษัท และไม่ได้มีแผนในการเข้ามาบริหารพื้นที่ในส่วนของโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยีเช่นเดียวกันกับบริษัท

1.2.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการพัฒนาโครงการและผลตอบแทนของโครงการ The Jas และ J Market ไม่เป็นไปตามเป้าหมาย

เนื่องจากการดำเนินธุรกิจพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบศูนย์การค้าชุมชน (The Jas) ต้องใช้เงินลงทุนต่อโครงการค่อนข้างสูง และต้องใช้ระยะเวลานานพอสมควรหากผลตอบแทนจากการดำเนินการโครงการไม่เป็นไปตามแผนงานที่บริษัทประเมินไว้ ไม่ว่าจะเป็นเกิดจากสภาพการแข่งขันที่รุนแรงหรือปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจที่ส่งผลให้จำนวนผู้เช่าในโครงการหรืออัตราการเช่าพื้นที่ลดลงก็อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัทได้เช่นเดียวกัน อย่างไรก็ตาม บริษัทได้เล็งเห็นความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว จึงได้กำหนดนโยบายให้ก่อนเริ่มพัฒนาโครงการบริษัทต้องมีการศึกษาและประเมินความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการ ซึ่งรวมถึงความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง จำนวนประชากร กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย พฤติกรรมการใช้จ่ายของผู้บริโภค และคู่แข่งบริเวณโดยรอบโครงการ และจะมีการประยุกต์ใช้แผนการตลาดและแผนธุรกิจให้เหมาะสมกับแต่ละโครงการ นอกจากนี้ ในการทำสัญญาเช่าพื้นที่โครงการบริษัทจะทำสัญญาเช่าในลักษณะระยะยาวมากกว่า 3 ปี เพื่อให้ผู้เช่าพื้นที่เช่าพื้นที่กับบริษัทอย่างต่อเนื่อง

และสำหรับโครงการ J Market ที่เปิดดำเนินการไปแล้ว บริษัทยังคงมีความเสี่ยงในกรณีที่บริษัทไม่สามารถหาผู้เช่าพื้นที่ได้ตามที่คาดการณ์ไว้หรือมีผู้เช่าพื้นที่ย้ายออกจากโครงการจำนวนมาก ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนของโครงการไม่เป็นไปตามเป้าหมาย อย่างไรก็ตาม สำหรับโครงการ J Market ตลาดปลาเค็ม บริษัทได้ศึกษาและประเมินความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการก่อนเริ่มดำเนินการโครงการ โดย ณ สิ้นเดือนกรกฎาคม 2558 โครงการดังกล่าวมียอดขายพื้นที่สำหรับพื้นที่ตลาดนัดเต็ม 100% และสำหรับโครงการ J Market ราษฎร์พัฒนา และ J Market ไทรมา เป็นโครงการที่ใช้เงินลงทุนในโครงการไม่เกิน 5 ล้านบาทหากโครงการดังกล่าวไม่ประสบความสำเร็จก็จะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทไม่มากนัก

1.3 ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจบริการติดตามเร่ร่อน

1.3.1 ความเสี่ยงจากการฟ้องร้องดำเนินคดีอันเกิดจากการติดตามหนี้

บริษัทมีความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องดำเนินคดีจากลูกหนี้ อันเป็นผลจากการติดตามเร่ร่อนหนี้ของบริษัทซึ่งอาจทำให้เกิดข้อขัดแย้งกับลูกหนี้ที่ถูกติดตามหนี้

อย่างไรก็ดี ที่ผ่านมา บริษัทไม่เคยมีกรณีถูกฟ้องร้องดำเนินคดีจากกลุ่มลูกหนี้ที่ถูกติดตามเร่ร่อนหนี้ เนื่องจากบริษัทมีการอบรมและมีมาตรการทางวินัยควบคุมดูแลให้พนักงานติดตามเร่ร่อนหนี้ปฏิบัติต่อลูกหนี้ด้วยวิธีการที่สุภาพและเป็นไปตามมาตรฐานการปฏิบัติงานของบริษัทและผู้ว่าจ้าง บริษัทจึงเชื่อว่าโอกาสที่บริษัทจะถูกฟ้องร้องดำเนินคดีมีน้อยมาก

