

## ส่วนที่ 1

### การประกอบธุรกิจ

#### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

##### 1.1 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท เจ มาร์ท จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “เจ มาร์ท”) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 27 ธันวาคม พ.ศ. 2531 โดยนายอดิศักดิ์ สุขุมวิทยา และนางสาวยุวดี พงษ์อัชฌา ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้นจำนวน 2,000,000 บาท เพื่อเป็นผู้แทนจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าทุกยี่ห้อในระบบเงินผ่อนก่อนเริ่มขยายช่องทางการจำหน่ายเข้าไปในตลาดขายส่ง โดยมีสินค้าหลัก ได้แก่ โทรทัศน์ เครื่องเล่นวีดีโอ และเครื่องปรับอากาศ ต่อมาในปี 2535 บริษัทได้เริ่มดำเนินธุรกิจการจำหน่ายเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่ผ่านระบบเงินสด ระบบผ่อนชำระ และระบบขายส่ง

บริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 25 มิถุนายน 2552 โดยการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้กับผู้ลงทุนทั่วไปจำนวน 75 ล้านหุ้น ที่ราคาเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนครั้งแรกเท่ากับ 1.80 บาทต่อหุ้น ปัจจุบัน ณ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีทุนจดทะเบียนของบริษัทเท่ากับ 897,414,498 หุ้น และมีทุนชำระแล้วเท่ากับ 734,249,341 หุ้น

ปัจจุบัน บริษัทมีสถานะเป็นโฮลดิ้ง คอมพานี หรือประกอบธุรกิจลงทุนในธุรกิจอื่น โดยมีธุรกิจหลักของบริษัท แก่นคือ จำหน่ายทั้งค้าปลีกและค้าส่งโทรศัพท์เคลื่อนที่ และสินค้าที่เกี่ยวข้องกับโทรศัพท์เคลื่อนที่ของผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่หลักทุกรายและผู้ให้บริการทุกเครือข่ายรวมถึงการขยายธุรกิจเข้าไปในตลาดจัดจำหน่ายกล่องดิจิตอล และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง

นอกเหนือจากธุรกิจจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ภายใต้โครงสร้างกลุ่มบริษัทในปัจจุบัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 57.04 ในบริษัทย่อย คือ บริษัท เจ เอ็ม ที เน็ตเวอร์ค เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) (“เจเอ็มที”) ซึ่งเป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้ พ้องสิทธิ์พยาน บังคับคดีทั่วประเทศ และดำเนินการซื้อหนี้ที่สงสัยจะสูญจากสถาบันการเงินและบริษัทผู้ให้บริการอื่นๆ เพื่อนำมาดำเนินการติดตามหนี้และหาผลประโยชน์ และบริษัทถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 67.51 ในบริษัท เจเอสเอส แอสเซท จำกัด (มหาชน) (“เจเอสเอส แอสเซท”) ซึ่งเป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจบริหารพื้นที่เช่าสำหรับธุรกิจค้าปลีกโทรศัพท์เคลื่อนที่ ภายใต้ชื่อ IT Junction โครงการ The JAS และโครงการ The JAS Urban ซึ่งเป็นการพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบศูนย์การค้าชุมชน (Community Mall) นอกจากนี้ ในปี 2558 ที่ผ่านมา บริษัทได้ขยายกลุ่มธุรกิจเพิ่มโดยได้เข้าลงทุนใน บริษัท ชิงเกอร์ ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) 24.99% ซึ่งประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ ชิงเกอร์ และสินค้าเชิงพาณิชย์อื่นๆ และในปี 2559 บริษัทได้เข้าลงทุนในบริษัท เจ ฟินเทค จำกัด (ชื่อเดิม บริษัท เจเอ็มที พลัส จำกัด) เพื่อขยายธุรกิจด้านสินเชื่อส่วนบุคคล เพิ่มเติม

ทั้งนี้ บริษัทมุ่งเน้นที่จะนำเอาเทคโนโลยีเข้ามาปรับใช้ในธุรกิจ โดยมองเห็นว่าในอนาคตจะเกิดการปฏิวัติของเทคโนโลยีในอุตสาหกรรมการเงิน และค้าปลีก ซึ่งต้องบริษัทต้องปรับตัวในส่วนธุรกิจของเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวในอนาคต และการเติบโตที่ยั่งยืน ในปี 2560 ที่ผ่านมาบริษัทได้ก่อตั้งบริษัท เจ เวเนเจอร์ส จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 100 ล้านบาท โดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 80 เพื่อเป็นบริษัทที่จะทำกระบวนการดิจิทัลให้กับกระบวนการทางธุรกิจของกลุ่มบริษัท (Digitalization) ซึ่งได้เริ่มดำเนินการแล้วในปัจจุบัน

ปัจจุบัน ด้วยการขยายธุรกิจที่รวดเร็ว เจ มาร์ท ถือได้ว่าเป็นกลุ่มธุรกิจที่เป็นผู้นำในธุรกิจค้าปลีกที่มีช่องทางการจำหน่ายที่หลากหลาย แตกต่างและไม่เหมือนใคร โดยมีช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งในกรุงเทพมหานคร และต่างจังหวัด ด้วยกลยุทธ์ **“The Power of Synergy”** ที่จะมุ่งสร้างผลการดำเนินงานร่วมกันภายในกลุ่มธุรกิจ

## 1.2 วิสัยทัศน์ และพันธกิจ

วิสัยทัศน์ (Vision)	เป็นผู้นำในธุรกิจค้าปลีกด้วย Synergy และนวัตกรรมเทคโนโลยีเพื่อสร้างการเติบโตที่ยั่งยืน
พันธกิจ (Mission)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ตั้งปณิธานที่จะสร้างการเติบโตที่ยั่งยืนในธุรกิจค้าปลีก ด้วยการผนึกกำลัง และการใช้ทรัพยากรร่วมกันในกลุ่ม</li> <li>2. เราตั้งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจด้วยการกำกับดูแลกิจการที่ดี ดูแลผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้เสียของบริษัทให้ได้รับผลตอบแทนอย่างคุ้มค่า ตลอดจนการมีส่วนร่วมในการพัฒนาสังคมให้ดียิ่งขึ้น</li> </ol>

## 1.3 โครงสร้างกลุ่มบริษัท

โครงสร้างกลุ่มบริษัทเจมาร์ท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560



<sup>1/</sup> นับสัดส่วนการถือหุ้นทั้งทางตรงและทางอ้อม

ปัจจุบันบริษัทมีบริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจอยู่ 6 บริษัท ณ 31 ธันวาคม 2560 คือ

1. บริษัท เจมาร์ท โมบาย จำกัด (“เจมาร์ท โมบาย”) ซึ่งบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 มีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 480,000,000 บาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 โดยเป็นบริษัทที่จะประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง กล้องถ่ายรูป ทั้งค้าปลีกและค้าส่ง ทั้งนี้ เจมาร์ท โมบาย เป็นบริษัทแกนของบริษัทตามหลักเกณฑ์การประกอบธุรกิจโฮลดิ้ง
2. บริษัท เจ เอ็ม ที เน็ตเวิร์ค เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) (“เจ เอ็ม ที”) ซึ่งบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 57.04 มีทุนจดทะเบียนชำระเต็มแล้วจำนวน 379,976,470 บาท ดำเนินธุรกิจติดตามหนี้ บริหารหนี้ด้วยคุณภาพ ให้บริการสินเชื่อสินเชื่อและสินเชื่อรายย่อย
3. บริษัท เจเอเอส แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) ซึ่งบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 67.51 มีทุนจดทะเบียนชำระเต็มแล้วจำนวน 480,847,012 บาท ดำเนินธุรกิจบริหารพื้นที่เช่าในส่วนของธุรกิจมือถือ และศูนย์การค้าแบบคอมมูนิตี้ มอลล์ และพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย และธุรกิจร้านอาหารและร้านค้าแฟ
4. บริษัท เจ ฟินเทค จำกัด ซึ่งบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 95.77 (ทั้งทางตรงและทางอ้อม) มีทุนจดทะเบียนชำระเต็มแล้ว 1,220,000,000 บาท ดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อสินเชื่อและสินเชื่อรายย่อย

5. บริษัท เจ แคปปิตอล จำกัด ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 มีทุนจดทะเบียนชำระเต็มแล้วจำนวน 81,000,000 บาท ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการลงทุน
6. บริษัท เจ เวเนเจอร์ส จำกัด ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 80.00 มีทุนจดทะเบียนจำนวน 100,000,000 บาท ดำเนินธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ และลงทุนในกิจการอื่น โดยเน้นที่ธุรกิจ Start-up ที่มีศักยภาพ

บริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นทางอ้อม ถือหุ้นโดย บริษัท เจ เอ็ม ที เน็ทเวอร์ค เซอร์วิสซิส จำกัด (มหาชน)

