

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เจเอเอส แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 4 มกราคม 2555 ด้วยทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 1 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจด้านการบริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าในส่วนของโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยี โดยธุรกิจของบริษัทเริ่มต้นตั้งแต่ปี 2543 จากการเป็นหน่วยงานหนึ่งใน บริษัท เจ มาร์เก็ต จำกัด (มหาชน) (“เจมาร์เก็ต”) ซึ่งในขณะนั้นเจมาร์เก็ตได้ขยายธุรกิจบริหารพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าโดยเริ่มเช่าพื้นที่ในส่วนโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยีในศูนย์การค้าบิ๊กซี จังหวัดนครปฐม เป็นแห่งแรก ภายใต้ชื่อ “IT Junction” เพื่อนำมาจัดสรรให้เช่าต่อกับผู้ประกอบธุรกิจประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่ ต่อมาธุรกิจบริหารพื้นที่เช่าดังกล่าวได้ขยายตัวและเติบโตจนเป็นธุรกิจหลักของบริษัทในปัจจุบัน นอกจากนี้ ในปี 2555 และปี 2558 บริษัทได้ขยายธุรกิจไปสู่การพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบตลาดชุมชนและศูนย์การค้าชุมชน (Community Mall) ตามลำดับ

ปัจจุบันธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทแบ่งออกเป็น 5 รูปแบบหลัก คือ 1) การบริหารพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าในส่วนโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยี เพื่อนำมาจัดสรรและให้เช่าต่อกับผู้ประกอบธุรกิจ ภายใต้ชื่อ IT Junction 2) การพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบตลาดชุมชน ภายใต้ชื่อ J Market 3) การพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบศูนย์การค้าชุมชน (Community Mall) ภายใต้ชื่อ The Jas The Jas Urban และ The Jas Village และ 4) ธุรกิจส่วนสนับสนุน เช่น การบริหารฟู้ดคอร์ท ภายใต้แบรนด์ “Urban Food Ville” สวนสนุกในร่ม แบรนด์ “Totem Kingdom” 5) การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย โครงการคอนโดมิเนียม “Newera”



1. การบริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าในส่วนโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยี ภายใต้ชื่อ “IT Junction”

บริษัทเป็นผู้บริหารจัดการพื้นที่เช่าในส่วนของโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยี ภายในศูนย์การค้าหรือพื้นที่ขายสินค้าที่มีศักยภาพ เช่น บิ๊กซี เพื่อจัดสรรให้เช่าต่อกับผู้ประกอบธุรกิจ โดยเริ่มต้นจากการเช่าพื้นที่บางส่วนกับศูนย์การค้าหรือห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ซึ่งเป็นเจ้าของพื้นที่ เพื่อนำมาปรับปรุงตกแต่งก่อนจัดสรรให้เช่าต่อกับลูกค้ารายย่อย พร้อมทั้งดูแล บริหาร จัดการพื้นที่ดังกล่าวตลอดอายุสัญญาเช่า เพื่อจัดเป็นศูนย์จำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยีต่างๆ หรือสินค้าที่เกี่ยวข้อง ภายใต้ชื่อ IT Junction

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีโครงการบริหารพื้นที่ในรูปแบบ IT Junction จำนวน 32 สาขา มีพื้นที่ให้เช่ารวม 5,505 ตร.ม. ครอบคลุมพื้นที่ของกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และจังหวัดสำคัญทั่วประเทศไทย

2. การพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบตลาดชุมชน ภายใต้ชื่อ “J Market”

ในปี 2555 บริษัทมีแนวคิดที่จะขยายธุรกิจสู่การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และบริหารพื้นที่บริเวณโดยรอบตลาดที่เป็นแหล่งชุมชน เช่น ตลาดนัด หรือตลาดสด เป็นต้น โดยบริษัทจะเช่าที่ดินและ/หรืออาคารจากเจ้าของพื้นที่เพื่อนำมาพัฒนาปรับปรุงตกแต่งก่อนจัดสรรให้เช่าต่อกับลูกค้ารายย่อยที่ต้องการเช่าพื้นที่ต่อไป ภายใต้ชื่อ J Market โดยบริษัทได้เริ่มดำเนินการโครงการตลาดชุมชนสาขาแรกที่ ตลาดอมรพันธ์ ตรงข้ามกับมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ภายใต้ชื่อ “J Market @ อมรพันธ์ เกษตร” ต่อมาในปี 2557 บริษัทมีโครงการเพิ่มเติมอีก 2 แห่ง ที่บริเวณหมู่บ้านเคหะธานี 4 ถ.ราษฎร์พัฒนา และที่ ถ.บ้านไทรมา และในปี 2558 มีโครงการ ตลาดเดินเพลิน (ชื่อเดิม โครงการ J Night ตลาดปลาเค้า) อีก 1 โครงการ ที่บริเวณถนนลาดปลาเค้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีจำนวนโครงการตลาดชุมชน ภายใต้ชื่อ J Market จำนวน 3 แห่ง ได้แก่ (1) J Market @ อมรพันธ์ เกษตร (2) J Market ไทรมา (3) ตลาดนัดเดินเพลิน ทั้งนี้ บริษัทคืนพื้นที่โครงการ J Market เคหะธานี 4 เมื่อสิ้นปี 2563 ที่ผ่านมา

3. การพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบศูนย์การค้าชุมชน ภายใต้ชื่อ “The Jas”

ในปี 2557 บริษัทเริ่มดำเนินการพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบศูนย์การค้าชุมชน (Community Mall) แห่งแรก ในโครงการ “The Jas วังหิน” ซึ่งตั้งอยู่บน ถ.ลาดพร้าว-วังหิน เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ โดยมีขนาดพื้นที่โครงการทั้งหมด 5 ไร่ 2 งาน 20 ตารางวา และมีพื้นที่ให้เช่าทั้งหมด ประมาณ 5,750 ตร.ม. และเปิดให้บริการตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2557 ต่อมาบริษัท ได้พัฒนาโครงการศูนย์การค้าชุมชนแห่งที่ 2 คือ โครงการ The Jas งามอินทรา ซึ่งตั้งอยู่ที่ ถ.ลาดปลาเค้า เขตบางเขน กรุงเทพฯ โดยมีขนาดพื้นที่โครงการประมาณ 9 ไร่ มีพื้นที่ให้เช่าทั้งหมดประมาณ 12,000 ตร.ม. และเปิดให้บริการตั้งแต่เดือน กันยายน 2558

ในปี 2559 บริษัทได้พัฒนาโครงการ The Jas Urban ศรีนครินทร์ ซึ่งตั้งอยู่บนถนนศรีนครินทร์ โดยมีขนาดพื้นที่โครงการประมาณ 11 ไร่ มีพื้นที่ให้เช่า (Leasable Area) ทั้งหมดประมาณ 19,850 ตร.ม.

ในปี 2563 บริษัทได้พัฒนาโครงการ The Jas Village Amata ซึ่งเป็นศูนย์การค้าชุมชนแห่งแรกที่ตั้งอยู่นอกเขตกรุงเทพฯ โดยมีพื้นที่โครงการประมาณ 18 ไร่ 1 งาน 12 งาน มีพื้นที่ให้เช่า (Leasable Area) ทั้งหมดประมาณ 8,700 ตร.ม.

ปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างการก่อสร้างโครงการศูนย์การค้าชุมชนแห่งใหม่ ที่มีทำเลที่ตั้ง บนถนนคูบอน เขตคลองสามวา กรุงเทพมหานคร ภายใต้โครงการชื่อ The Jas Village คูบอน ซึ่งมีขนาดพื้นที่พัฒนา ประมาณ 21 ไร่ ซึ่งเริ่มดำเนินการก่อสร้าง และเสร็จสิ้นคาดว่าจะเปิดดำเนินการได้ในช่วงไตรมาสที่ 4/2564 นี้

4. การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

ในปี 2561 บริษัทเริ่มดำเนินการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ประเภทคอนโดมิเนียม ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมแห่งแรก ภายใต้แบรนด์ “Newera Condominium” ซึ่งมีทำเลที่ตั้งซอยสุขุมวิท 38 บนถนนเลียบทางด่วนเอกมัย งามอินทรา ซึ่งจำนวนขายทั้งหมดรวม 177 ห้อง จำนวน 8 ชั้น ซึ่งปัจจุบัน ณ สิ้นปี 2563 บริษัทได้ขายคอนโดมิเนียมดังกล่าวแล้วไปกว่าร้อยละ 70 ของจำนวนห้องทั้งหมดของโครงการ

1.2 วิสัยทัศน์ และเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

วิสัยทัศน์ (Vision)

- มุ่งสู่การเป็นผู้นำด้านการบริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้า และเป็นผู้พัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อชุมชนที่น่าอยู่ยิ่งขึ้น

พันธกิจ (Mission)

- เป็นผู้บริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าที่มีสาขามากที่สุดในประเทศ
- พัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ที่ตอบสนองความต้องการของชุมชน
- ดำเนินธุรกิจอย่างมีธรรมาภิบาล และเอาใจใส่ต่อพนักงาน คู่ค้า ผู้ถือหุ้น และสังคม

เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทมีเป้าหมายในการเป็นผู้นำในธุรกิจบริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าในส่วนโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยี ภายใต้ชื่อ “IT Junction” โดยมุ่งเน้นการขยายพื้นที่เช่าในศูนย์การค้าที่มีศักยภาพทั้งในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด นอกจากนี้ บริษัทได้ขยายธุรกิจเพิ่มเติมอีก 2 รูปแบบ คือ รูปแบบตลาดชุมชน ภายใต้ชื่อ “J Market” และรูปแบบศูนย์การค้าชุมชน ภายใต้ชื่อ “The Jas”

ปัจจุบันบริษัทมีพื้นที่เช่ารวมทั้งสิ้นมากกว่า 56,000 ตร.ม. โดยมีแนวทางในการดำเนินธุรกิจให้เติบโต ดังนี้

1. ขยายธุรกิจการบริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าในส่วนโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยีให้ครอบคลุมสาขาปัจจุบันของศูนย์การค้า รวมถึงการขยายสาขาของศูนย์การค้าในอนาคตโดยพิจารณาทำเลที่ตั้ง และศักยภาพของศูนย์การค้า รวมทั้งวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนของแต่ละโครงการ ก่อนการพิจารณาตัดสินใจลงทุน
2. ลงทุนเพิ่มเติมในรูปแบบตลาดชุมชน และศูนย์การค้าชุมชน โดยพิจารณาจากทำเลที่ตั้ง และศักยภาพของที่ดิน รวมทั้งอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน

1.3 การเปลี่ยนแปลง และพัฒนาการที่สำคัญ สรุปได้ดังนี้

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
2543	- เจ มาร์ทเริ่มต้นธุรกิจการบริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าในส่วนโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยี จากการเช่าพื้นที่บางส่วนของศูนย์การค้า บิ๊กซี จังหวัดนครปฐม เพื่อนำมาปรับปรุงและจัดสรรให้ลูกค้ารายย่อยเช่า ภายใต้ชื่อ “IT Junction” จากนั้น เจ มาร์ทได้ขยายธุรกิจการบริหารจัดการพื้นที่เช่าในลักษณะดังกล่าวมาอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2552 เจ มาร์ทมีจำนวนสาขา IT Junction จำนวน 26 สาขาทั่วประเทศ และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 (ก่อนการจัดตั้งบริษัท) เจ มาร์ทมีสาขา IT Junction ทั้งหมด 28 สาขาทั่วประเทศ
2555	- เดือนมกราคม 2555 เจมาร์ท จัดตั้ง บริษัท เจเอเอส แอสเซ็ท จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 10 บาท/หุ้น เพื่อดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยในปีเดียวกันเจมาร์ทปรับโครงสร้างธุรกิจโดยโอนธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั้งหมดให้แก่บริษัท และต่อมาในเดือนตุลาคม 2555 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 1 ล้านบาท เป็น 50 ล้านบาท (Par 10 บาท) - เดือนกันยายน 2555 บริษัทเริ่มโครงการตลาดชุมชนแห่งแรกที่ตลาดอมรพันธ์ ตรงข้ามกับมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ภายใต้ชื่อ “J Market @ อมรพันธ์ เกษตร”

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
2556	- บริษัทมีจำนวนสาขา IT Junction เพิ่มขึ้นจาก 30 สาขา ในปี 2555 เป็น 42 สาขาทั่วประเทศ ณ สิ้นปี 2556
2557	<ul style="list-style-type: none"> - เดือนเมษายน 2557 บริษัทจดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท เจเอเอส แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2557 มีมติเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ (par) จากเดิม 10 บาท/หุ้น เป็น 1 บาท/หุ้น และเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 320.39 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 50 ล้านบาท เป็น 370.39 ล้านบาท - เดือนพฤษภาคม 2557 บริษัทได้เริ่มดำเนินการโครงการตลาดชุมชนแห่งที่สอง ที่บริเวณหมู่บ้านเคหะธานี 4 ถนนราษฎร์พัฒนา เขตสะพานสูง ภายใต้ชื่อ “J Market ราษฎร์พัฒนา” - เดือนพฤศจิกายน 2557 บริษัทเปิดตัวโครงการ “The Jas วังหิน” ซึ่งเป็นโครงการพัฒนาและบริหารพื้นที่ศูนย์การค้าชุมชน (Community Mall) แห่งแรกของบริษัท นอกจากนี้ ในเดือนเดียวกันบริษัทได้เริ่มดำเนินการโครงการตลาดชุมชนแห่งที่สาม ที่บริเวณ ถ.บ้านไทรมา ภายใต้ชื่อ “J Market ไทรมา”
2558	- เดือน กันยายน 2558 บริษัทเปิดตัวโครงการ “The Jas รามอินทรา” Community Mall แห่งที่ 2 นอกจากนี้ในเดือนเดียวกันบริษัทได้เปิดตัวโครงการตลาดเดินเพลิน “J night” ที่บริเวณ ถนนลาดปลาเค้า
2559	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทได้รับอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2559 ให้เข้าลงทุนในโครงการ The Jas Urban ศรีนครินทร์ - เดือน พฤศจิกายน 2559 บริษัทได้เปิดตัวโครงการ “The Jas Urban ศรีนครินทร์” Community Mall แห่งที่ 3 โดยถือเป็นโครงการ Community Mall ที่มีขนาดใหญ่ที่สุดที่บริษัทได้เปิดดำเนินการ และได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้า และร้านค้าต่างๆ
2560	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทจัดตั้งบริษัท บีนส์ แอนด์ บราวน์ จำกัด เพื่อลงทุนในธุรกิจร้านกาแฟ ภายใต้แบรนด์ Casa Lapin และ Rabb Coffee - ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2560 ได้อนุมัติการเพิ่มทุนแบบมอบอำนาจทั่วไป ซึ่งทำให้บริษัทสามารถระดมทุนโดยการออกหุ้นเพิ่มทุนให้กับผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน
2561	- บริษัทได้ขยายสาขาของกิจการ ร้านกาแฟ ภายใต้แบรนด์ Casa Lapin และ Rabb Coffee เพิ่มขึ้นโดยมีจำนวน 13 สาขา ณ สิ้นปี 2561
2562	<ul style="list-style-type: none"> - ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 เมื่อวันที่ 17 เมษายน 2562 มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 601,058,766 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 480,847,012 บาท เป็นทุนจดทะเบียน 1,081,905,778 บาทโดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 601,058,766 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท และการแก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิข้อ 4 ของบริษัท เพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียน - อนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 601,058,766 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท - อนุมัติการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท จำนวนไม่เกิน

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
	200,352,922 หน่วย เพื่อจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นที่ใช้สิทธิจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ออกใหม่ของบริษัทและได้รับจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ออกและเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น (Right Offering) และจองเกินจากสิทธิ (Excess Rights)
	- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2562 มีมติอนุมัติการจำหน่ายหุ้นของบริษัท ปีนส์ แอนด์บราวน์ จำกัด ให้กับ บริษัท เจ มาร์ท จำกัด (มหาชน) ทำให้บริษัท ปีนส์ แอนด์ บราวน์ จำกัด ไม่เป็นบริษัทย่อยของบริษัทอีกต่อไป
ปี 2563	- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2563 มีมติอนุมัติโครงการก่อสร้างศูนย์การค้าแห่งใหม่ (The Jas Village คูบอน) ภายในวงเงิน 615.6 ล้านบาท และมีมติอนุมัติการจดสิทธิการเช่าสำหรับที่ดินสำหรับโครงการศูนย์การค้าแห่งใหม่ - ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2563 มีมติอนุมัติการลดทุนจดทะเบียนของบริษัทจากจำนวน 1,081,905,778 บาท เป็น 994,160,212 บาท โดยการตัดหุ้นจดทะเบียนที่ยังไม่ได้จำหน่ายจำนวน 87,745,566 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท และการแก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิข้อ 4 ของบริษัท เพื่อให้สอดคล้องกับการลดทุนจดทะเบียน

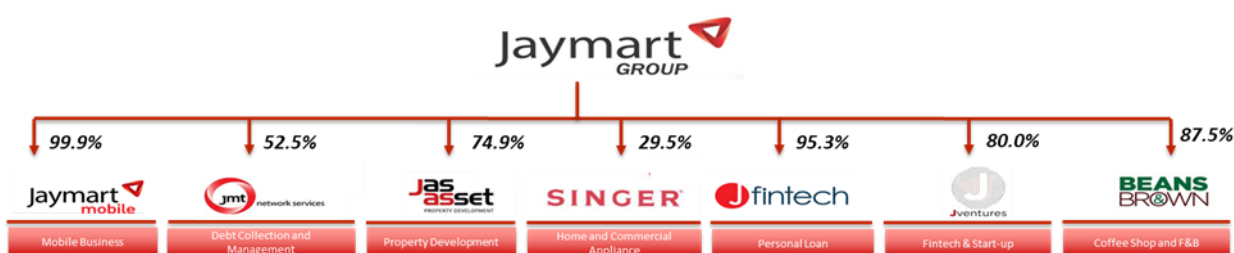
1.4 ความสัมพันธ์ของกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัทเป็นบริษัทย่อยในกลุ่มเจมาร์ท ซึ่งประกอบด้วย บริษัท เจ มาร์ท จำกัด (มหาชน) บริษัท เจเอ็มที เน็ทเวอร์ค เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) (“JMT”) โดยเจมาร์ทเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท เจเอเอส แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) ร้อยละ 74.97 ของทุนชำระแล้ว

สำหรับในด้านการดำเนินธุรกิจ บริษัทดำเนินธุรกิจบริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าในส่วนโทรศัพท์เคลื่อนที่ และสินค้าเทคโนโลยี และมีรายได้หลักมาจากการให้เช่าพื้นที่ ในขณะที่เจมาร์ทดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริม และสินค้าเทคโนโลยี ผ่านร้านค้าของเจมาร์ท JMT ประกอบธุรกิจให้บริการติดตามเร่รัดหนี้ และบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ

บริษัทในกลุ่มเจ มาร์ทจึงไม่มีความสัมพันธ์หรือแข่งขันกันในด้านธุรกิจกับบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทและเจ มาร์ท มีรายการระหว่างกันที่สำคัญ คือ รายการเช่าพื้นที่ของบริษัทกับบริษัทในกลุ่มเจมาร์ท ซึ่งรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติและมีอัตราค่าเช่าที่เทียบเคียงได้กับอัตราตลาดทั่วไป ทั้งนี้ โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มเจ มาร์ท สรุปได้ดังนี้

ภาพรวมการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท เจ มาร์ท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทประกอบธุรกิจโดยแบ่งออกเป็น 4 รูปแบบหลัก ได้แก่ (1) การบริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าในส่วนโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยี (ภายใต้ชื่อ “IT Junction”) และ (2) การพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบตลาดชุมชน (“ภายใต้ชื่อ J Market”) และ (3) การพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบศูนย์การค้าชุมชน (“ภายใต้ชื่อ The Jas”) และ (4) การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย โครงการคอนโดมิเนียม “Newera” โดยปัจจุบันธุรกิจหลักของบริษัท คือ การบริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าในส่วนโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยี ซึ่งมีสัดส่วนรายได้เฉลี่ยประมาณร้อยละ 70 ของรายได้รวมของบริษัท เนื่องจากธุรกิจพัฒนาและบริหารพื้นที่ตลาดชุมชนและศูนย์การค้าชุมชนของบริษัทยังอยู่ในช่วงเริ่มต้น โดยโครงสร้างรายได้ของบริษัทแยกตามกลุ่มธุรกิจ สำหรับปี 2561 - 2563 สรุปได้ดังนี้

	รายได้ตามประเภทธุรกิจ	2561		2562		2563	
		ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
1	ธุรกิจบริหารพื้นที่เช่า (IT Junction)	389.5	56.6%	299.5	49.5%	178.0	43.5%
2	ธุรกิจตลาดชุมชน (J Market)	27.2	4.0%	26.5	4.5%	20.6	5.1%
3	ธุรกิจศูนย์การค้าชุมชน (The Jas)	225.1	32.7%	218.6	36.2%	178.2	43.6%
4	รายได้ค่าส่งเสริมการขายและรายได้อื่น*	46.3	6.7%	58.9	9.8%	32.0	7.8%
	รวม	688.1	100.0%	603.5	100.0%	408.8	100%

หมายเหตุ : รายได้ค่าส่งเสริมการขายและรายได้อื่น ได้แก่ รายได้ค่าโฆษณาในพื้นที่ส่วนกลาง และค่าปรับลูกค้าเช่าพื้นที่ที่ชำระเงินล่าช้า

2.1. การบริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าในส่วนของโทรศัพท์เคลื่อนที่ และสินค้าเทคโนโลยี (ภายใต้ชื่อ IT Junction)

ธุรกิจการบริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าในส่วนของโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยีเป็นธุรกิจหลักของบริษัทที่เริ่มตั้งแต่ปี 2543 จากการที่เจ มาร์ทซึ่งเป็นบริษัทแม่ เข้าพื้นที่ในส่วนของโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยี ในศูนย์การค้า บิ๊กซี จังหวัดนครปฐม เพื่อนำมาบริหารจัดการและให้เช่าต่อ ภายใต้ชื่อ “IT Junction” โดยในช่วงแรกธุรกิจดังกล่าวยังดำเนินการภายใต้เจมาร์ท ต่อมาในปี 2555 ผู้บริหารของเจ มาร์ทได้เล็งเห็นถึงโอกาสการเติบโตในธุรกิจดังกล่าว จึงได้จัดตั้งบริษัทขึ้นเพื่อดำเนินธุรกิจบริหารจัดการพื้นที่เช่าและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์ที่จะขยายตัวต่อไปในอนาคต เพื่อให้การบริหารงานรวมทั้งการขยายงานในอนาคตเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

(1) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทเป็นผู้บริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าในส่วนโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยีเพื่อจัดสรรให้ลูกค้ารายย่อยเช่าต่อ โดยเริ่มต้นจากการเช่าพื้นที่บางส่วนจากเจ้าของพื้นที่ที่อาจเป็นศูนย์การค้าขนาดใหญ่หรือพื้นที่ขายสินค้าที่มีศักยภาพ เช่น ภายในศูนย์การค้า บิ๊กซี เป็นต้น เพื่อนำมาปรับปรุงตกแต่งก่อนจัดสรรให้ลูกค้ารายย่อยของบริษัทซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบกิจการขายโทรศัพท์เคลื่อนที่และ/หรืออุปกรณ์เสริม โดยบริษัทจะเป็นผู้ดูแล บริหาร จัดการพื้นที่ดังกล่าวตลอดอายุสัญญาเช่า

ในปี 2555 บริษัทมีสาขา IT Junction รวมทั้งสิ้น 30 สาขา และเพิ่มขึ้นเป็น 42 สาขา และ 44 สาขา ในปี 2556 และปี 2557 ตามลำดับ และในปี 2558 บริษัทมีสาขา IT Junction รวมทั้งสิ้น 47 สาขา การที่บริษัทสามารถขยายสาขา IT Junction ได้เพิ่มมากขึ้นมาจากประสบการณ์การบริหารจัดการพื้นที่ของบริษัทและความสัมพันธ์อันดีกับ

เจ้าของพื้นที่ ซึ่งทำให้เจ้าของพื้นที่เชื่อมั่นในการดำเนินงานของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมี 32 สาขา และมีพื้นที่ให้เช่าใน IT Junction ทั้งหมดรวม 5,505 ตร.ม. ครอบคลุมพื้นที่ในกรุงเทพมหานคร ปริมณฑล และต่างจังหวัด

(2) การตลาดและการแข่งขัน

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าของบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ได้แก่ 1. กลุ่มผู้เช่าพื้นที่รายย่อยทั่วไป และ 2. กลุ่มผู้เช่าพื้นที่ประเภทกิจการขนาดกลางหรือขนาดใหญ่ที่มีแบรนด์สินค้าเป็นของตนเอง โดยลูกค้าแต่ละประเภทมีรายละเอียดดังนี้

1. กลุ่มผู้เช่าพื้นที่รายย่อยทั่วไป

เป็นกลุ่มลูกค้าประเภทนิติบุคคลขนาดเล็ก หรือบุคคลธรรมดา ที่เปิดร้านค้าย่อยสำหรับขายโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริม ลูกค้ากลุ่มดังกล่าวอาจมีร้านค้าย่อยเพียงร้านเดียว หรืออาจมีมากกว่า 1 ร้านได้ ร้านค้าย่อยส่วนใหญ่จะไม่มีแบรนด์สินค้า และใช้เงินลงทุนต่อร้านค้าในจำนวนที่ไม่มากนัก ปัจจัยหลักที่มีผลในการตัดสินใจเช่าพื้นที่ของลูกค้ากลุ่มนี้ ได้แก่ ท่าเลที่ตั้งของร้านค้า กล่าวคือ ผู้เช่าพื้นที่รายย่อยส่วนใหญ่ต้องการให้ร้านอยู่ในแนวทางเดินที่สามารถเห็นได้ชัดเจนและอยู่ใกล้กับพื้นที่ที่ใช้จัดกิจกรรม เนื่องจากการจัดกิจกรรมทางการตลาดจะช่วยดึงดูดและสร้างความสนใจให้กับผู้บริโภคมาเดินในโครงการได้มากขึ้น นอกจากนี้ หากผู้เช่าพื้นที่รายย่อยรายใดที่เปิดให้บริการในสาขาของบริษัทแล้วประสบความสำเร็จ ก็มีแนวโน้มสูงที่จะเช่าพื้นที่ในสาขาอื่นๆ ของบริษัทต่อไป หรือขยายพื้นที่เพิ่มเติมในสาขาเดิมของบริษัท โดยกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทจะอยู่ในกลุ่มผู้เช่าพื้นที่รายย่อยทั่วไป

2. กลุ่มผู้เช่าพื้นที่ประเภทกิจการขนาดกลางหรือขนาดใหญ่ที่มีแบรนด์สินค้าเป็นของตนเอง

เป็นกลุ่มลูกค้านิติบุคคลที่เป็นแบรนด์ที่มีชื่อเสียงต่างๆ ที่เปิดร้านค้าสำหรับขายโทรศัพท์เคลื่อนที่และ/หรืออุปกรณ์เสริม หรือเพื่อให้บริการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับโทรศัพท์เคลื่อนที่ ปัจจัยในการพิจารณาตัดสินใจเช่าพื้นที่ของลูกค้ากลุ่มดังกล่าวจะขึ้นอยู่กับพื้นที่เช่าและราคาเช่าเป็นหลัก ลักษณะของกลุ่มลูกค้าประเภทนี้ต้องการพื้นที่เช่าในขนาดใหญ่กว่ากลุ่มผู้เช่าพื้นที่รายย่อยทั่วไป และผู้ประกอบการกลุ่มนี้ให้ความสำคัญกับการตกแต่งร้านค้า ดังนั้น จึงใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูง และมีระยะเวลาในการเช่าที่นานกว่ากลุ่มผู้เช่าพื้นที่รายย่อยทั่วไป

(3) ภาวะอุตสาหกรรม

เนื่องจากธุรกิจบริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าในส่วนของโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยี ยังไม่มีการศึกษาข้อมูลในเชิงลึกเฉพาะธุรกิจ เช่น ความต้องการพื้นที่ ปริมาณพื้นที่เช่าทั้งหมด ทำให้ยังไม่สามารถวิเคราะห์ภาพรวมของธุรกิจดังกล่าวโดยเฉพาะเจาะจงได้ อย่างไรก็ตาม ฝ่ายบริหารของบริษัทประเมินว่าอัตราการเติบโตของธุรกิจบริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าในส่วนของโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยีจะเป็นไปในทิศทางเดียวกับธุรกิจค้าปลีก เนื่องจากเป็นพื้นที่ส่วนหนึ่งของศูนย์การค้าเช่นเดียวกับธุรกิจค้าปลีก และมีปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความต้องการพื้นที่ค้าปลีกเหมือนกัน คือ อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจและความเชื่อมั่นของผู้บริโภคเป็นสำคัญ