1.3.2 ความเสี่ยงจากการดำเนินงานที่อาจก่อให้เกิดภาพลักษณ์ที่ไม่ดีต่อสังคม

บริษัทดำเนินธุรกิจติดตามเร่ร่อนหนี้ ทำให้ในการเจรจากับลูกหนี้อาจมีการโต้แย้งหรือสร้างความไม่พึงพอใจกับผู้ที่ถูกติดตามหนี้ ประกอบกับการที่มีผู้เร่ร่อนหนี้บางรายในกลุ่มอุตสาหกรรมกระทำการเร่ร่อนหนี้ในแนวทางที่ไม่เหมาะสม เช่น ใช้คำไม่สุภาพ ติดตามหนี้ในลักษณะที่สร้างความรำคาญ

และก่อนจน ถึงขั้นทำการข่มขู่ ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจะถูกกล่าวหาหรือถูกจัดรวมว่ามีการดำเนินธุรกิจไม่เหมาะสมจนอาจเสื่อมเสียถึงภาพลักษณ์ของบริษัท

บริษัทมีนโยบายอย่างเข้มงวดในการติดตามเร่ร่อนหนี้ในลักษณะสุภาพและให้เกียรติลูกหนี้ โดยบริษัทกำหนดนโยบายช่วงเวลาโทรติดตามเร่ร่อนหนี้ตั้งแต่เวลา 8.00 น. จนถึง 20.00 น. เฉพาะวันจันทร์ถึงวันศุกร์และมาตรการอื่นๆซึ่งเป็นแนวนโยบายการติดตามเร่ร่อนหนี้อย่างสุภาพ ซึ่งเป็นไปตามแนวปฏิบัติในการติดตามทวงหนี้ ตามหนังสือเวียนที่ออกโดยธนาคารแห่งประเทศไทย เพื่อไม่ให้เป็นการรบกวนลูกหนี้ อีกทั้งยังมีนโยบายเข้มงวดให้ผู้ติดตามหนี้ดำเนินการอย่างสุภาพ ซึ่งเท่าที่ผ่านมาบริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้ากลุ่มผู้ว่าจ้างในระดับสูงในด้านคุณภาพการติดตามหนี้ จากอดีตที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยได้รับแจ้งจากกลุ่มผู้ว่าจ้างในด้านการร้องเรียนการติดตามหนี้ที่ไม่เหมาะสมของบริษัทแม้แต่รายเดียว

1.4 ความเสี่ยงจากการลงทุนซื้อหนี้ด้วยคุณภาพมาบริหาร

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจลงทุนซื้อหนี้ด้วยคุณภาพจากบริษัทเข้าซื้อ และสถาบันการเงิน มาดำเนินการจัดเก็บและติดตามหนี้ด้วยตนเอง โดยในการกำหนดราคาประมูลซื้อหนี้ บริษัทฯจะพิจารณาจากประเภทหนี้ คุณภาพของหนี้แต่ละประเภท ระยะเวลาที่ค้างชำระ และเป้าหมายในการจัดเก็บหนี้ของ บริษัทฯ

อย่างไรก็ดี ในการพิจารณาและกำหนดราคาซื้อหนี้ด้วยคุณภาพแต่ละครั้ง บริษัทฯมีการวางแผนอย่างรอบคอบ และตรวจสอบข้อมูลหนี้โดยละเอียดจากข้อมูลจากผู้ขายจัดเตรียมให้ ข้อมูลการวิเคราะห์การจัดเก็บหนี้และข้อมูลอื่นๆ เพื่อประเมินระยะเวลาและสัดส่วนเงินที่คาดว่าจะบริษัทฯจะจัดเก็บหนี้ได้ ต้นทุนในการดำเนินงานตลอดระยะเวลาจัดเก็บหนี้ และอัตราผลตอบแทนที่บริษัทฯ ต้องการ ประกอบกับบริษัทฯมีประสบการณ์ติดตามหนี้เป็นระยะเวลายาวนานถึง 20 ปี มีข้อมูลการวิเคราะห์ประวัติการจัดเก็บหนี้และมีการติดตามผลการจัดเก็บหนี้อย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอโดยมีการประชุมผู้บริหารเพื่อติดตามและประเมินผลการจัดเก็บทุกสัปดาห์ รวมทั้งหาทางแก้ไขหรือออกมาตรการทางการตลาดเพื่อรองรับและกระตุ้นการจัดเก็บหนี้