7. บริษัท เจ อินชัวร์นซ์ โบรกเกอร์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 5,000,000 บาท ดำเนินธุรกิจเพื่อเป็นนายหน้าขายประกันภัยให้กับบริษัทฯ ประกันภัยต่างๆ โดยเจ เอ็ม ที ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99
8. บริษัท บริหารสินทรัพย์ เจ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 300,000,000 บาท ดำเนินธุรกิจเพื่อรับซื้อหนี้ด้วยคุณภาพที่มีภาระผูกพันทางกฎหมาย โดยเจเอ็มที ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99
9. บริษัท เจเอ็มที (กัมพูชา) จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 1,139,700,000 เรียล ดำเนินธุรกิจรับจ้างติดตามหนี้ที่ประเทศกัมพูชา

บริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นทางอ้อม ถือหุ้นโดย บริษัท เจเอเอส แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน)

10. บริษัท ปีนส์แอนด์บราวน์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 43,000,000 บาท ดำเนินธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม และร้านกาแฟแบรนด์ Casa Lapin และ Rabb Coffee

บริษัทร่วมที่บริษัทถือหุ้น

11. บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) โดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 24.99 จากทุนจดทะเบียนและชำระแล้วของบริษัทจำนวน 270,000,000 บาท

#### 1.4 พัฒนาการและการเปลี่ยนแปลงสำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
2558	ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2558 เมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2558 ได้อนุมัติให้นำเสนอผู้ถือหุ้นการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนให้กับผู้ถือหุ้นเดิม ไม่เกินจำนวน 104,897,300 หุ้น ควบคู่กับใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นไม่เกิน จำนวน 104,897,300 หุ้น ซึ่งผู้ถือหุ้นได้อนุมัติการเพิ่มทุนดังกล่าวในที่ประชุมผู้ถือหุ้นเมื่อวันที่ 9 เมษายน 2558
	ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2558 เมื่อวันที่ 5 มิถุนายน 2558 ได้มีมติอนุมัติให้ดำเนินการเข้าลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) จำนวน 67,499,900 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 24.99 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้วของบริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) ในราคาหุ้นละ 14.00 บาท จาก SINGER (THAILAND) B.V.
	ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2558 เมื่อวันที่ 11 มิถุนายน 2558 ได้อนุมัติการจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อย คือ บริษัท เจ เอ็ม ที เน็ทเวอร์ค เซอร์วิสซิส จำกัด (มหาชน) ให้กับนักลงทุนเฉพาะเจาะจงไม่เกิน 50 ราย จำนวน 37,000,000 หุ้น (หรือคิดเป็นร้อยละ 10 ของทุนจดทะเบียนของบริษัท) ที่ราคา 14.20 บาทต่อหุ้น โดยภายหลังจากการจำหน่ายหุ้นดังกล่าวทำให้บริษัทถือหุ้นในเจ เอ็ม ที ลดลงจากร้อยละ 65.88 เป็นร้อยละ 55.88
	ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2558 เมื่อวันที่ 23 กันยายน 2559 ได้อนุมัติการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนของบริษัท เจเอเอส แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) ให้แก่ประชาชนทั่วไป ผู้ถือหุ้นของบริษัท และผู้ถือหุ้นของบริษัทใหญ่ (Pre-emptive Right) โดยบริษัท บริษัท เจเอเอส แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) ได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2558 ในกลุ่มอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง หมวดธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
	ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2558 เมื่อวันที่ 13 พฤศจิกายน 2558 คณะกรรมการบริษัทมีมติให้ บริษัท เจเอเอส แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทเข้าทำธุรกรรมเช่าที่ดินระยะยาว และอนุมัติการพัฒนาโครงการ The Jas Urban ซึ่งมีที่ตั้งบนถนนศรีนครินทร์
2559	<p>ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2559 เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2559 มีมติจ่ายหุ้นปันผล ในอัตรา 5 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้นปันผล ซึ่งที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 14 ตุลาคม 2559 มีมติอนุมัติตามที่คณะกรรมการนำเสนอ ทำให้บริษัททุนจดทะเบียนของบริษัทเพิ่มขึ้นจาก 524,463,106 หุ้น เป็น 629,355,727 หุ้น</p> <p>ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 14 ตุลาคม 2559 ได้ยกเลิกการเพิ่มทุนที่ได้ขอมติไว้ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นปี 2558 โดยการตัดหุ้นโดยการตัดหุ้นจดทะเบียนที่ยังมิได้นำออกจำหน่ายจำนวน 209,794,600 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 734,257,706 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่จำนวน 524,463,106 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ 524,463,106 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และยกเลิกการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนให้กับผู้ถือหุ้นเดิมและออกใบสำคัญแสดงสิทธิ JMART-W2</p> <p>เมื่อวันที่ 21 ตุลาคม 2559 บริษัท เจมาร์ท โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ได้เปลี่ยนชื่อบริษัทเป็นบริษัท เจ แคปปิตอล จำกัด</p> <p>บริษัทได้เข้าลงทุนในบริษัท เจเอ็มที พลัส จำกัด หรือปัจจุบันได้เปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท เจ ฟินเทค จำกัด โดยเพิ่มทุนจำนวน 1,100,000,000 บาท ในบริษัท เจ ฟินเทค จำกัด เนื่องจาก บริษัท เจ เอ็ม ที เน็ทเวอร์ค เซอร์วิสেস จำกัด (มหาชน) ได้สละสิทธิการเพิ่มทุนดังกล่าว ซึ่งภายหลังการเพิ่มทุนครั้งนี้ ทำให้บริษัท เจ ฟินเทค จำกัด กลายเป็นบริษัทย่อยของบริษัท โดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 90.16</p> <p>เมื่อวันที่ 16 พฤศจิกายน 2559 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2559 ได้อนุมัติแผนการปรับโครงสร้างกิจการโดยการโอนกิจการบางส่วน (Partial Business Transfer: PBT) ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจการจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง ให้กับบริษัท เจมาร์ท โมบาย จำกัด โดยบริษัทจะเปลี่ยนสถานะเป็นบริษัทโฮลดิ้ง เพื่อประกอบธุรกิจการลงทุนในบริษัทอื่น ทั้งนี้ การโอนกิจการดังกล่าวจะเกิดขึ้นและเสร็จสิ้นภายในปี 2560</p>
2560	<p>ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2559 อนุมัติให้จัดตั้งบริษัท เจ เวเนเจอร์ส จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์และรับจ้างพัฒนาซอฟต์แวร์และลงทุนในบริษัท Started-up โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 80</p> <p>ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2560 อนุมัติการออกใบสำคัญแสดงสิทธิ JMART-W2 อัตราการใช้สิทธิ 1:1 (ใบสำคัญแสดงสิทธิ : หุ้น) ที่ราคาใช้สิทธิ 15.00 บาทต่อหุ้น</p>

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยสำหรับปี 2558-2560 สามารถสรุปได้ดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

โครงสร้างรายได้แยกตามประเภทธุรกิจ	2558		2559		2560	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
<b>บริษัทแกน</b>						
<b>1. ธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่</b>						
- การจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่	8,330	83.5%	9,082	81.1%	10,073	76.1%
- การส่งเสริมการขาย	358	3.6%	438	3.9%	511	3.9%
<b>รวมรายได้จากธุรกิจจัดจำหน่าย</b>	<b>8,688</b>	<b>87.1%</b>	<b>9,520</b>	<b>85.0%</b>	<b>10,584</b>	<b>80.0%</b>
<b>บริษัทย่อย</b>						
<b>2. ธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้สินและบริหารหนี้</b>	695	7.0%	1,094	9.8%	1,842	13.9%
<b>3. ธุรกิจบริหารพื้นที่</b>	486	4.9%	525	4.7%	708	5.4%
รายได้อื่นๆ						0.0%
- กำไรจากการปรับมูลค่ายุติธรรม	23	0.2%	-9	-0.1%	6	0.0%
- รายได้อื่น	80	0.8%	73	0.7%	90	0.7%
<b>รวมรายได้อื่นๆ</b>	<b>103</b>	<b>1.0%</b>	<b>64</b>	<b>0.6%</b>	<b>96.4</b>	<b>0.7%</b>
<b>รายได้รวม</b>	<b>9,972</b>	<b>100.0%</b>	<b>11,204</b>	<b>100.0%</b>	<b>13,237</b>	<b>100.0%</b>

### 2.1 การดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย

#### บริษัท เจมาร์ท โมบาย จำกัด

##### 1. ธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริมและสินค้าเทคโนโลยี (ธุรกิจจัดจำหน่ายฯ)

บริษัทดำเนินธุรกิจจัดจำหน่าย ทั้งลักษณะค้าส่งและค้าปลีก โดยมุ่งเน้นไปในสินค้าประเภทเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่ และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องของผู้ผลิตหลักทุกราย ได้แก่ Samsung, iPhone, Huawei, Oppo, Vivo, Lenovo, wiko, Motorola, Sony, ZTE, Asus, Xiaomi และ Gionee เป็นต้น