อย่างไรก็ดี หากพิจารณาเฉพาะผู้เล่นในธุรกิจบริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าที่อาจเป็นคู่แข่งกับบริษัท สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. การบริหารพื้นที่ในศูนย์การค้าหรือศูนย์การค้าเฉพาะทาง เช่น เดอะมอลล์ เซ็นทรัล บิ๊กซี เทสโก้ โลตัส ศูนย์การค้าพันธุ์ทิพย์พลาซ่า หรือ ดิเกคอม เป็นต้น ซึ่งศูนย์การค้าลักษณะดังกล่าวในบางแห่งจะมีการแยกโซนสินค้า

โทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยีออกจากโซนปกติ โดยเจ้าของศูนย์การค้ามักจะเป็นผู้ดำเนินการบริหารพื้นที่เองทั้งหมด

2. การบริหารพื้นที่โดยผู้เชี่ยวชาญในการบริหารพื้นที่ในลักษณะเดียวกันกับโครงการ IT Junction ซึ่งผู้ประกอบการในลักษณะนี้ ยกตัวอย่างเช่น บริษัท ไอที พลาซ่า จำกัด หรือ บริษัท ทีจี เซลูลาร์เวิลด์ จำกัด เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทเป็นผู้ประกอบการรายเดียวที่เป็นผู้บริหารจัดการพื้นที่เช่าในส่วนสินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยีในศูนย์การค้าอีกซี

2.2. การพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบตลาดชุมชน (J Market)

ธุรกิจการพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบตลาดชุมชน เป็นโครงการที่เกิดจากแนวคิดที่บริษัทต้องการขยายธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และบริหารพื้นที่บริเวณโดยรอบตลาดหรือศูนย์การค้าที่เป็นแหล่งชุมชน เช่น ตลาดนัด หรือตลาดสด เพื่อเป็นการสร้างรายได้ให้บริษัทอีกช่องทางหนึ่ง โดยบริษัทจะเช่าพื้นที่จากเจ้าของพื้นที่เพื่อนำมาปรับปรุงและจัดสรรโดยมีทั้งรูปแบบการให้ผู้บริหารพื้นที่มาเช่าพื้นที่เพื่อไปจัดสรรต่อ หรือบริหารพื้นที่ในโครงการดังกล่าวเอง โดยรูปแบบของตลาดชุมชนจะจับกลุ่มลูกค้าระดับกลาง-ล่าง ซึ่งเป็นฐานลูกค้าที่มีจำนวนมาก

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมี J Market รวมทั้งสิ้น 4 โครงการ ได้แก่ (1) โครงการ J Market @ อมรพันธ์ เกษตร (2) โครงการ J Market เคหะธานี 4 (3) โครงการ J Market ไทรมา (4) โครงการ J Market ตลาดปลาเค้า (โครงการเดินเพลินมาร์เก็ต) ที่บริเวณถนนลาดปลาเค้า เขตบางเขน กรุงเทพฯ โดยมีรูปแบบเป็นตลาดนัดกลางคืน ทั้งนี้บริษัทได้คืนพื้นที่ J Market เคหะธานี 4 แล้วในเดือนธันวาคม 2563

(1) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

โครงการ J Market @ อมรพันธ์ เกษตร

เป็นโครงการแห่งแรกที่บริษัทพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบตลาดชุมชน ตั้งอยู่ที่ตลาดอมรพันธ์ ถนนพหลโยธิน เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร โดยบริษัททำสัญญาเช่าที่ดินและอาคารบริเวณตลาดอมรพันธ์จากเจ้าของพื้นที่เดิม เพื่อนำมาปรับปรุงตกแต่งและจัดสรรพื้นที่ให้เช่า โครงการดังกล่าวมีพื้นที่ให้เช่ารวม 3,300 ตารางเมตร ร้านค้าผู้เช่าภายในโครงการ J Market @ อมรพันธ์ เกษตร ประกอบด้วย ตลาดสด ร้านสะดวกซื้อ ร้านอาหารและเครื่องดื่ม และร้านเสริมความงาม เป็นต้น โดยบริษัทเป็นผู้บริหารพื้นที่โครงการดังกล่าวเองทั้งหมด

โครงการ J Market ราษฎร์พัฒนา

เป็นโครงการแห่งที่สองที่บริษัทพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบตลาดชุมชน ซึ่งเริ่มดำเนินการในเดือนกันยายนปี 2557 ตั้งอยู่ที่บริเวณหมู่บ้านเคหะธานี 4 ถนนราษฎร์พัฒนา เขตสะพานสูง โดยบริษัททำสัญญาเช่าพื้นที่โดยรอบมินิบิ๊กซี (Mini Big C) เพื่อนำมาปรับปรุงและจัดสรรพื้นที่ให้เช่าแก่ผู้สนใจ พื้นที่รวม 1,490 ตารางเมตร ปัจจุบันบริษัทได้คืนพื้นที่โครงการ J Market ราษฎร์พัฒนาแล้ว

โครงการ J Market ไทรมา

เป็นโครงการแห่งที่สามที่บริษัทพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบตลาดชุมชน ซึ่งเริ่มดำเนินการในเดือนพฤศจิกายน 2557 ถ.บ้านไทรมา อ.เมือง จ.นนทบุรี โดยบริษัททำสัญญาเช่าพื้นที่กับทางเจ้าของพื้นที่ซึ่งบริเวณโดยรอบมีทั้งมินิบิ๊กซี (Mini Big C) และร้านสะดวกซื้อ 7-eleven แล้ว นำมาปรับปรุงและจัดสรรพื้นที่ให้เช่าแก่ผู้เช่าที่สนใจ โดยสภาพปัจจุบันของโครงการ J Market ไทรมา เป็นตลาดนัดชุมชนที่มีร้านค้าผู้เช่าภายในโครงการ ได้แก่ ร้านค้าย่อย ร้านอาหาร และร้านค้าเบ็ดเตล็ด

โครงการตลาดเดินเพลิน (ชื่อเดิม โครงการ J Night ตลาดปลาเค้า)

เป็นโครงการแห่งใหม่ที่บริษัทพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบตลาดชุมชน เปิดดำเนินการในเดือนกันยายน 2558 ที่ผ่านมา สำหรับโครงการตลาดเดินเพลิน (ชื่อเดิม โครงการ J Night ตลาดปลาเค้า) บริเวณถนนลาดปลาเค้า เขตบางเขน กรุงเทพฯ รูปแบบโครงการจะแตกต่างจาก 3 โครงการที่ผ่านมา เป็นรูปแบบตลาดนัดกลางคืน เปิดให้บริการเวลา 17:00 – 24:00 น. ซึ่งประกอบไปด้วย โซนตลาดนัด โซนอาหาร และร้านค้าเบ็ดเตล็ด เพื่อตอบสนองความต้องการของชุมชนบริเวณใกล้เคียงที่มีผู้พักอาศัยจำนวนมาก และด้วยทำเลที่อยู่ฝั่งตรงข้ามโครงการ The Jas งามอินทรา จึงสามารถช่วยเสริมกันทั้งในด้านการตลาดและการเพิ่ม traffic ลูกค้า

(2) การตลาดและการแข่งขัน

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าของบริษัทในธุรกิจพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบตลาดชุมชน สามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภทตามลักษณะของโครงการ ดังนี้

โครงการ J Market @ อมรพันธ์ เกษตร

เนื่องจากโครงการ J Market @ อมรพันธ์ เกษตร มีลักษณะเป็นพื้นที่ให้เช่าภายในอาคารพาณิชย์และบริเวณโดยรอบกลุ่มผู้เช่าพื้นที่แบ่งออกได้ดังนี้

1. กลุ่มผู้เช่าพื้นที่รายย่อยทั่วไป - ผู้เช่ากลุ่มนี้ส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าบุคคลหรือนิติบุคคลขนาดเล็กที่ต้องการมีธุรกิจเป็นของตนเอง เช่น ร้านเกมส์, โรงเรียนกวดวิชา, ร้านขายของชำ, ร้านขายอาหาร, ตลาดสด ซึ่งไม่มีแบรนด์สินค้าของตนเอง

2. กลุ่มผู้เช่าพื้นที่ที่มีแบรนด์สินค้าเป็นของตนเอง - ผู้เช่าพื้นที่กลุ่มนี้จะเป็นกลุ่มผู้เช่าที่มีแบรนด์สินค้าเป็นของตนเอง เช่น ร้าน Watson เป็นต้น ผู้เช่าพื้นที่กลุ่มนี้จะต้องการพื้นที่เช่าที่มีขนาดเหมาะสมกับการทำธุรกิจและอยู่ในทำเลที่ดี

โครงการ J Market ราษฎร์พัฒนา และไทรมา

โครงการ J Market ราษฎร์พัฒนา และไทรมา มีลักษณะพื้นที่ให้เช่าเป็นพื้นที่เปิดโล่งซึ่งอยู่ใกล้กับแหล่งชุมชน จึงมีกลุ่มลูกค้าที่แตกต่างจาก โครงการ J Market @ อมรพันธ์ เกษตร โดยแบ่งออกได้ดังนี้

1. กลุ่มผู้เช่าพื้นที่รายย่อยทั่วไป - ผู้เช่าพื้นที่กลุ่มนี้จะเป็นลูกค้าบุคคลที่ต้องการมีร้านของตนเอง เช่น ร้านขายอาหารและเครื่องดื่ม, ร้านค้าสินค้าเบ็ดเตล็ด

2. กลุ่มผู้บริหารพื้นที่ตลาดนัดรายย่อย - ผู้เช่าพื้นที่กลุ่มนี้จะเป็นผู้เช่าพื้นที่ที่มีประสบการณ์การบริหารจัดการตลาดนัด หรือตลาดสด โดยจะเช่าพื้นที่ไปเพื่อนำไปจัดสรร และแบ่งให้ผู้เช่ารายย่อยเช่าต่อไป

โครงการตลาดเดินเพลิน (ชื่อเดิม โครงการ J Night ตลาดปลาเค้า)