1.5 ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันภัย

ธุรกิจนายหน้าประกันภัยเป็นธุรกิจที่มีนายหน้าขนาดเล็กและใหญ่เป็นจำนวนมาก โดยในปี 2558 มีนิติบุคคลที่ให้บริการประกันวินาศภัยโดยตรง อยู่จำนวนถึง 389 บริษัท และมีการแข่งขันกันสูงในการให้บริการลูกค้า โดยปัจจัยในการแข่งขันในตลาดส่วนใหญ่จะขึ้นอยู่กับอัตราราคาเสนอเบี้ยประกันภัย และสถาบันที่รับประกันภัย เป็นปัจจัยที่ลูกค้าจะใช้ในการตัดสินใจใช้บริการนายหน้าประกันภัยต่าง ๆ โดยกลุ่มประกันภัยรถยนต์มีมูลค่ายอดเบี้ยประกันภัยรับที่บริษัทนายหน้าประกันภัย ได้รับอยู่ในสัดส่วนที่สูงมากกว่าประกันภัยประเภทอื่น ๆ ในหมวดประกันวินาศภัย

ความเสี่ยงจากการร้องเรียนด้านบริการ

เนื่องจากธุรกิจนายหน้าประกันภัยเป็นธุรกิจภายใต้การกำกับของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ซึ่งเป็นหน่วยงานที่ดูแลสอดส่องการให้บริการของบริษัทประกันภัยและนายหน้าประกันภัยต่างๆ หากมีข้อร้องเรียนจากผู้บริโภคถึงการให้บริการทั้งบริษัทประกันภัยและนายหน้าประกันภัย ทางบริษัทฯ จะต้องทำการชี้แจงและควบคุมการดำเนินธุรกิจให้อยู่ในเกณฑ์ที่กำหนด และหากบริษัทฯ ไม่ดำเนินการให้ถูกต้องตามระเบียบและผิดข้อบังคับร้ายแรง ก็อาจถูกพิจารณาเพิกถอนใบอนุญาตดำเนินกิจการได้

1.6 ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคล

ธุรกิจให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันกันสูง ทั้งในกลุ่มธนาคารและกลุ่มสถาบันการเงิน (Bank & Non-Bank) โดยธุรกิจให้บริการสินเชื่อมีความเสี่ยงในภาวะการแข่งขันที่สูงที่ทุกสถาบันการเงินจะทำการจูงใจให้ลูกค้ามาใช้บริการมากขึ้นด้วยกลยุทธ์ต่าง ๆ เช่น กลยุทธ์ด้านดอกเบี้ย, กลยุทธ์ลดแลกแจกแถม, กลยุทธ์ผ่อนผันคุณสมบัติลูกค้า ซึ่งการแข่งขันดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ ในด้านความสามารถในการแข่งขัน , ความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจ และความสามารถในการบริหารคุณภาพหนี้ แต่อย่างไรก็ดี บริษัทฯ มีความประสงค์จากการทำธุรกิจให้บริการสินเชื่อเข้าสู่ชื้อรถยนต์ในอดีต จึงทำให้บริษัทสามารถใช้ข้อมูลและประสบการณ์ในอดีตมาประเมินในการกำหนดกลยุทธ์ในการแข่งขันที่เหมาะสมได้

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีทรัพย์สินหลัก ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ดังนี้

4.1 อาคารสำนักงานและอุปกรณ์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทและบริษัทย่อย มีสินทรัพย์ถาวรที่หักค่าเสื่อมราคา โดยวิธีคำนวณแบบเส้นตรงตามอายุการใช้งานโดยประมาณของสินทรัพย์เป็นระยะเวลา 3-20 ปี รายละเอียดดังนี้

(ล้านบาท)	ราคาทุน	ค่าเสื่อมราคาสะสม	มูลค่าทางบัญชี
ที่ดิน			
- ราคาทุน	114.29	-	114.29
- ส่วนที่ตีราคาเพิ่ม	41.56	-	41.56
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	282.37	(44.99)	237.37
ค่าตกแต่งสำนักงาน	391.36	(163.76)	221.20
เครื่องใช้สำนักงาน	309.09	(179.87)	129.23
ยานพาหนะ	51.39	(30.08)	21.31
สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	3.65	-	3.65
ค่าเผื่อการด้อยค่า		(6.40)	(6.40)
รวม	1,193.70	(425.10)	768.60

4.2 โปรแกรมคอมพิวเตอร์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนสุทธิ จำนวน 46.59 ล้านบาท