บริษัทเป็นผู้แทนจำหน่ายชุด SIM Card (Subscriber Identification Module) และบัตรเติมเงินของผู้ให้บริการระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบต่างๆ ได้แก่ AIS, DTAC, และ TRUE บริษัททำการจำหน่ายสินค้าดังกล่าวผ่านช่องทางการจำหน่ายสินค้าที่หลากหลายของบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีช่องทางการจำหน่ายประมาณ 401 จุด ซึ่งครอบคลุมพื้นที่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล และสาขาในต่างจังหวัดทั่วประเทศ

บริษัทดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ และอุปกรณ์เสริมใน 2 รูปแบบ คือ การจำหน่ายแบบค้าส่ง และการจำหน่ายแบบปลีก ตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### 1.1 การจำหน่ายแบบค้าส่ง (Wholesaler)

บริษัทเป็นผู้ค้าส่งโทรศัพท์เคลื่อนที่ให้กับร้านค้ารายย่อยทั้งที่เป็นร้านค้าปลีกในระบบ (Organized Shop) และร้านค้าย่อยอิสระ (Non-Organized Shop) บริษัทจะเน้นการขายส่งผ่านร้าน Jaymart ใน IT Junction ซึ่งจะเป็นศูนย์กลางการติดต่อกับร้านค้ารายย่อย โดยร้านค้าขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ต่างๆ ใน IT junction สามารถซื้อโทรศัพท์ในราคาขายส่งกับร้าน Jay mart

นอกจากนี้ บริษัทอาจได้สิทธิเป็น Sale Distributor ของสินค้าบางรุ่นซึ่งเป็นไปตามข้อตกลงระหว่างบริษัทกับผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่

#### 1.2 การจำหน่ายแบบค้าปลีก (Retailers)

บริษัทจะสั่งซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่จากผู้แทนจำหน่าย (Distributor & Dealer) ของแบรนด์ต่างๆ เพื่อจำหน่ายในร้านค้าปลีกของบริษัท หรือบางกรณีที่แบรนด์ดังกล่าวไม่มีผู้แทนจำหน่าย บริษัทก็จะสั่งซื้อสินค้าโดยตรงจากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยบริษัทเป็นผู้ค้าปลีกขายใหญ่ของโทรศัพท์เคลื่อนที่หลัก ได้แก่ Samsung, iPhone, Huawei, Oppo, Vivo, Lenovo, wiko, Motorola, Sony, ZTE, Asus, Xiaomi และ Gionee เป็นต้น

นอกจากการเป็นผู้ค้าปลีกโทรศัพท์เคลื่อนที่เครื่องใหม่แล้ว บริษัทยังดำเนินธุรกิจจำหน่าย อุปกรณ์เสริม และบัตรเติมเงินควบคู่ไปกับการจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ อีกทั้งบริษัทได้เปิดร้านขายกล้องถ่ายรูปภายใต้แบรนด์ “Jaycamera” ซึ่งปัจจุบันมีอยู่ 10 สาขาตามห้างสรรพสินค้าชั้นนำ

นอกเหนือจากรายได้จากการขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริม และสินค้าเทคโนโลยีดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้น บริษัทยังมีรายได้จากการให้บริการอันเกิดจากการใช้เครือข่ายร้านค้าของบริษัท (Retailing Network) ให้เป็นประโยชน์ ประกอบด้วยรายได้จากการให้บริการรับชำระค่าสินค้าหรือบริการต่างๆ ผ่านร้านค้าหรือเครือข่ายของบริษัท (Pay Point) โดยมีบริษัทคู่ค้าที่ตกลงให้ลูกค้าชำระเงินผ่านช่องทางดังกล่าว ได้แก่ ลูกค้ากลุ่มธุรกิจการเงิน สาธารณูปโภค และบัตรเครดิต รายได้จากการได้ค่านายหน้าในการหาลูกค้าสินเชื่อมีถือให้กับ Aeon, First Choice และ J-Money รายได้จากการขายบัตรสมาชิก Enjoy Card

ในปี 2560 ที่ผ่านมามีบริษัทได้ใช้กลยุทธ์การทำงานร่วมกันของบริษัทในกลุ่ม (Synergy) ซึ่งสามารถทำให้ช่องทางการจำหน่ายผ่านการจำหน่ายแบบค้าปลีก ยิ่งมีความแข็งแกร่งมากขึ้น เช่น บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) ได้นำโทรศัพท์เคลื่อนที่ไปขายผ่านช่องทางการจำหน่ายของซิงเกอร์

สัดส่วนยอดขายการจำหน่ายแบบค้าปลีกและค้าส่ง

	2558		2559		2560	
	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ	ลบ.	ร้อยละ
ยอดจำหน่ายค้าปลีก	7,667	78%	7,968	74%	8,264	76%
ยอดจำหน่ายค้าส่ง	2,133	22%	2,743	26%	2,559	24%

**บริษัท เจ เอ็ม ที เน็ทเวอร์ค เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) (บริษัทย่อย)**ธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้

บริษัทเป็นผู้ให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้ในส่วนที่เป็นหนี้ด้วยคุณภาพที่เจ้าหนี้ไม่สามารถติดตามได้หรือไม่ประสงค์จะติดตามเองเนื่องจากมีรายได้ไม่คุ้มกับต้นทุนในการติดตาม โดยครอบคลุมหนี้ทุกประเภท เช่น หนี้กลุ่มสินเชื่อส่วนบุคคล หนี้กลุ่มบัตรเครดิต หนี้กลุ่มค่าสาธารณูปโภค และหนี้กลุ่มค่าบริการ เป็นต้น โดยผู้ว่าจ้างซึ่งได้แก่เจ้าหนี้ต่างๆ จะส่งรายชื่อและข้อมูลลูกหนี้ให้แก่บริษัทฯ จากนั้นบริษัทฯ จะทำการค้นหาข้อมูลลูกหนี้เพิ่มเติม ตรวจสอบและติดตามหาลูกหนี้ และเจรจาต่อรองให้ลูกหนี้แต่ละรายชำระหนี้ภายใต้กรอบเงื่อนไขที่บริษัทฯ ได้รับอนุญาตจากผู้ว่าจ้าง โดยบริษัทฯ จะได้รับค่าบริการติดตามหนี้จากผู้ว่าจ้างคิดเป็นสัดส่วนร้อยละของมูลหนี้ที่บริษัทฯ สามารถติดตามและตกลงให้ลูกหนี้มาชำระหนี้ได้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีมูลหนี้ที่ได้รับมอบหมายให้ติดตามจากผู้ว่าจ้างจำนวน 22,353 ล้านบาท โดยผู้ว่าจ้างหลัก ได้แก่สถาบันการเงิน และบริษัทเช่าซื้อ

นอกจากนี้ บริษัทฯยังให้บริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจให้บริการติดตามหนี้ ได้แก่ ให้บริการด้านกฎหมายเรื่องการบังคับคดีเกี่ยวกับหนี้สินทุกประเภท สำหรับการบริการด้านกฎหมายเป็นการให้บริการทนายความแก่บุคคลภายนอกซึ่งทีมงานทนายความดังกล่าวเป็นทีมงานที่ทำหน้าที่ฟ้องร้องลูกหนี้ที่ไม่ชำระหนี้ในส่วนของการดำเนินธุรกิจด้านการติดตามเร่งรัดหนี้และบริหารหนี้ โดยบริษัทฯ จะรับรู้รายได้ในลักษณะค่าบริการและค่าธรรมเนียมเป็นสัดส่วนร้อยละของจำนวนเงินที่ได้รับชำระหนี้คืนจากการบังคับคดีได้

ธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ

บริษัทดำเนินธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพอันเป็นผลจากการที่สถาบันการเงินรวมถึงบริษัทเช่าซื้อบางแห่งมีนโยบายที่จะลดสัดส่วนหนี้ด้วยคุณภาพและลดต้นทุนในการติดตามหนี้ จึงมีนโยบายจำหน่ายหนี้ด้วยคุณภาพดังกล่าวออกจากบัญชี โดยเจ้าหนี้จะเปิดให้บริษัทที่เชี่ยวชาญในการติดตามหนี้มาประมูลซื้อหนี้ด้วยคุณภาพในราคาที่มีส่วนลดจากมูลหนี้เดิม ซึ่งผู้ประมูลจะมีภาระในการบริหารและรับความเสี่ยงจากการติดตามเรียกเก็บหนี้ที่ประมูลได้ ทั้งนี้ จากการที่บริษัทฯ มีข้อมูลการวิเคราะห์การจัดเก็บหนี้บุคลากร และความเชี่ยวชาญในการติดตามหนี้มากกว่า 20 ปีจึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้บริษัทฯ สามารถวิเคราะห์และประเมินโอกาสในการติดตามเร่งรัดหนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจดังกล่าว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีหนี้ด้วยคุณภาพภายใต้การบริหาร รวมมูลค่าทางบัญชีของเงินลงทุนในหนี้ด้วยคุณภาพ-สุทธิ เท่ากับ 4,299 ล้านบาท

ธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์

บริษัทให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์โดยเน้นให้บริการสินเชื่อสำหรับรถยนต์ใช้แล้วหรือรถยนต์มือสองแก่ลูกค้าประเภทบุคคลทั้งที่มีประวัติการชำระเงินดีและค้างชำระหนี้ เนื่องจากเล็งเห็นโอกาสธุรกิจที่ให้อัตราผลตอบแทนที่สูง แม้มีความเสี่ยงจากการที่ลูกหนี้อาจผิดนัดแต่มีหลักประกันที่ครอบคลุมความเสี่ยงในระดับที่ยอมรับได้ ประกอบกับ บริษัทฯ มี



ประสบการณ์ในธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้ซึ่งต้องตรวจสอบ ติดตาม และเจรจากับลูกหนี้ด้วยคุณภาพ มาโดยตลอด จึงมีขั้นตอนและความชำนาญในการตรวจสอบ วิเคราะห์และประเมินลูกหนี้ก่อนการปล่อยสินเชื่อแต่ละราย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มียอดลูกหนี้จากการให้สินเชื่อ-สุทธิเท่ากับ 42.4 ล้านบาท

#### ธุรกิจให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคล

บริษัทให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทย เนื่องจากเล็งเห็นโอกาสธุรกิจที่ให้อัตราผลตอบแทนสูง แม้มีความเสี่ยงจากการที่ลูกหนี้ผิดนัด ประกอบกับบริษัทฯ มีประสบการณ์ในธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้สินซึ่งต้องตรวจสอบ ติดตาม และเจรจากับลูกหนี้ด้วยคุณภาพมาโดยตลอด จึงมีขั้นตอนและความชำนาญในการตรวจสอบ วิเคราะห์และประเมินลูกหนี้ก่อนการปล่อยสินเชื่อแต่ละราย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มียอดลูกหนี้จากการให้สินเชื่อสุทธิเท่ากับ 2,966.5 ล้านบาท

#### ธุรกิจนายหน้าประกันภัย

บริษัทให้บริการเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยประเภทต่าง ๆ โดยโครงสร้างรายได้จะมาจากส่วนของผลตอบแทนคอมมิชชั่นจากค่าเบี้ยประกันภัยของลูกค้า ซึ่งเป็นธุรกิจที่ไม่มีความเสี่ยงในด้านการด้อยค่าของสินค้า เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ไม่จำเป็นต้องมีสต็อกสินค้าหรือกรรมธรรม์อยู่กับบริษัท บริษัทฯ ทำหน้าที่เป็นนายหน้าผู้ซื้อชองในการทำประกันภัยระหว่างลูกค้าและบริษัทประกันภัย

#### **บริษัท เจเอเอส แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) (บริษัทย่อย)**

##### ธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก

บริษัทดำเนินธุรกิจจัดสรรและบริหารพื้นที่เช่า โดยการทำสัญญาเช่าพื้นที่บางส่วนกับเจ้าของพื้นที่เพื่อนำมาจัดสรรและให้เช่าต่อกับลูกค้ารายย่อย พร้อมทั้งดูแล บริหาร จัดการพื้นที่ดังกล่าวตลอดอายุสัญญาเช่า โดยจัดสรรและบริหารพื้นที่ให้เช่าภายในศูนย์การค้า โดยบริษัทจะเช่าพื้นที่ในส่วนของสินค้าประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่หรือสินค้าเทคโนโลยีภายในศูนย์การค้าขนาดใหญ่ เช่น เซ็นทรัล บิ๊กซี เป็นต้น เพื่อจัดเป็นศูนย์จำหน่ายสินค้าไอทีภายใต้ชื่อ IT Junction และแบ่งพื้นที่ให้ร้านค้าย่อยเช่าพื้นที่ต่อ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีจำนวนพื้นที่บริหารในรูปแบบ IT Junction จำนวน 52 แห่ง มีพื้นที่เช่า 11,168 ตารางเมตร และมีจำนวนลูกค้ารายย่อยจำนวน 1,540 ร้านค้าทั้งในเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด อีกทั้งบริษัทยังมีศูนย์การค้าแบบ Community Mall ซึ่งได้เปิดบริการแล้วจำนวน 3 แห่งด้วยกัน คือ The Jas วังหิน และ The Jas งามอินทรา และในปี 2559 ยังมีโครงการศูนย์การค้าชุมชนใกล้บ้าน The JAS Urban ซึ่งได้เปิดให้บริการเมื่อวันที่ 25 พฤศจิกายน 2559 มีพื้นที่บริหารรวมกว่า 30,000 ตารางเมตร

## **2.2 เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ**

#### ธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริมและสินค้าเทคโนโลยี

บริษัทมีนโยบายที่จะขยายส่วนแบ่งการตลาดในตลาดค้าปลีก เพื่อก้าวเป็นผู้นำในธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริมและสินค้า Gadget ต่างๆ โดยมีเป้าหมายที่จะขยายส่วนแบ่งการตลาดโดยการสร้างยอดขายให้เติบโตขึ้นในสาขาที่มีอยู่ ควบคู่กับการขยายสาขา รวมถึงการปรับเปลี่ยนรูปแบบร้านที่ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้มากที่สุด

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



### ธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก

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

### ธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้

บริษัทมีเป้าหมายที่จะรักษาความเป็นผู้นำในธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้สิน โดยมีแผนที่จะรักษายอดลูกหนี้ที่ติดตามจำนวน 10,000 ล้านบาท โดยเน้นการขยายการให้บริการแก่ลูกค้าสถาบันการเงินเป็นหลัก ทั้งในกลุ่มลูกค้าเดิมและกลุ่มลูกค้าใหม่

บริษัทฯ มีแนวทางการดำเนินการเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย ดังนี้

- มุ่งเน้นคุณภาพการให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้ที่ได้มาตรฐานและมีประสิทธิภาพ ภายใต้เป้าหมายที่จะทำให้ลูกค้ามีความพึงพอใจสูงสุด และทุกปีต้องไม่มีข้อร้องเรียนคุณภาพการให้บริการจากลูกค้า
- พัฒนาระบบสารสนเทศและรวบรวมข้อมูลที่ทันสมัย โดยมีเป้าหมายเพื่อพัฒนาระบบดังกล่าวให้ทันสมัยขึ้นทุกปี

โดยในปี 2560 ภาพรวมของพอร์ตให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้สินของบริษัทฯ มีปริมาณมากขึ้นจากลูกค้ากลุ่มเดิมและลูกค้ารายใหม่ โดยเฉพาะจากสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์และสินเชื่อบุคคลที่มีปริมาณหนี้ส่งเข้ามาให้บริษัทฯ ติดตามเพิ่มมากขึ้น

### ธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ

บริษัทมีเป้าหมายในการซื้อหนี้ด้วยคุณภาพมาบริหารมากขึ้น โดยมีเป้าหมายระยะสั้นที่จะซื้อมูลหนี้เต็มจำนวนมาบริหารโดยเฉลี่ยไม่ต่ำกว่า 20,000 ล้านบาทต่อปี โดยมุ่งเน้นและดำเนินการดังนี้

- เสนอราคาประมูลที่ค่อนข้างอนุรักษ์นิยม (conservative) ภายใต้นโยบายการเติบโตอย่างระมัดระวัง
- พัฒนาฐานข้อมูลการติดตามและประเมินผลการติดตามหนี้อย่างรอบคอบก่อนดำเนินการประมูลซื้อหนี้
- ใช้เงินทุนและต้นทุนการติดตามอย่างระมัดระวัง และประเมินผลการติดตามหนี้เทียบกับต้นทุนอย่างละเอียดเป็นประจำทุกไตรมาส

โดยในปี 2560 บริษัทฯ ได้ซื้อหนี้เข้ามาบริหารได้ในปริมาณ 16,271 ล้านบาท จากสถาบันการเงินต่างๆ ที่มีนโยบายในการขายพอร์ตหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้เพิ่มมากขึ้นซึ่งสูงกว่าเป้าหมายที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้ อีกทั้งบริษัทยังได้เริ่มเข้าซื้อหนี้ด้วยคุณภาพแบบมีหลักประกัน เช่น บ้าน เข้ามาบริหารแล้ว

### ธุรกิจนายหน้าประกันภัย

บริษัทมีเป้าหมายในการขยายการให้บริการด้านธุรกิจนายหน้าประกันภัย โดยมุ่งเน้นการให้บริการประกันวินาศภัย และดำเนินการดังนี้

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

โดยการผันเข้าสู่ธุรกิจนายหน้าประกันภัยซึ่งบริษัทฯ มองว่าเป็นธุรกิจที่น่าสนใจ ไม่มีความเสี่ยงในการด้อยค่าของสินค้าและบริการ