โครงการตลาดเดินเพลิน (ชื่อเดิม โครงการ J Night ตลาดปลาเค้า) มีลักษณะพื้นที่ให้เช่าทั้งเป็นพื้นที่เปิดโล่ง และเป็นห้อง ซึ่งอยู่ใกล้กับแหล่งชุมชน โดยแบ่งออกได้ดังนี้

1. กลุ่มผู้เช่าพื้นที่รายย่อยทั่วไป - ทั้งในรูปแบบร้านแบบพื้นที่โล่ง และแบบห้อง ผู้เช่าพื้นที่กลุ่มนี้จะเป็นลูกค้าบุคคลที่ต้องการมีร้านของตนเอง เช่น ร้านเสื้อผ้า แฟชั่น, ร้านขายอาหารและเครื่องดื่ม, ร้านค้าสินค้าเบ็ดเตล็ด

2. กลุ่มผู้เช่าพื้นที่ที่สร้างแบรนด์สินค้าเป็นของตนเอง - ผู้เช่าพื้นที่กลุ่มนี้จะเป็นกลุ่มผู้เช่าที่มีการสร้างแบรนด์สินค้าเป็นของตนเอง อาจมีสาขามากกว่า 1 แห่ง และต้องการพื้นที่เป็นห้องขนาดใหญ่ เช่น ร้านอาหาร, ร้านขายเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ผู้เช่าพื้นที่กลุ่มนี้จะต้องการพื้นที่เช่าที่มีขนาดใหญ่กับการทำธุรกิจและอยู่ในทำเลที่ดี

(3) ภาวะอุตสาหกรรม

ธุรกิจพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบตลาดชุมชน เป็นธุรกิจที่กระจายตัวลงไปตามแหล่งชุมชนย่อยต่างๆ

ซึ่งยังไม่มีการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลสถิติเชิงลึกเฉพาะธุรกิจ หรือข้อมูลผู้เล่นในธุรกิจดังกล่าวเพียงพอที่จะสามารถวิเคราะห์ภาพรวมของธุรกิจดังกล่าวได้ อย่างไรก็ตาม ฝ่ายบริหารของบริษัทประเมินว่าคู่แข่งของบริษัทในธุรกิจดังกล่าวโดยมากจะเป็นเจ้าของพื้นที่ที่ให้เข้าทำตลาดนัดบริเวณใกล้เคียงซึ่งส่วนใหญ่เป็นบุคคลธรรมดา และอัตราการเติบโตของธุรกิจดังกล่าวจะเป็นไปในทิศทางเดียวกับธุรกิจค้าปลีก เนื่องจากการอัตราการเข้าพื้นที่ในรูปแบบตลาดชุมชนมีปัจจัยที่มีผลกระทบเช่นเดียวกันกับความต้องการพื้นที่ค้าปลีก คือ อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจและความเชื่อมั่นของผู้บริโภคเป็นสำคัญ

2.3. การพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบศูนย์การค้าชุมชน (The Jas)

ธุรกิจพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบศูนย์การค้าชุมชน (“ภายใต้ชื่อ The Jas”) เป็นโครงการที่เกิดจากแนวคิดของบริษัทที่ต้องการขยายธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่สร้างรายได้ให้แก่บริษัทอย่างต่อเนื่อง (Recurring Income) ซึ่งบริษัทจะเป็นผู้ลงทุนซื้อที่ดินหรือทำสัญญาเช่าที่ดินระยะยาวเพื่อพัฒนาและบริหารโครงการในรูปแบบศูนย์การค้าชุมชน (Community Mall) โดยในปี 2555 บริษัทได้ลงทุนซื้อที่ดินบริเวณ ถนนลาดพร้าววังหิน แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว เนื้อที่ 5 ไร่ 2 งาน 20 ตารางวา (รวม 2,220 ตารางวา) เพื่อพัฒนาโครงการศูนย์การค้า The Jas วังหิน ต่อมาทางบริษัทฯ ได้พัฒนาโครงการที่ 2 โดยได้ทำสัญญาเช่าที่ดินระยะยาว โดยในปี 2558 ได้เปิดดำเนินการโครงการ The Jas สาขาที่ 2 คือ The Jas รามอินทรา บริเวณถนนลาดปลาเค้า เขตบางเขน กรุงเทพฯ เนื้อที่กว่า 9 ไร่ และในปี 2559 บริษัทได้ทำสัญญาเช่าที่ดินระยะยาว บนเนื้อที่กว่า 11 ไร่ ที่มีทำเลในย่านถนนศรีนครินทร์ เพื่อเป็นที่ตั้งของศูนย์การค้าชุมชนแห่งที่ 3 ของบริษัท โดยโครงการ Jas Urban ศรีนครินทร์ได้เปิดดำเนินงานแล้วในปลายปี 2561 สำหรับปี 2562 บริษัทเช่าที่ดิน บน ถ.สุขประดิษฐ์ ต.นาป่า จ.ชลบุรี เพื่อก่อสร้างเป็นโครงการศูนย์การค้าชุมชนแห่งที่ 4 คือ JAS Village อมตะ ชลบุรี ซึ่งได้ก่อสร้างแล้วเสร็จและเปิดดำเนินการเมื่อเดือนสิงหาคม 2563 และเมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2563 บริษัท ทำสัญญาเช่าที่ดินบริเวณถ.คูบอน เขตคลองสามวา เพื่อเป็นที่ตั้งโครงการ JAS Green Village คูบอน ซึ่งโครงการนี้ปัจจุบันอยู่ระหว่างการก่อสร้างและวางแผนจะเปิดดำเนินการในช่วงไตรมาสที่ 4 ปี 2564

ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

โครงการ The Jas วังหิน

เป็นศูนย์การค้าชุมชน (Community Mall) ในรูปแบบศูนย์การค้าแบบเปิด (Open Shopping Center) จุดเด่นของโครงการคือทำเลที่ตั้งของโครงการที่รายล้อมไปด้วยที่พักอาศัย เป็นย่านที่มีความหนาแน่นของประชากรสูงและมีเส้นการคมนาคมที่เข้าถึงได้หลายเส้นทาง รวมทั้งการจัดสรรพื้นที่ (Tenant Mix) ที่เหมาะสมและสอดคล้องกับการใช้ชีวิตประจำวันของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นกลุ่มแม่บ้าน ครอบครัว และผู้ที่พักอาศัยในบริเวณดังกล่าว โดยจะเน้นไปยังร้านค้าประเภทอาหารและเครื่องดื่มซึ่งคิดเป็นร้อยละ 60 ของพื้นที่ให้เช่า นอกจากนี้ โครงการยังมีอาคารจอดรถมากกว่า 250 คัน เพียงพอที่จะรองรับกลุ่มลูกค้าที่จะเข้ามาใช้บริการ

โครงการ The Jas รามอินทรา

เป็นศูนย์การค้าชุมชน (Community Mall) ในรูปแบบศูนย์การค้าแบบเปิด (Open Shopping Center) แห่งที่สองของบริษัท จุดเด่นของโครงการคือทำเลที่ตั้งของโครงการที่รายล้อมไปด้วยที่พักอาศัยที่มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ซึ่งใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าสายสีชมพูที่จะเกิดขึ้นในอนาคต อีกทั้งมีโครงการหมู่บ้านและคอนโดมิเนียมอยู่โดยรอบโครงการ ด้านการจัดสรรพื้นที่เช่าได้บริหารให้มีความหลากหลายเพื่อตอบสนองกลุ่มเป้าหมาย ไม่ว่าจะเป็นร้านค้าประเภทอาหาร ศูนย์ความงาม, fitness และด้านการศึกษา อาทิ เช่น Starbucks, Max Value 24 hours, Mr. DIY,

Amazon Café, KFC , MK restaurant เป็นต้น และมีอาคารจอดรถมากกว่า 350 คัน เพียงพอที่จะรองรับกลุ่มลูกค้าที่จะมาใช้บริการ

โครงการ The Jas Urban ศรีนครินทร์

เป็นศูนย์การค้าชุมชน (Community Mall) รูปแบบผสมโดยมีทั้งศูนย์การค้าแบบเปิด (Open Mall) และแบบปิด (Close Mall) ทั้งสองอาคารมีทางเดินและพื้นที่เชื่อมต่อกันบนย่านถนนศรีนครินทร์ เป็นศูนย์การค้าที่เน้นการออกแบบที่ทันสมัย มีพื้นที่สีเขียวทั้งภายใน และภายนอกอาคาร เพื่อให้ลูกค้าสัมผัสถึงความร่มรื่น ไม่แออัด มีมุมสวยสำหรับถ่ายภาพ โดยมีร้านค้าที่เป็นผู้เช่าหลัก เช่น Starbuck Top Super Market โรงภาพยนตร์ SF เป็นต้น

โครงการ JAS Village Amata ชลบุรี

ศูนย์การค้าชุมชนแห่งที่ 4 ของบริษัทฯ JAS Village Amata-ชลบุรี มีรูปแบบเป็นศูนย์การค้าชุมชนชั้นเดียว เพื่อให้ผู้บริโภคเข้าถึงร้านค้าได้สะดวก และรวดเร็ว พร้อมด้วยที่จอดรถจำนวนมาก และการตกแต่งที่ทันสมัย ที่ครบวงจรด้วยสินค้าแฟชั่น ความงาม สุขภาพ และบริการต่างๆ รวมทั้งโซนอาหาร และโซนเทคโนโลยี และสวนสนุกขนาดใหญ่ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของชุมชนได้อย่างลงตัว โดยจับมือกับพันธมิตรชั้นนำ ได้แก่ ปิมน้ำมัน Caltex, ฟิตเนส 24 ชั่วโมง Fitness7, Urban FoodVille, Mini BIG C, KFC, ตลาด อ.ต.ก., Mr.DIY, เจมาร์ท, ซิงเกอร์, เทเลวิซ และพันธมิตรร้านค้าอื่นๆ รองรับกำลังซื้อของผู้บริโภคในโซนภาคตะวันออก สอดคล้องกับนโยบาย EEC ที่มีการขยายการลงทุนอย่างต่อเนื่อง