4.3 สิทธิการเช่าและค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า

สิทธิการเช่าเป็นที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างที่อยู่ภายใต้สัญญาเช่าดำเนินงานระยะยาว โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯและบริษัทย่อยมีสิทธิการเช่าและค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า จำนวน 773.05 ล้านบาท ซึ่งตัดจำหน่ายเป็นค่าใช้จ่ายโดยวิธีคำนวณแบบเส้นตรงตามอายุของสัญญาเช่าอาคารในระยะเวลา 9 – 30 ปี

4.4 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน- สุทธิ

ที่ตั้ง	มูลค่าทางบัญชี-สุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. ที่ดิน และอาคารโครงการ The Jas วังหิน	516	บริษัทได้จัดจำนองที่ดิน และอาคารสิ่งปลูกสร้างเพื่อเป็นหลักประกันกู้ยืมเงินรวม 258 ล้านบาท
รวม	516	

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ในปี 2558 บริษัทไม่มีกรณีข้อพิพาททางกฎหมาย

6. ข้อมูลทั่วไปของบริษัทฯ

บริษัท เจมาร์ท จำกัด (มหาชน) (JAY MART Public Company Limited)

ชื่อย่อในตลาดหลักทรัพย์: JMART

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่: เลขที่ 325/7-8 อาคารเจมาร์ท ถนนรามคำแหง แขวงสะพานสูง เขต
สะพานสูงกรุงเทพมหานคร 10240

โทรศัพท์: 0-2308-8000

โทรสาร: 0-2308-8117

เลขทะเบียนบริษัท: 0107545000055

เว็บไซต์: www.jaymart.co.th

ประเภทธุรกิจ: จัดจำหน่ายโทรศัพท์มือถืออุปกรณ์เสริมและให้เช่าพื้นที่และการให้บริการ
สาธารณูปโภคต่างๆ

ทุนจดทะเบียน: 734,257,706 บาท

ทุนชำระแล้ว: 524,463,106 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 524,463,106 หุ้น
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น 1 บาท

บริษัทในเครือ

บริษัท เจมาร์ท โฮลดิ้ง จำกัด (Jaymart Holding Company Limited)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่: เลขที่ 325/7 ชั้น 4 อาคารเจมาร์ท ถนนรามคำแหง แขวงสะพานสูง เขต
สะพานสูงกรุงเทพมหานคร 10240

โทรศัพท์: 0-2308-9000

โทรสาร: 0-2308-8162

เลขทะเบียนบริษัท: 0105556069297

ประเภทธุรกิจ: ธุรกิจการลงทุน

ทุนจดทะเบียน: 81,000,000 บาท

ทุนชำระแล้ว: 81,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 8,100,000 หุ้น
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น 10 บาท

สัดส่วนการถือหุ้นของ JMART: 99.99%

บริษัท สมาร์ทไอเทม จำกัด (SMART ITEM Company Limited)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่: เลขที่ 325/7 ชั้น 8 อาคารเจมาร์ท ถนนรามคำแหง แขวงสะพานสูง เขต
สะพานสูงกรุงเทพมหานคร 10240

โทรศัพท์: 0-2308-9000

โทรสาร: 0-2308-8162

เลขทะเบียนบริษัท: 0105558162316

ประเภทธุรกิจ: พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์
ทุนจดทะเบียน: 1,000,000 บาท
ทุนชำระแล้ว: 1,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 100,000 หุ้น
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น 10 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของ JMART: 99.99%

บริษัท เจเอ็มที เน็ตเวิร์ค เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)

(JMT Network Services Public Company Limited)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่: เลขที่ 325/7 ชั้น 4-6 อาคารเจมาร์ท ถนนรามคำแหง แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพมหานคร 10240
โทรศัพท์: 0-2308-9999
โทรสาร: 0-2308-9900
เลขทะเบียนบริษัท: 0107555000074
เว็บไซต์: www.jmntnetwork.co.th
ประเภทธุรกิจ: ธุรกิจเร็นด์ติดตามหนี้สินและบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ
ทุนจดทะเบียน: 444,000,000 บาท
ทุนชำระแล้ว: 369,999,930 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 369,999,930 หุ้น
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น 1 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของ JMART: 55.88%