### 3. ปัจจัยเสี่ยง

#### 1 ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัทที่อาจมีผลกระทบต่อผลตอบแทนจากการลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ และแนวทางในการป้องกันความเสี่ยงสามารถสรุปได้ดังนี้

##### 1.1 ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่

###### 1.1.1 ความเสี่ยงจากการด้อยค่าของสินค้าคงคลัง

บริษัทต้องจัดเก็บสินค้าคงคลังในจำนวนที่เพียงพอเพื่ออำนวยความสะดวกในการกระจายสินค้าโดยเฉพาะอย่างยิ่งผลิตภัณฑ์ที่บริษัทได้รับแต่งตั้งเป็นผู้แทนจำหน่าย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทจัดเก็บสินค้าคงคลังคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 12.2 ของสินทรัพย์รวม สินค้าหลักของบริษัท ได้แก่ เครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริมเป็นสินค้าเทคโนโลยีที่มีการพัฒนาและเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่แตกต่างกัน ซึ่งโดยปกติสินค้าแต่ละตัวจะมีอายุเฉลี่ยในการวางจำหน่ายหน้าร้านประมาณ 40-50 วัน ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการด้อยค่าของสินค้าคงคลัง เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีหรือการออกสินค้านวัตกรรมใหม่ที่ดีกว่าหรือกรณีพฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยนไปจนทำให้สินค้าคงคลังที่มีอยู่ไม่สามารถขายได้หรือมีมูลค่าลดลง

บริษัทคาดว่าผลกระทบจากความเสี่ยงนี้ค่อนข้างน้อย เนื่องจากบริษัทได้ศึกษาและสำรวจความต้องการและพฤติกรรมของผู้บริโภคอยู่ตลอดเวลา รวมทั้งติดตามการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีอย่างใกล้ชิด จากประสบการณ์ของผู้บริหารที่อยู่ในธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่มายาวนานและมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ผลิตเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่ ทำให้สามารถเลือกรุ่นสินค้าที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าและทันต่อการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีได้เป็นอย่างดี และจากการที่บริษัทได้พัฒนาระบบสารสนเทศของบริษัทในระดับที่ผู้บริหารสามารถที่จะตรวจสอบและวิเคราะห์สินค้าคงคลังได้ตลอดเวลาทำให้มั่นใจว่าบริษัทจะควบคุมและจัดการความเสี่ยงดังกล่าวได้เป็นอย่างดีจะเห็นได้จากระยะเวลาการเก็บสินค้าคงคลังของบริษัท ในปี 2560 บริษัทฯ มีการบริหารจัดการสินค้าคงเหลืออย่างมีประสิทธิภาพทำให้ระยะเวลาการเก็บสินค้าคงคลังของบริษัทที่ 65 วัน สูงกว่าเป้าหมาย (50 วัน) และจากนโยบายการตั้งค่าเผื่อการลดมูลค่าสำหรับสินค้าล้าสมัย เคลื่อนไหวช้า หรือเสื่อมคุณภาพที่บริษัทยึดหลัก Conservative กล่าวคือหากสินค้าดังกล่าวมียอดการเคลื่อนไหวต่ำหรือมีอายุสินค้ามากกว่า 1 ปี บริษัทฯ จะพิจารณาตั้งสำรองสินค้าเต็มจำนวน โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีการตั้งค่าเผื่อสินค้าล้าสมัย 13.9 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.1 ของรายได้จากธุรกิจจัดจำหน่าย เนื่องจากบริษัทใช้นโยบายการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ ทำให้ระยะเวลาการขายสินค้าเฉลี่ยลดลง และส่งผลให้จำนวนสำรองค่าเผื่อจากการขาดทุนสินค้าล้าสมัยลดลง

อนึ่ง สำหรับผลิตภัณฑ์รุ่นใหม่บริษัทและผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่จะร่วมกันเจรจาและวางแผนในการประมาณการยอดขายเพื่อกำหนดจำนวนสินค้าคงคลังที่เหมาะสมในกรณีที่มีข้อผิดพลาดจากการประมาณการดังกล่าว โดยส่วนใหญ่ผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่จะเข้าร่วมรับผิดชอบในรูปแบบต่างๆ เช่นการให้เงินชดเชยหรือของแถมเพื่อโปรโมทสินค้า เป็นต้น โดยการชดเชยอาจมีการเจรจาชดเชยเป็นบางส่วนของราคาที่ขาดทุนและตามปริมาณสินค้าคงคลังที่เหลืออยู่

### 1.1.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพากลุ่มลูกค้า (Supplier) รายสำคัญ

บริษัทสั่งซื้อสินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ส่วนใหญ่จากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่หรือผู้แทนจำหน่าย ซึ่งสินค้าส่วนใหญ่ที่บริษัทขายเป็นของ 6 แปรนด์หลัก ได้แก่ Samsung, iPhone, Huawei, OPPO, Vivo และ Lenovo บริษัทจึงจำเป็นต้องพึ่งพาผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ในกลุ่มดังกล่าวในปี 2560 สัดส่วนการขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ของบริษัทประกอบด้วย Samsung ร้อยละ 47, iPhone ร้อยละ 15, OPPO ร้อยละ 10, Huawei ร้อยละ 14, และ Vivo ร้อยละ 8 ทำให้บริษัทมีอำนาจต่อรองกับกลุ่มดังกล่าวไม่มากนักและอาจมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถหาสินค้ามาขายทดแทนได้หากบริษัทมีข้อขัดแย้งกับกลุ่มดังกล่าว

ถึงแม้ว่าบริษัทจะพึ่งพากลุ่มผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ แต่บริษัทคาดว่าความเสี่ยงดังกล่าวมีไม่มากนักเนื่องจากกลุ่มผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ดังกล่าวเป็นบริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่และมีความเชี่ยวชาญในช่องทางการจัดจำหน่ายในประเทศไทย ทำให้กลุ่มบริษัทดังกล่าวจำเป็นต้องพึ่งพาผู้แทนจำหน่ายและกลุ่มผู้ค้าปลีกรายใหญ่เช่นเดียวกัน ทั้งในด้านการวางแผนการตลาด การกระจายสินค้าและสำรวจความต้องการตลาดทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่กับผู้แทนจำหน่ายและกลุ่มผู้ค้าปลีกรายใหญ่เป็นไปในลักษณะพึ่งพาอาศัยกัน ประกอบกับการที่บริษัทมีสายสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่มายาวนานทำให้บริษัทคาดว่าบริษัทสามารถที่จะดำเนินธุรกิจร่วมกับผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ได้เป็นอย่างดี สำหรับความเสี่ยงที่กลุ่มผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่จะเข้ามาดำเนินธุรกิจค้าปลีกเองมีไม่มากนัก เพราะความไม่ชำนาญตลาดและไม่สามารถที่จะหาทำเลที่ตั้งของร้านค้าได้ รวมทั้งความเสี่ยงต่อความเสียหายที่จะเกิดจากการสูญเสียความสัมพันธ์กับกลุ่มผู้ค้าปลีกรายใหญ่โดยเฉพาะรายที่มีสาขาจำนวนมากจึงคาดว่าผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่จะเลือกที่จะไม่เข้ามาดำเนินธุรกิจค้าปลีกด้วยตนเอง แต่คงดำเนินธุรกิจในลักษณะเช่นปัจจุบันต่อไป

### 1.1.3 ความเสี่ยงจากการที่ธุรกิจอยู่ในอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูง

บริษัทมีความเสี่ยงจากการที่มีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาแข่งขันในธุรกิจ เนื่องจากธุรกิจค้าปลีกโทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนไม่มากนักและมีโครงสร้างการดำเนินธุรกิจไม่ซับซ้อน ซึ่งผู้ที่เข้ามาแข่งขันอาจเป็นบริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่ บริษัทที่จำหน่ายสินค้าในกลุ่ม IT หรือผู้ดำเนินธุรกิจเกี่ยวข้อง เช่น ผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ผู้ให้บริการเครือข่าย หรือ ผู้ให้เช่าพื้นที่ค้าปลีก เป็นต้นทำให้บริษัทเผชิญกับภาวะการแข่งขันที่สูงและอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการนอกจากนี้บริษัทยังมีความเสี่ยงจากการที่คู่แข่งในอุตสาหกรรมอาจขายสินค้าทดแทน เช่น สินค้ามือสอง สินค้าผิดกฎหมาย สินค้าเลียนแบบหรือสินค้าลอกเลียนแบบ เป็นต้น ซึ่งเป็นผลจากเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วทำให้ผู้บริโภคที่นิยมเปลี่ยนโทรศัพท์เคลื่อนที่ตามเทคโนโลยีใหม่ๆ จำนวนหนึ่ง จึงเกิดสินค้ามือสองที่ยังมีสภาพการใช้งานดี ราคาถูก และจากการนำเข้าสินค้าเลียนแบบและสินค้าลอกเลียนแบบที่มีราคาถูก ทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกมากขึ้น ซึ่งในช่วงที่เศรษฐกิจตกต่ำอาจทำให้ผู้บริโภคเปลี่ยนมาซื้อสินค้าทดแทนมากขึ้น ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการที่ยอดขายลดลง