สำหรับส่วนงานธุรกิจพัฒนาศูนย์การค้าชุมชน ปัจจุบัน บริษัทอยู่ระหว่างการพัฒนาโครงการศูนย์การค้าแห่งใหม่ ซึ่งมีที่จังหวัดกรุงเทพมหานคร โครงการ The Jas Village Kubon ซึ่งอยู่ระหว่างการดำเนินการก่อสร้างและมีแผนจะเริ่มดำเนินการในช่วงไตรมาสที่ 4/2564

ภาวะอุตสาหกรรม

ภาพรวมธุรกิจค้าปลีกในปี 2563 ที่ผ่านมา แสดงสัญญาณของการหดตัวของภาคอุตสาหกรรมค้าปลีก ซึ่งเป็นผลจากผลกระทบของสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 ทำให้ภาพรวมของอุตสาหกรรมค้าปลีกคาดว่าจะจากหดตัวประมาณ ร้อยละ 6.3 (อ้างอิงจาก ศูนย์วิจัยกสิกรไทย) โดยศูนย์การค้าได้รับผลกระทบจากมาตรการล็อกดาวน์ของภาครัฐ โดยการให้ปิดดำเนินการศูนย์การค้าเป็นการชั่วคราวในช่วงต้นปี 2563 ที่ผ่านมา และให้เปิดเฉพาะส่วนที่เป็นการซื้อสินค้าเพื่ออุปโภคบริโภคเท่านั้น อย่างไรก็ตาม ศูนย์การค้าของบริษัทเป็นศูนย์การค้าแบบเปิด จึงยังสามารถดำเนินการได้

สำหรับ ในอนาคตบริษัทยังมองเห็นศักยภาพของการเติบโตของอุตสาหกรรมค้าปลีกโดยเฉพาะมุ่งเน้นที่จะสร้าง Synergy กับกลุ่มบริษัทในเครือของเจมาร์ท เพื่อร่วมกันสร้างโอกาสทางธุรกิจ ทั้งในกรุงเทพ และต่างจังหวัด ซึ่งเจเอเอส แอสเซ็ท เป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ในกลุ่มเจมาร์ท ซึ่งจะเป็นผู้สร้างรากฐานด้านอสังหาริมทรัพย์ให้กับกลุ่มในอนาคต

การตลาดและการแข่งขัน

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าของโครงการ The Jas ทั้ง 4 โครงการ บริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ได้แก่ กลุ่มผู้เช่าหลัก และกลุ่มผู้เช่ารายย่อย โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1. กลุ่มผู้เช่าหลัก - โครงการ The Jas มีกลุ่มผู้เช่าหลัก ได้แก่ Tops Market, Starbucks, Max value MK Restaurant, Yayoi, Swensens เป็นต้น ซึ่งบริษัทจะพิจารณาคัดเลือกผู้เช่าหลักแต่ละรายอย่างรอบคอบ

ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ใช้บริการ อันจะส่งผลให้ภาพลักษณ์ของโครงการ โดยผู้เช่าในกลุ่มนี้มีความสำคัญและจำเป็นต่อโครงการ เนื่องจากเป็นร้านค้าที่ดึงดูดผู้เช่ารายย่อย และผู้ให้บริการของโครงการ

2. กลุ่มผู้เช่ารายย่อย - โครงการ The Jas มีกลุ่มผู้เช่ารายย่อยที่จำหน่ายสินค้าหรือบริการอื่นๆ นอกจากสินค้าหรือบริการของกลุ่มผู้เช่าหลัก ซึ่งจะช่วยให้โครงการมีสินค้าและบริการที่หลากหลายครอบคลุมความต้องการของผู้ใช้บริการให้มากที่สุด

ทั้งนี้ บริษัทจะติดตามการดำเนินธุรกิจของผู้เช่าและวิเคราะห์ศึกษาข้อมูลทางการตลาดอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ส่วนผสมผู้เช่าทั้งหมดเหมาะสมกับผู้ให้บริการมากที่สุด รวมทั้งการหาผู้เช่ารายใหม่ที่มีสินค้าหรือบริการที่ได้รับความนิยม เพื่อสร้างความแปลกใหม่และเพิ่มความหลากหลายของสินค้าและบริการในโครงการ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (ผู้ให้บริการโครงการ The JAS)

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เข้ามาใช้บริการโครงการ The Jas ทั้ง 4 โครงการ จะเป็นกลุ่มครอบครัวและผู้ที่พักอาศัยหรือทำงานอยู่ในบริเวณใกล้เคียงประมาณ 3-5 กม. โดยรอบ เนื่องจากในบริเวณดังกล่าวมีหมู่บ้านจัดสรรอยู่เป็นจำนวนมากและมีการคมนาคมที่สามารถเข้าถึงได้หลายเส้นทาง

2.4 พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (คอนโดมิเนียม Newera)

ปัจจุบัน บริษัทได้พัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม ภายใต้แบรนด์ “Newera” พร้อมขายและโอนให้กับลูกค้า ซึ่งมีทำเลที่ตั้งอยู่ที่ซอย สุคนธ์สวัสดิ์ 38 ถนนสุคนธ์สวัสดิ์ ซึ่งสามารถเชื่อมต่อไปเส้นเอกมัย งามอินทราได้ โดยมีเนื้อที่ดินในการพัฒนาขนาด 1 ไร่ 3 งาน 88 วา โดยมีจำนวนห้องเพื่อขาย 177 ห้อง จำนวน 8 ชั้น ซึ่งแนวคิดของโครงการคือ “WELCOME TO THE NEW ERA OF LIVING “ หรือ พบกับห้วงเวลาแห่งความสุขในการใช้ชีวิตตลอด 24 ชั่วโมง NEWERA Condo พร้อมเติมเต็มการใช้ชีวิตของคุณให้เต็มไปด้วยความสุข ตลอด 24 ชั่วโมง ทั้งนี้ บริษัทได้ดำเนินการโอนคอนโดมิเนียมดังกล่าวไปกล่าวร้อยละ 70 แล้วจากจำนวนห้องชุดทั้งหมด

การตลาดและการแข่งขัน

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าของบริษัทในโครงการ Newera คือ ลูกค้าที่สนใจมีที่พักหรือบ้านที่ใกล้กับแหล่งทำงานแถวสุคนธ์สวัสดิ์ และพนักงานออฟฟิศในบริเวณดังกล่าวซึ่งเป็นแหล่งชุมชนใหญ่และมีสำนักงานออฟฟิศตั้งอยู่ และลูกค้ากลุ่มที่สนใจที่จะลงทุนเนื่องจาก มีโอกาสที่รถไฟฟ้าจะขยายเส้นทางมาในบริเวณนี้ในอนาคต

ภาวะอุตสาหกรรม

อุตสาหกรรมพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมมีการแข่งขันค่อนข้างสูงซึ่งมีตลาดที่หลากหลายและแบ่งกลุ่มผู้บริโภคได้โดยส่วนใหญ่จะแบ่งตามราคาต่อตารางเมตร และทำเลที่ตั้งซึ่งระดับราคาของโครงการ Newera ถือว่าอยู่ในระดับราคากลาง ซึ่งมีตลาดที่ค่อนข้างใหญ่ และบริเวณใกล้เคียงหรือถนนสุคนธ์สวัสดิ์มีคอนโดที่สร้างใหม่ไม่มาก ถือว่าเป็นทำเลที่ยังคงมีโอกาสนในการทำการตลาดได้สำหรับลูกค้าที่สนใจซื้อโครงการประเภทคอนโดมิเนียม

3. ปัจจัยเสี่ยง

การประกอบธุรกิจของบริษัทแบ่งเป็นการบริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าในส่วนของโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยี (IT Junction) การพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบศูนย์การค้าชุมชน (The Jas) และการพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบตลาดชุมชน (J Market) ซึ่งมีปัจจัยความเสี่ยงในแต่ละธุรกิจและแนวทางในการป้องกันความเสี่ยง ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

ธุรกิจบริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าในส่วนของโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยี (IT Junction)

3.1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิง บริษัท บิ๊กซีซูเปอร์เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน)

เนื่องจากสาขา IT Junction ของบริษัทจำนวน 30 สาขา จาก 32 สาขา เปิดภายในศูนย์การค้าบิ๊กซี ซึ่งมีบริษัท บิ๊กซีซูเปอร์เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) (“Big C”) เป็นเจ้าของพื้นที่ บริษัทจึงมีความเสี่ยงในเรื่องการพึ่งพิงการเช่าพื้นที่จาก Big C ซึ่งหาก Big C ยกเลิกสัญญาเช่าพื้นที่ หรือไม่ต่อสัญญาเช่าพื้นที่ หรือเข้ามาเป็นผู้บริหารพื้นที่ดังกล่าวแทนบริษัท ก็จะมีผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท หรือหาก Big C มีการปรับลดหรือเปลี่ยนแปลงแผนการขยายสาขา ก็อาจส่งผลทำให้การขยายสาขาของบริษัทไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้และอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้

อย่างไรก็ดี จากที่บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีและเป็นพันธมิตรทางธุรกิจร่วมกับ Big C มาเป็นระยะเวลายาวนานมากกว่า 10 ปี โดยที่ผ่านมาบริษัทไม่มีประวัติในการถูกยกเลิกพื้นที่เช่าจาก Big C แต่อย่างใด ประกอบกับบริษัทมีความชำนาญและเชี่ยวชาญในการบริหารพื้นที่ในส่วนของโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยีมากกว่า Big C ดังจะเห็นได้จากความสำเร็จในการบริหารพื้นที่ในห้าง Big C ที่ผ่านมาของบริษัท และจากการที่ Big C ได้มีหนังสือแสดงความจำนงที่จะให้บริษัทต่อสัญญาเช่าพื้นที่ IT Junction ได้อีก 2 คราวๆ ละ 3 ปี ต่อเนื่องจากสัญญานับปัจจุบัน แสดงให้เห็นว่า Big C ยังคงเป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่ดีกับบริษัท และไม่ได้มีแผนในการเข้ามาบริหารพื้นที่ในส่วนของโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยีเช่นเดียวกันกับบริษัท