บริษัท เจเอเอส แอสเซต จำกัด (มหาชน) (JAS Asset Public Company Limited)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่: เลขที่ 325/7 ชั้น 7 อาคารเจมาร์ท ถนนรามคำแหง แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพมหานคร 10240
โทรศัพท์: 0-2308-9000
โทรสาร: 0-2308-8088
เลขทะเบียนบริษัท: 0105555000676
เว็บไซต์: www.jasasset.co.th
ประเภทธุรกิจ: ธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก
ทุนจดทะเบียน: 370,390,000 บาท
ทุนชำระแล้ว: 370,390,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 370,390,000 หุ้น
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น 1 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของ JMART: 67.50%

บริษัท เจเอ็มที พลัส จำกัด (JMT Plus Company Limited)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่: เลขที่ 325/7 ชั้น 4 อาคารเจมาร์ท ถนนรามคำแหง แขวงสะพานสูง เขต
สะพานสูง กรุงเทพมหานคร 10240

โทรศัพท์: 0-2308-9999

โทรสาร: 0-2308-9928

เลขทะเบียนบริษัท: 0105554042308

ประเภทธุรกิจ: ธุรกิจติดตามหนี้และธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์

ทุนจดทะเบียน: 120,000,000 บาท

ทุนชำระแล้ว: 120,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 12,000,000 หุ้น
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น 10 บาท

สัดส่วนการถือหุ้นของ JMT: 99.99%

บริษัท บริหารสินทรัพย์ เจ จำกัด (J Asset Management Company Limited)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่: 325/7 ชั้น 4 อาคารเจมาร์ท ถนนรามคำแหง แขวงสะพานสูง เขต
สะพานสูง กรุงเทพมหานคร 10240

โทรศัพท์: 0-2308-9999

โทรสาร: 0-2308-9840

เลขทะเบียนบริษัท: 0105556069459

ประเภทธุรกิจ: ธุรกิจติดตามหนี้

ทุนจดทะเบียน: 25,000,000 บาท

ทุนชำระแล้ว: 25,000,000 บาท

ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 2,500,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น 10 บาท

สัดส่วนการถือหุ้นของ JMT: 99.99%

บริษัท เจ อินชัวร์นซ์ โบรกเกอร์ จำกัด (JAY Insurance Broker Company Limited)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่: 325/7 ชั้น 5 อาคารเจมาร์ท ถนนรามคำแหง แขวงสะพานสูง เขต
สะพานสูง กรุงเทพมหานคร 10240

โทรศัพท์: 0-2308-9999

โทรสาร: 0-2308-9840

เลขทะเบียนบริษัท: 0105556022886

เว็บไซต์: www.jayinsurancebroker.co.th

ประเภทธุรกิจ: ธุรกิจนายหน้าประกันภัย

ทุนจดทะเบียน: 2,000,000 บาท

ทุนชำระแล้ว: 2,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 200,000 หุ้น
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น 10 บาท

สัดส่วนการถือหุ้นของ JMT: 99.99%

บริษัทร่วม

บริษัท เจ แอนด์ พี (ประเทศไทย) จำกัด (J&P (Thailand) Company Limited)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่: เลขที่ 325/7 ชั้น 7 อาคารเจมาร์ท ถนนรามคำแหง แขวงสะพานสูง
เขตสะพานสูง กรุงเทพมหานคร 10240

โทรศัพท์: 0-2308-9000

โทรสาร: 0-2308-8162

เลขทะเบียนบริษัท: 0105556085799

ประเภทธุรกิจ: ประกอบกิจการซื้อและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์โทรศัพท์มือถือ
และเครื่องใช้ไฟฟ้า

ทุนจดทะเบียน: 132,500,000 บาท

ทุนชำระแล้ว: 132,500,000 บาท

ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 13,250,0000 หุ้น
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น 10 บาท

สัดส่วนการถือหุ้นของJMART HOLDING: 40.00%

ผู้สอบบัญชี

นางสุมาลี โชคดีอนันต์ เลขทะเบียน 3322

นายสมคิด เตียตระกูล เลขทะเบียน 2785

นายธีรศักดิ์ จั้วศรีสกุล เลขทะเบียน 6624

บริษัท แกรนท์ ธอนตัน จำกัด

เลขที่ 87/1 อาคารแคปปิตอลทาวเวอร์ ออลซีซั่นเพลส ชั้น 18 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน
กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์ 0-2654-3330 โทรสาร 0-2654-3339

ที่ปรึกษากฎหมาย

บริษัท เทพ จำกัด

เลขที่ 1193 อาคารเอ็กซิม ชั้น 11 ห้อง 1107-1108 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท
กรุงเทพ 10400 โทรศัพท์ 0-2278-1683-4