อย่างไรก็ตาม บริษัทคาดว่ามีความเสี่ยงจากประเด็นดังกล่าวไม่มากนักเนื่องจากการเข้ามาดำเนินธุรกิจค้าปลีกโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีข้อจำกัดที่สำคัญ (Barriers to Entry) 2 ประการ คือ การไม่สามารถหาพื้นที่ร้านค้าที่เหมาะสมเพราะปัจจุบันทำเลที่ตั้งที่มีผู้ประกอบการจับจองเข้าไปเกือบทั้งหมดแล้ว และการไม่ได้รับความไว้วางใจจากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่และไม่ได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้จัดจำหน่ายหรือกลุ่มผู้ค้าปลีกรายใหญ่ทำให้ศักยภาพในการแข่งขันไม่เท่าเทียมรายเดิมที่มีอยู่ ทำให้ไม่สามารถแข่งขันได้ สำหรับกรณีที่เกรงว่าผู้ประกอบการธุรกิจที่เกี่ยวข้องรายอื่นๆ จะเข้ามาดำเนินธุรกิจค้าปลีกเพิ่ม บริษัทฯ คาดว่าผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่จะไม่เข้ามาดำเนินธุรกิจค้าปลีกเนื่องจากความไม่คุ้นเคยตลาด การไม่สามารถหาทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมและความเสี่ยงจากการสูญเสียกลุ่มผู้ค้าปลีกรายใหญ่ดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้น ส่วนผู้ให้บริการเครือข่าย โดยปกติจะดำเนินธุรกิจค้าปลีกร่วมด้วยอยู่แล้วทุกราย เพียงแต่จะเน้นการขายซิมการ์ดและบัตรเติมเงินมากกว่าการขายเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่ หรืออาจกล่าวได้ว่ามุ่งเน้น

การค้าปลีกเพื่อส่งเสริมธุรกิจหลักของตนเองเท่านั้น เช่นเดียวกันกับกลุ่มผู้ค้าส่งและผู้แทนจำหน่ายซึ่งปัจจุบันแทบทุกรายก็มีส่วนที่ดำเนินการค้าปลีกอยู่แล้ว ดังนั้นบริษัทคาดว่าโอกาสที่จะมีผู้ค้าปลีกรายใหญ่รายใหม่เข้ามาแข่งขันจึงมีไม่มากนัก

## 1.2 ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจให้เข้าพื้นที่

### 1.2.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบริษัท บิ๊กซีซูเปอร์เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน)

เนื่องจากสาขา IT Junction ของบริษัทจำนวน 51 สาขา จาก 52 สาขา เปิดภายในศูนย์การค้าบิ๊กซี ซึ่งมีบริษัท บิ๊กซีซูเปอร์เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) (“Big C”) เป็นเจ้าของพื้นที่ บริษัทจึงมีความเสี่ยงในเรื่องการพึ่งพิงการเข้าพื้นที่จาก Big C ซึ่งหาก Big C ยกเลิกสัญญาเช่าพื้นที่หรือไม่ต่อสัญญาเช่าพื้นที่หรือเข้ามาเป็นผู้บริหารพื้นที่ดังกล่าวแทนบริษัท ก็จะมีผลกระทบต่อผลการดำเนินธุรกิจของบริษัท หรือหาก Big C มีการปรับลดหรือเปลี่ยนแปลงแผนการขยายสาขา ก็อาจส่งผลทำให้การขยายสาขาของบริษัทไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้และอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินธุรกิจของบริษัทได้

อย่างไรก็ดีจากที่บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีและเป็นพันธมิตรทางธุรกิจร่วมกับ Big C มาเป็นระยะเวลายาวนานมากกว่า 10 ปี โดยที่ผ่านมาบริษัทไม่มีประวัติในการถูกยกเลิกพื้นที่จาก Big C แต่อย่างใด ประกอบกับบริษัทมีความชำนาญและเชี่ยวชาญในการบริหารพื้นที่ในส่วนของการค้าปลีกที่เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยีมากกว่า Big C ดังจะเห็นได้จากความสำเร็จในการบริหารพื้นที่ในห้าง Big C ที่ผ่านมาของบริษัท และจากการที่ Big C ได้มีหนังสือแสดงความจำนงที่จะให้บริษัทต่อสัญญาเช่าพื้นที่ IT Junction ได้อีก 2 คราวๆ ละ 3 ปี ต่อเนื่องจากสัญญาฉบับปัจจุบันแสดงให้เห็นว่า Big C ยังคงเป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่ดีกับบริษัท และไม่ได้มีแผนในการเข้ามาบริหารพื้นที่ในส่วนของการค้าปลีกที่เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยีเช่นเดียวกันกับบริษัท

### 1.2.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการพัฒนาโครงการและผลตอบแทนของโครงการ The Jas และ J Market ไม่เป็นไปตามเป้าหมาย

เนื่องจากการดำเนินธุรกิจพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบศูนย์การค้าชุมชน (The Jas) ต้องใช้เงินลงทุนต่อโครงการค่อนข้างสูง และต้องใช้ระยะเวลาคืนทุนนานพอสมควรหากผลตอบแทนจากการดำเนินการโครงการไม่เป็นไปตามแผนงานที่บริษัทประเมินไว้ ไม่ว่าจะเป็นเกิดจากสภาพการแข่งขันที่รุนแรงหรือปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจที่ส่งผลให้จำนวนผู้เช่าในโครงการหรืออัตราการเช่าพื้นที่ลดลงก็อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัทได้เช่นเดียวกัน อย่างไรก็ตาม บริษัทได้เล็งเห็นความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว จึงได้กำหนดนโยบายให้ก่อนเริ่มพัฒนาโครงการบริษัทต้องมีการศึกษาและประเมินความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการ ซึ่งรวมถึงความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง จำนวนประชากร กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย พฤติกรรมการใช้จ่ายของผู้บริโภคและคู่แข่งบริเวณโดยรอบโครงการ และจะมีการประยุกต์ใช้แผนการตลาดและแผนธุรกิจให้เหมาะสมกับแต่ละโครงการ นอกจากนี้ ในการทำสัญญาเช่าพื้นที่โครงการบริษัทจะทำสัญญาเช่าในลักษณะระยะยาวมากกว่า 3 ปี เพื่อให้ผู้เช่าพื้นที่เช่าพื้นที่กับบริษัทอย่างต่อเนื่อง และสำหรับโครงการ J Market ที่เปิดดำเนินการไปแล้ว บริษัทยังคงมีความเสี่ยงในกรณีที่บริษัทไม่สามารถหา ผู้เช่าพื้นที่ได้ตามที่คาดหมายไว้หรือมีผู้เช่าพื้นที่ย้ายออกจากโครงการจำนวนมาก ซึ่งจะส่งผลให้ผลตอบแทนของโครงการไม่เป็นไปตามเป้าหมาย อย่างไรก็ตาม สำหรับโครงการ J Market ตลาดปลาเค็ม บริษัทได้ศึกษาและประเมินความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการก่อนเริ่มดำเนินการโครงการ โดย ณ สิ้นเดือนกรกฎาคม 2558 โครงการดังกล่าวมียอดจองพื้นที่สำหรับพื้นที่ตลาดนัดเต็ม 100% และสำหรับโครงการ J Market ราษฎร์พัฒนา และ J Market ไทรมา เป็นโครงการที่ใช้เงินลงทุนในโครงการไม่เกิน 5 ล้านบาทหากโครงการดังกล่าวไม่ประสบความสำเร็จก็จะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทไม่มากนัก

### 1.3 ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจบริการติดตามเร่งรัดหนี้

#### 1.3.1 ความเสี่ยงจากการฟ้องร้องดำเนินคดีอันเกิดจากการติดตามหนี้

บริษัทมีความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องดำเนินคดีจากลูกหนี้ อันเป็นผลจากการติดตามเร่งรัดหนี้ของบริษัทซึ่งอาจทำให้เกิดข้อขัดแย้งกับลูกหนี้ที่ถูกติดตามหนี้

อย่างไรก็ดี ที่ผ่านมา บริษัทไม่เคยมีกรณีถูกฟ้องร้องดำเนินคดีจากกลุ่มลูกหนี้ที่ถูกติดตามเร่งรัดหนี้ เนื่องจากบริษัทมีการอบรมและมีมาตรการทางวินัยควบคุมดูแลให้พนักงานติดตามเร่งรัดหนี้ปฏิบัติตามลูกหนี้ด้วยวิธีการที่สุภาพและเป็นไปตามมาตรฐานการปฏิบัติงานของบริษัทและลูกค้าจ้าง บริษัทจึงเชื่อว่าโอกาสที่บริษัทจะถูกฟ้องร้องดำเนินคดีมีน้อยมาก