3.1.2 ความเสี่ยงจากการแข่งขันทางธุรกิจ

บริษัทมีความเสี่ยงจากการที่ผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาแข่งขันในธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจบริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าในส่วนของโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยี เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนไม่มากนักและมีโครงสร้างการดำเนินงานที่ไม่ซับซ้อน ซึ่งผู้ที่เข้ามาแข่งขันอาจเป็นศูนย์การค้าซึ่งเป็นเจ้าของพื้นที่ เช่น Big C หรือเจ้าของพื้นที่ในโครงการต่างๆ ซึ่งอาจทำให้บริษัทเผชิญกับการแข่งขันที่สูงและอาจส่งผลกระทบต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทเห็นว่าความเสี่ยงข้างต้นจะไม่ส่งผลกระทบต่อบริษัทมากนัก เนื่องจากการเข้ามาทำธุรกิจดังกล่าว นอกเหนือจากการมีทั้งเงินทุนและพื้นที่แล้ว สิ่งสำคัญอีกประการหนึ่งที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ คือ ประสบการณ์ในการบริหารพื้นที่ ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ให้เช่าพื้นที่กับผู้เช่ารายย่อย รวมถึงความสัมพันธ์กับผู้ผลิตและผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ซึ่งมีส่วนสำคัญในการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย ซึ่งบริษัทเองเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการบริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าในส่วนของโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยี มากกว่า 10 ปี รวมทั้งมีความสัมพันธ์อันดีกับทั้งเจ้าของพื้นที่ ผู้เช่ารายย่อยและผู้ผลิตและผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่มาโดยตลอด

3.1.3 ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่อสัญญาเช่าพื้นที่

บริษัทดำเนินธุรกิจบริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าโดยการเช่าพื้นที่บางส่วนในศูนย์การค้า และนำมาให้ผู้ประกอบการรายย่อยเช่าพื้นที่ต่อ โดยสัญญาเช่าพื้นที่ส่วนใหญ่ของบริษัทจะเป็นสัญญาเช่าระยะสั้นไม่เกิน 3 ปี ดังนั้น หากเจ้าของพื้นที่ไม่ยินยอมให้บริษัทต่อสัญญาเช่าพื้นที่ก็อาจจะส่งผลกระทบต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทได้

เพื่อลดความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว บริษัทได้เจรจาร่วมกับ Big C ซึ่งเป็นเจ้าของพื้นที่รายใหญ่ และได้รับหนังสือแจ้งความจำนงค์จากเจ้าของพื้นที่รายใหญ่ที่จะให้บริษัทต่อสัญญาเช่าพื้นที่ได้อีก 2 ครั้ง 7 ละ 3 ปี ต่อเนื่องจากสัญญาฉบับปัจจุบัน ทำให้บริษัทสามารถต่อสัญญาเช่าพื้นที่ในปัจจุบันต่อไปได้อีกอย่างน้อย 6 ปี ประกอบกับจากความสำเร็จในการบริหารพื้นที่ที่ผ่านมาของบริษัท และการเป็นคู่ค้าที่ดีกับเจ้าของพื้นที่มาโดยตลอดกว่า 10 ปี ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าวค่อนข้างน้อย ซึ่งจากการเจรจาต่อสัญญาที่ผ่านมาได้รับความร่วมมือจากเจ้าของพื้นที่อย่างดีมาโดยตลอด นอกจากนี้ บริษัทยังได้ขยายธุรกิจไปยังธุรกิจพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบตลาดชุมชน (J Market) และศูนย์การค้าชุมชน (The Jas) เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงอีกทางหนึ่ง

3.1.4 ความเสี่ยงเรื่องการจัดหาผู้เช่าพื้นที่ให้เต็มพื้นที่โครงการ

ผู้เช่าพื้นที่รายย่อยนับเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของธุรกิจ IT Junction หากโครงการใดที่มีอัตราการเช่าพื้นที่ต่ำจะทำให้ภาพรวมของทั้งโครงการไม่เป็นที่น่าสนใจ และส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของโครงการและของบริษัท บริษัทจึงมีความเสี่ยงในการที่จะต้องจัดหาผู้เช่าพื้นที่ให้เต็มโครงการ บริษัทเห็นว่าความเสี่ยงดังกล่าวจะไม่น่าส่งผลกระทบต่อบริษัท เนื่องจากบริษัทมีช่องทางในการจัดหาผู้เช่าพื้นที่หลายช่องทาง เช่น ประชาสัมพันธ์ผ่านเว็บไซต์ ของบริษัท หรือส่งข่าวสารไปยังลูกค้าผู้เช่าพื้นที่เดิมของบริษัท โดยเฉพาะกลุ่มผู้เช่าพื้นที่รายย่อยทั่วไป ซึ่งส่วนใหญ่เป็นนิติบุคคลขนาดเล็ก หรือบุคคลธรรมดาที่เปิดร้านค้าย่อย สำหรับขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ และ/หรืออุปกรณ์เสริม โดยที่ผ่านมาบริษัทมีผู้เช่าพื้นที่ที่มีการเช่าพื้นที่ติดต่อกันเป็นระยะเวลามากกว่า 2 ปี เฉลี่ยมากกว่าร้อยละ 70 ของจำนวนผู้เช่าพื้นที่ทั้งหมด ประกอบกับสินค้าประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยียังคงเป็นสินค้าที่มีความต้องการเพิ่มมากขึ้นทุกปีส่งผลให้ร้านค้ารายย่อยที่ต้องการจำหน่ายสินค้านี้มีจำนวนเพิ่มขึ้นเช่นเดียวกัน

ธุรกิจพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบศูนย์การค้าชุมชน (The Jas) และตลาดชุมชน (J Market)

3.1.5 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการพัฒนาโครงการ และผลตอบแทนของโครงการ The Jas และ J Market

ไม่เป็นไปตามเป้าหมาย

เนื่องจากการดำเนินการธุรกิจพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบศูนย์การค้าชุมชน (The Jas) ต้องใช้เงินลงทุนต่อโครงการค่อนข้างสูง และต้องใช้ระยะเวลาคืนทุนนานพอสมควร หากผลตอบแทนจากการดำเนินการโครงการไม่เป็นไปตามแผนงานที่บริษัทประเมินไว้ ไม่ว่าจะเกิดจากสภาพการแข่งขันที่รุนแรงหรือปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจที่ส่งผลให้จำนวนผู้เช่าในโครงการหรืออัตราการเช่าพื้นที่ลดลงก็อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัทได้เช่นเดียวกัน อย่างไรก็ตาม บริษัทได้เล็งเห็นความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว จึงได้กำหนดนโยบายให้ก่อนเริ่มพัฒนาโครงการบริษัทต้องมีการศึกษาและประเมินความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการ ซึ่งรวมถึงความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง จำนวนประชากร กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย พฤติกรรมการใช้จ่ายของผู้บริโภคและคู่แข่งบริเวณโดยรอบโครงการ และจะมีการประยุกต์ใช้แผนการตลาดและแผนธุรกิจให้เหมาะสมกับแต่ละโครงการ นอกจากนี้ ในการทำสัญญาเช่าพื้นที่โครงการบริษัทจะทำสัญญาเช่าในลักษณะระยะยาวมากกว่า 3 ปี เพื่อให้ผู้เช่าพื้นที่เช่าพื้นที่กับบริษัท

อย่างต่อเนื่อง และสำหรับโครงการ J Market ที่เปิดดำเนินการไปแล้ว บริษัทยังคงมีความเสี่ยงในกรณีที่บริษัทไม่สามารถหาผู้เช่าพื้นที่ได้ตามที่คาดการณ์ไว้หรือมีผู้เช่าพื้นที่ย้ายออกจากโครงการจำนวนมาก ซึ่งจะส่งผลให้ผลตอบแทนของโครงการไม่เป็นไปตามเป้าหมาย อย่างไรก็ตาม สำหรับโครงการตลาดเดินเพลิน (ชื่อเดิม โครงการ J Night ตลาดปลาเค้า) บริษัทได้ศึกษาและประเมินความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการก่อนเริ่มดำเนินการโครงการ

3.1.6 ความเสี่ยงเนื่องจากการผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างและต้นทุนการพัฒนาโครงการ

ในการดำเนินโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ นอกจากที่ดินซึ่งเป็นต้นทุนหลักแล้ว ราคาวัสดุก่อสร้างก็นับเป็นต้นทุนที่มีความสำคัญเช่นกัน โดยราคาวัสดุก่อสร้างจะผันแปรไปตามภาวะราคาน้ำมันและปัจจัยทางเศรษฐกิจอื่นๆ ซึ่งเป็นปัจจัยภายนอกที่ผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ไม่สามารถควบคุมได้ เพื่อลดความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว บริษัทจึงมีมาตรการในการควบคุมและลดความเสี่ยงอันเกิดจากการผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างอย่างรัดกุม โดยในการว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการบริษัทได้กำหนดรูปแบบ ประเภท และลักษณะของวัสดุก่อสร้างเพื่อให้ผู้รับเหมาประเมินราคาก่อสร้างทั้งโครงการ ดังนั้นหากในภายหลังราคาวัสดุก่อสร้างมีการเปลี่ยนแปลง ผู้รับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้รับผิดชอบในการบริหารต้นทุนดังกล่าว

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

3.1.7 ความเสี่ยงเนื่องจากการเกี่ยวกับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย และการแข่งขัน

บริษัทมีโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ประเภทคอนโดมิเนียมภายใต้โครงการที่ชื่อว่า Newera Condominium อยู่ 1 โครงการ ซึ่งโครงการดังกล่าวได้พัฒนาเสร็จสิ้นแล้ว และมียอดการขายพร้อมโอนไปแล้วกว่า ร้อยละ 70 จากจำนวนห้องขายทั้งหมด 177 ห้อง ซึ่งยังมีจำนวนห้องขายคงเหลือ ซึ่งเป็นความเสี่ยงที่บริษัทได้คำนึงถึง โดยบริษัทอยู่ระหว่างการจัดรายการส่งเสริมทางการตลาดเพื่อปิดโครงการให้ได้ภายในปีนี้

3.2 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

3.2.1 ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่มากกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 เจ มาร์ทเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในบริษัทร้อยละ 74.97 ของทุนชำระแล้วทั้งหมดของบริษัท ซึ่งสัดส่วนการถือหุ้นดังกล่าวส่งผลให้เจ มาร์ท สามารถควบคุมมติในที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการจัดตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องได้รับเสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัทอาจมีความเสี่ยงในการรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลและตรวจสอบเรื่องที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของการถ่วงดุลอำนาจ จึงได้กำหนดขอบเขตอำนาจ หน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการชุดต่างๆ ไว้อย่างชัดเจน และโปร่งใส และมีการกำหนดมาตรการการทำรายการที่เกี่ยวข้องกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นใหญ่ ผู้บริหาร รวมถึงบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ซึ่งบุคคลดังกล่าวจะไม่มีสิทธิออกเสียงในการอนุมัติรายการนั้นๆ รวมทั้งการจัดให้มีคณะกรรมการตรวจสอบที่มีความเป็นอิสระเข้าร่วมในคณะกรรมการบริษัท เพื่อความโปร่งใสและเพื่อสร้างความมั่นใจให้ผู้ถือหุ้นว่า จะสามารถสอบทานการทำงานและมีการถ่วงดุลอำนาจในฐานะตัวแทนของผู้ถือหุ้นรายย่อยได้ในระดับหนึ่ง รวมทั้งช่วยในการกลั่นกรองเรื่องต่างๆ ในการนำเสนอเรื่องต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นอีกด้วย

3.3 ความเสี่ยงจากการจัดหาเงินทุนสำหรับการดำเนินการตามแผน

ธุรกิจของบริษัท โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจการพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบศูนย์การค้าชุมชน (“ภายใต้ชื่อ The Jas”) เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนเยอะและเป็นการลงทุนล่วงหน้า ในทางปฏิบัติถึงแม้บริษัทจะมีการติดตามและบริหารความเสี่ยงทางธุรกิจอย่างใกล้ชิด แต่การใช้เงินลงทุนดังกล่าวยังอาจคลาดเคลื่อนไปจากแผนที่วางไว้ แต่จากการประกอบธุรกิจของบริษัทที่มุ่งเน้นการสร้างความสะดวกสบายอย่างมั่นคงในระยะยาวและการเป็นบริษัทที่มีการกำกับดูแลกิจการที่ดี ทำให้บริษัทมีแผนงานลงทุนเพื่อขยายธุรกิจอย่างระมัดระวังโดยคำนึงถึงแหล่งเงินทุนต่างๆ โดยเฉพาะการจัดโครงสร้างเงินทุนที่สามารถดำรงอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญต่างๆ ให้อยู่ระดับที่เหมาะสม เทียบเคียงได้กับบริษัทในอุตสาหกรรมเดียวกัน ซึ่งจากการติดตามการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการจัดหาเงินทุนอย่างต่อเนื่อง บริษัทจึงมีความเชื่อว่าจะสามารถจัดหาเงินทุนเพื่อการขยายธุรกิจในอนาคตได้เพียงพอด้วยต้นทุนทางการเงินที่เหมาะสม

3.4 ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์

ความเสี่ยงจากทิศทางการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจจากนวัตกรรมหรือเทคโนโลยีที่มีความก้าวหน้าอย่างรวดเร็ว เข้ามาเปลี่ยนรูปแบบการประกอบธุรกิจ (Disruptive Technology) ส่งผลกระทบต่อความต้องการของลูกค้า และการดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน บริษัทจึงให้ความสำคัญกับการกำหนดทิศทางการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของทิศทางเศรษฐกิจ สังคม พลังงาน เทคโนโลยี พฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงตามแนวโน้มใหญ่ (Mega Trends) ของโลกที่คาดว่าจะเกิดขึ้น หากกลยุทธ์ของบริษัทไม่สามารถตอบรับการเปลี่ยนแปลงได้อย่างทันท่วงทีอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินธุรกิจและผลประกอบการของบริษัทในอนาคต บริษัทได้กำหนดกลยุทธ์การสร้าง New S-Curve เพื่อแสวงหาโอกาสและพัฒนาธุรกิจรูปแบบใหม่ รับมือกับการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้น และมีการทบทวนวิสัยทัศน์ ทิศทาง และกลยุทธ์ของการดำเนินธุรกิจในอนาคต ผ่านการประชุมระดมความคิดเห็นของผู้บริหารระดับสูงของกลุ่มทุกปี พร้อมทั้งนำทิศทางกลยุทธ์ดังกล่าว จัดทำเป็นแผนธุรกิจ 5 ปี โดยมีการบูรณาการแผนบริหารความเสี่ยงควบคู่กับแผนธุรกิจ นอกจากนี้ บริษัทยังได้มีการจัดการประชุมผู้บริหารในกลุ่มของบริษัททุกเดือน เพื่อติดตามผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท และร่วมหารือแลกเปลี่ยนความคิดเห็นในการปรับแผนธุรกิจและกลยุทธ์ระยะสั้น เพื่อสร้างความมั่นใจว่าผลประกอบการจะเป็นไปตามเป้าหมาย

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีทรัพย์สินหลัก ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ดังนี้

4.1 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน - สุทธิ

	โครงการ	ระยะเวลาเช่า (ปี)	วันเริ่มสัญญา	วันสิ้นสุดสัญญา	มูลค่าสิทธิการเช่า (ล้านบาท)
					2563
1.	The JAS วังหิน	-	-	-	521.5
2.	The Jas งามอินทรา	30	1 ต.ค. 2556	30 ก.ย. 2586	469.3
3.	ตลาดเดินเพลิน (ชื่อเดิม โครงการ J Night ตลาดปลาเค้า)	12	1 ก.ค. 2558	30 มิ.ย. 2570	60.8
4.	Jas Urban ศรีนครินทร์	24	1 ก.พ. 2559	30 ก.ย. 2583	914.4
5.	Jas Village อมตะ ชลบุรี	30	22 ก.พ. 2562	29 ก.พ. 2587	390.5
6.	Jas Green Village คูบอน (อยู่ระหว่างก่อสร้าง)	31	4 ก.พ. 2563	30 ส.ค. 2594	395.5
7.	IT Junction (32 สาขา) และ J.Market ไทรมา และ J.Market อมรพันธ์	1-12	-	-	152.4
	รวม				2,904.4

4.2 เครื่องตกแต่ง ที่ดินและอุปกรณ์ - สุทธิ

รายการทรัพย์สิน	ราคาทุน ¹ (ล้านบาท)	ค่าเสื่อมราคา สะสม (ล้านบาท)	สำรองการด้อย ค่าทรัพย์สิน	มูลค่าสุทธิ ² (ล้านบาท)
1. เครื่องตกแต่ง	19.4	14.0	-	5.4
2. อุปกรณ์สำนักงาน	74.4	51.9	-	22.5
3. ยานพาหนะ	4.3	3.4	-	0.9
4. สินทรัพย์ระหว่างติดตั้ง	-	-	-	-
5. ที่ดิน	3	-	-	3
รวม	101.1	69.3	-	31.8

4.3 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน ได้แก่ โปรแกรมคอมพิวเตอร์มูลค่าสุทธิ เท่ากับ 2.4 ล้านบาท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ในปี 2563 บริษัทไม่มีกรณีข้อพิพาททางกฎหมายที่มีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

6. ข้อมูลทั่วไปของบริษัทฯ

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ก. บริษัท

บริษัทที่ออกหลักทรัพย์	:	บริษัท เจเอเอส แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 187 อาคารเจมาร์ท ชั้น 8 ถนนรามคำแหง แขวงราษฎร์พัฒนา เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 10240
ประเภทธุรกิจ	:	บริหารพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107557000136
ทุนจดทะเบียน	:	994,160,212 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 994,160,212 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)
ทุนที่ออกและชำระเต็มมูลค่า	:	793,807,290 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 793,807,290 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)
โทรศัพท์	:	02-308-9000
โทรสาร	:	02-308-8118
เว็บไซต์	:	www.jasasset.co.th

ข. บุคคลอื่นๆ

1) นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	ชั้น 4,7 เลขที่ 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์	:	02-229-2800
โทรสาร	:	02-359-1259

2) ผู้สอบบัญชี

บริษัท	:	บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด
		นางสาว รุ่งนภา เลิศสุวรรณกุล เลขทะเบียน 3516
		นางรัตนา จาละ เลขทะเบียน 3734
		นางสาวณริศรา ไชยสุวรรณ เลขทะเบียน 4812
		นางสาววรรณวิไล เพชรสร้าง เลขทะเบียน 5315
		นางสาว พิมพ์ใจ มานิตขจรกิจ เลขทะเบียน 4521
		นางสาว รสพร เดชอาคม เลขทะเบียน 5659
		นางสาว สุมณา พันธุ์พงษ์สานนท์ เลขทะเบียน 5872
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	193/136-137 อาคารเลครัชดา ชั้น 33 ถ.รัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์	:	0-2264-0777, 0-2661-9190
โทรสาร	:	0-2264-0789-90

3) ที่ปรึกษากฎหมาย

บริษัท	:	บริษัท ซีเอ็มที คอนซัลติ้ง จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่		75 ซอยพื้งมี 11 ถนนสุขุมวิท แขวงบางจาก เขตพระโขนง กรุงเทพมหานคร 10260
โทรศัพท์	:	08-1836-7236
โทรสาร	:	-

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

- ไม่มี -