#### 1.3.2 ความเสี่ยงจากการดำเนินงานที่อาจก่อให้เกิดภาพลักษณ์ที่ไม่ดีต่อสังคม

บริษัทดำเนินธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้ ทำให้ในการเจรจากับลูกหนี้ อาจมีการโต้แย้งหรือสร้างความไม่พึงพอใจกับผู้ที่ถูกติดตามหนี้ ประกอบกับการที่มีผู้เร่งรัดหนี้บางรายในกลุ่มอุตสาหกรรมกระทำการเร่งรัดหนี้ในแนวทางที่ไม่เหมาะสม เช่น ใช้คำไม่สุภาพ ติดตามหนี้ในลักษณะที่สร้างความรำคาญและก่อวุ่น จนถึงขั้นทำการข่มขู่ ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจะถูกกล่าวหาหรือถูกจัดรวมว่ามีการดำเนินธุรกิจไม่เหมาะสมจนอาจเสื่อมเสียถึงภาพลักษณ์ของบริษัท

บริษัทมีนโยบายอย่างเข้มงวดในการติดตามเร่งรัดหนี้ในลักษณะสุภาพและให้เกียรติลูกหนี้ โดยบริษัทกำหนดนโยบายช่วงเวลาโทรติดตามเร่งรัดหนี้ตั้งแต่เวลา 8.00 น. จนถึง 20.00 น. เฉพาะวันจันทร์ถึงวันศุกร์และมาตรการอื่นๆ ซึ่งเป็นแนวนโยบายการติดตามเร่งรัดหนี้อย่างสุภาพ ซึ่งเป็นไปตามแนวปฏิบัติในการติดตามทวงหนี้ตามหนังสือเวียนที่ออกโดยธนาคารแห่งประเทศไทย เพื่อไม่ให้เป็นการรบกวนลูกหนี้ อีกทั้งยังมีนโยบายเข้มงวดให้ผู้ติดตามหนี้ดำเนินการอย่างสุภาพ ซึ่งเท่าที่ผ่านมาบริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้ากลุ่มผู้ว่าจ้างในระดับสูงในด้านคุณภาพการติดตามหนี้ จากอดีตที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยได้รับแจ้งจากกลุ่มผู้ว่าจ้างในด้านการร้องเรียนการติดตามหนี้ที่ไม่เหมาะสมของบริษัทแม้แต่รายเดียว

### 1.4 ความเสี่ยงจากการลงทุนซื้อหนี้ด้วยคุณภาพมาบริหาร

บริษัทดำเนินธุรกิจลงทุนซื้อหนี้ด้วยคุณภาพจากบริษัทเช่าซื้อ และสถาบันการเงิน มาดำเนินการจัดเก็บและติดตามหนี้ด้วยตนเอง โดยในการกำหนดราคาประมูลซื้อหนี้ บริษัทจะพิจารณาจากประเภทหนี้ คุณภาพของหนี้แต่ละประเภท ระยะเวลาที่ค้างชำระ และเป้าหมายในการจัดเก็บหนี้ของบริษัทฯ

อย่างไรก็ดี ในการพิจารณาและกำหนดราคาซื้อหนี้ด้วยคุณภาพแต่ละครั้ง บริษัทมีการวางแผนอย่างรอบคอบ และตรวจสอบข้อมูลหนี้โดยละเอียดจากข้อมูลจากผู้ขายจัดเตรียมให้ ข้อมูลการวิเคราะห์การจัดเก็บหนี้และข้อมูลอื่นๆ เพื่อประเมินระยะเวลาและสัดส่วนเงินที่คาดว่าจะบริษัทจะจัดเก็บหนี้ได้ต้นทุนในการดำเนินงานตลอดระยะเวลาจัดเก็บหนี้ และอัตราผลตอบแทนที่บริษัทต้องการประกอบกับบริษัทมีประสบการณ์ติดตามหนี้เป็นระยะเวลายาวนานถึง 20 ปี มีข้อมูลการวิเคราะห์ประวัติการจัดเก็บหนี้และการติดตามผลการจัดเก็บหนี้อย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอโดยมีการประชุมผู้บริหารเพื่อติดตามและประเมินผลการจัดเก็บทุกสัปดาห์ รวมทั้งหาทางแก้ไขหรือออกมาตรการทางการตลาดเพื่อรองรับและกระตุ้นการจัดเก็บหนี้

### 1.5 ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันภัย

ธุรกิจนายหน้าประกันภัยเป็นธุรกิจที่มีนายหน้าขนาดเล็กและใหญ่เป็นจำนวนมาก โดยในปี 2560 มีนิติบุคคลที่ให้บริการประกันวินาศภัยโดยตรง อยู่จำนวนถึง 61 บริษัท และมีการแข่งขันกันสูงในการให้บริการลูกค้า โดยปัจจัยในการแข่งขันในตลาดส่วนใหญ่จะขึ้นอยู่กับอัตราราคาเสนอเบี้ยประกันภัย และสถาบันที่รับประกันภัย เป็น

ปัจจัยที่ลูกค้าจะใช้ในการตัดสินใจใช้บริการนายหน้าประกันภัยต่างๆ โดยกลุ่มประกันภัยรถยนต์มีมูลค่ายอดขายประกันภัยรับที่บริษัทนายหน้าประกันภัย ได้รับอยู่ในสัดส่วนที่สูงมากกว่าประกันภัยประเภทอื่นๆ ในหมวดประกันวินาศภัย

#### ความเสี่ยงจากการร้องเรียนด้านบริการ

เนื่องจากธุรกิจนายหน้าประกันภัยเป็นธุรกิจภายใต้การกำกับของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ซึ่งเป็นหน่วยงานที่ดูแลสอดส่องการให้บริการของบริษัทประกันภัยและนายหน้าประกันภัยต่างๆ หากมีข้อร้องเรียนจากผู้บริโภคถึงการให้บริการทั้งบริษัทประกันภัยและนายหน้าประกันภัย ทางบริษัท จะต้องทำการชี้แจงและควบคุมการดำเนินธุรกิจให้อยู่ในเกณฑ์ที่กำหนด และหากบริษัทไม่ดำเนินการให้ถูกต้องตามระเบียบและผิดข้อบังคับร้ายแรง ก็อาจถูกพิจารณาเพิกถอนใบอนุญาตดำเนินการได้

### **1.6 ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคล**

ธุรกิจให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันกันสูง ทั้งในกลุ่มธนาคารและกลุ่มสถาบันการเงิน (Bank & Non-Bank) โดยธุรกิจให้บริการสินเชื่อมีความเสี่ยงในภาวะการแข่งขันที่สูงที่ทุกสถาบันการเงินจะทำการจูงใจให้ลูกค้ามาใช้บริการมากขึ้นด้วยกลยุทธ์ต่างๆ เช่น กลยุทธ์ด้านดอกเบี้ย, กลยุทธ์ลดแลกแจกแถม, กลยุทธ์ผ่อนผันคุณสมบัติลูกค้า ซึ่งการแข่งขันดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อบริษัท ในด้านความสามารถในการแข่งขัน, ความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจ และความสามารถในการบริหารคุณภาพหนี้ แต่อย่างไรก็ดี บริษัทมีประสบการณ์จากการทำธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ในอดีต จึงทำให้บริษัทสามารถใช้ข้อมูลและประสบการณ์ในอดีตมาประเมินในการกำหนดกลยุทธ์ในการแข่งขันที่เหมาะสมได้

### **1.7 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น**

การประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น ทำให้กระแสเงินสดและผลการดำเนินงานของบริษัทขึ้นอยู่กับเงินปันผลที่ได้รับจากบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ทั้งนี้ ตามแผนการปรับโครงสร้างกิจการของบริษัท ซึ่งได้มติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2559 ให้ดำเนินการโอนกิจการบางส่วนของบริษัท (Partial Business Transfer : PBT) ซึ่งได้แก่ ธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริม และสินค้าเทคโนโลยี ทั้งค่าส่งและค่าปลีก สัญญาทรัพย์สินและหนี้สินทั้งหมดที่เกี่ยวข้องและที่ใช้ในประกอบธุรกิจดังกล่าว รวมถึงบุคลากรที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจดังกล่าวทั้งหมดให้แก่ “บริษัท เจมาร์ท โมบาย จำกัด” (“Jaymart Mobile”) รายละเอียดการโอนทรัพย์สินปรากฏตามเอกสารแนบ 4 สารสนเทศแผนปรับโครงสร้างกิจการ

ทั้งนี้ ภายหลังจากโอนกิจการแล้วบริษัทยังคงถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของหุ้นทั้งหมด ซึ่งทำให้บริษัทรับรู้รายได้จากเงินปันผลอย่างเต็มจำนวน นอกจากนี้ในข้อกำหนดสิทธิของหุ้นกู้ในครั้งนี้นำหนดให้บริษัทต้องดำรงสัดส่วนการถือหุ้นใน “บริษัท เจมาร์ท โมบาย จำกัด” (“Jaymart Mobile”) ไม่น้อยกว่าร้อยละ 75.00 ของหุ้นทั้งหมด



#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ดังนี้

##### 4.1 อาคารสำนักงานและอุปกรณ์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทและบริษัทย่อย มีสินทรัพย์ถาวรที่หักค่าเสื่อมราคา โดยวิธีคำนวณแบบเส้นตรง ตามอายุการใช้งานโดยประมาณของสินทรัพย์เป็นระยะเวลา 3-20 ปี รายละเอียดดังนี้

(ล้านบาท)	ราคาทุน	ค่าเสื่อมราคาสะสม	มูลค่าทางบัญชี
<b>ที่ดิน</b>			
- ราคาทุน	86.75	-	86.75
- ส่วนที่ตีราคาเพิ่ม	72.10	-	72.10
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	284.26	74.53	209.73
ค่าตกแต่งสำนักงาน	558.90	314.44	244.45
เครื่องใช้สำนักงาน	477.67	277.70	199.97
ยานพาหนะ	66.16	26.81	39.35
สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	7.65	-	7.65
ค่าเผื่อการด้อยค่า	-	-	-
<b>รวม</b>	<b>1,553.48</b>	<b>693.48</b>	<b>860.00</b>

##### 4.2 โปรแกรมคอมพิวเตอร์และเครื่องหมายทางการค้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนสุทธิ จำนวน 350.01 ล้านบาท

##### 4.3 สิทธิการเช่าและค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า

สิทธิการเช่าเป็นที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างที่อยู่ภายใต้สัญญาเช่าดำเนินงานระยะยาว โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีสิทธิการเช่าและค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า จำนวน 1,582.98 ล้านบาท ซึ่งตัดจำหน่ายเป็นค่าใช้จ่ายโดยวิธีคำนวณแบบเส้นตรงตามอายุของสัญญาเช่าอาคารในระยะเวลา 9 - 30 ปี

##### 4.4 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน- สุทธิ

ที่ตั้ง	มูลค่าทางบัญชี-สุทธิ (ล้านบาท)	ภาวะผูกพัน
1. ที่ดิน และอาคารโครงการ The Jas วังหิน	520.30	บริษัทได้จัดจำนองที่ดิน และอาคารสิ่งปลูกสร้างเพื่อเป็นหลักประกันค้ำประกันสินเชื่อในวงเงินรวม 258 ล้านบาท
<b>รวม</b>	<b>520.30</b>	



## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ในปี 2560 บริษัทไม่มีกรณีข้อพิพาททางกฎหมายซึ่งมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

## 6. ข้อมูลทั่วไปของบริษัทฯ

### บริษัท เจ มาร์ท จำกัด (มหาชน) (Jay Mart Public Company Limited)

ชื่อย่อในตลาดหลักทรัพย์:	JMART
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่:	เลขที่ 187, 189 อาคารเจมาร์ท ถ.รามคำแหง แขวงราษฎร์พัฒนา เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 10240
โทรศัพท์:	0-2308-8000
โทรสาร:	0-2308-8117
เลขทะเบียนบริษัท:	0107545000055
เว็บไซต์:	www.jaymart.co.th
ประเภทธุรกิจ:	ประกอบธุรกิจลงทุนในธุรกิจอื่น (Holding Company)
ทุนจดทะเบียน:	897,414,498 บาท
ทุนชำระแล้ว:	734,249,341 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 734,249,341 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น 1 บาท

### บริษัทย่อยและบริษัทร่วม

#### บริษัท เจมาร์ท โมบาย จำกัด (Jaymart Mobile Company Limited)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่:	เลขที่ 187 อาคารเจมาร์ท ถ.รามคำแหง แขวงราษฎร์พัฒนา เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ. 10240
โทรศัพท์:	0-2308-9000
โทรสาร:	0-2308-8162
เลขทะเบียนบริษัท:	0105559154546
ประเภทธุรกิจ:	ธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ กล้องถ่ายรูป และอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง
ทุนจดทะเบียน:	480,000,000 บาท
ทุนชำระแล้ว:	480,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 48,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น 10 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของ JMART:	99.99%

#### บริษัท เจ ฟินเทค จำกัด (J Fintech Company Limited)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่:	เลขที่ 189 อาคารเจมาร์ท ชั้น 3-4 ถ.รามคำแหง แขวงราษฎร์พัฒนา เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 10240
โทรศัพท์:	0-2308-9000
โทรสาร:	0-2308-8162
เลขทะเบียนบริษัท:	0105554042308
ประเภทธุรกิจ:	ให้บริการสินเชื่อสินเชื่อและสินเชื่อรายย่อย
ทุนจดทะเบียน:	1,220,000,000 บาท
ทุนชำระแล้ว:	1,220,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 122,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น 10 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของ JMART:	95.77% (ทั้งทางตรงและทางอ้อม)

**บริษัท เจ แคปปิตอล จำกัด (J Capital Company Limited)**

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่: เลขที่ 187 ชั้น 4 อาคารเจมาร์ท ถ.รามคำแหง แขวงราษฎร์พัฒนา เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 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 เจ เวนเจอร์ส จำกัด (J Ventures Company Limited)**

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่: เลขที่ 187 ชั้น 7 อาคารเจมาร์ท ถ.รามคำแหง แขวงราษฎร์พัฒนา เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 10240

โทรศัพท์: 0-2308-9000

โทรสาร: 0-2308-8162

เลขทะเบียนบริษัท: 0105560001219

ประเภทธุรกิจ: พัฒนาซอฟต์แวร์ และลงทุนกิจการอื่น

ทุนจดทะเบียน: 100,000,000 บาท

ทุนชำระแล้ว: 75,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 7,500,000 หุ้น  
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น 10 บาท

สัดส่วนการถือหุ้นของ JMART: 80%

**บริษัท เจ เอ็ม ที เน็ตเวิร์ค เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) (JMT Network Services Public Company Limited)**

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่: เลขที่ 325/7 ชั้น 4-6 อาคารเจมาร์ท ถ.รามคำแหง แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 10240 (อยู่ระหว่างการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงที่อยู่)

โทรศัพท์: 0-2308-9999

โทรสาร: 0-2308-9900

เลขทะเบียนบริษัท: 0107555000074

เว็บไซต์: [www.jmntnetwork.co.th](http://www.jmntnetwork.co.th)

ประเภทธุรกิจ: ธุรกิจเรจิสเตอร์ดัดตามหนี้สิน บริหารหนี้ด้วยคุณภาพ และให้บริการสินเชื่อสินเชื่อและสินเชื่อรายย่อย

ทุนจดทะเบียน: 444,000,0000 บาท

ทุนชำระแล้ว: 379,976,470 บาทประกอบด้วยหุ้นสามัญ 379,976,470 หุ้น  
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น 1 บาท

สัดส่วนการถือหุ้นของ JMART: 57.04%

## บริษัท เจเอเอส แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) (JAS Asset Public Company Limited)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่: เลขที่ 187 ชั้น 8 อาคารเจมาร์ท ถนนรามคำแหง แขวงราษฎร์พัฒนา เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 10240

โทรศัพท์: 0-2308-9000

โทรสาร: 0-2308-8088

เลขทะเบียนบริษัท: 0105555000676

เว็บไซต์: [www.jasasset.co.th](http://www.jasasset.co.th)

ประเภทธุรกิจ: ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ทุนจดทะเบียน: 518,546,000 บาท

ทุนชำระแล้ว: 480,847,012 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 480,847,012 หุ้น  
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น 1 บาท

สัดส่วนการถือหุ้นของ JMART: 67.51%

## ผู้สอบบัญชี

บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด

193/136-137 อาคารเลครัชดา ออฟฟิศ คอมเพล็กซ์ ชั้น 33 ถ.รัชดาภิเษกตัดใหม่ เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ 0-2264-0777 0-2661-9190 โทรสาร 0-2264-0789-90

นาย โสภณ เพ็ญศิริวิมล	เลขทะเบียน 3182	นางสาว รสพร เดชอาคม	เลขทะเบียน 5659
นางสาว รุ่งนภา เลิศสุวรรณกุล	เลขทะเบียน 3516	นางสาว สุธมา พันธุ์พงษ์สานนท์	เลขทะเบียน 5872
นางสาว พิมพ์ใจ มานิตขจรกิจ	เลขทะเบียน 4521		

## ที่ปรึกษากฎหมาย

บริษัท เทพ จำกัด

เลขที่ 1193 อาคารเอ็กซีม ชั้น 11 ห้อง 1107 - 1108 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ 0-2278-1683-84 โทรสาร 0-2271-2367, 0-2271-2587

## นักลงทุนสัมพันธ์

นายปัญญา ชูดีสิริวงศ์

โทรศัพท์ 02 308 8196 อีเมล [panya@jaymart.co.th](mailto:panya@jaymart.co.th)