

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท เจ มาร์ท จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “เจมาร์ท”) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 27 ธันวาคม พ.ศ. 2531 โดยนายอดิศักดิ์ สุขุมวิทยา และนางสาวยุวดี พงษ์อัชฌมา ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรกจำนวน 2,000,000 บาท เพื่อเป็นผู้แทนจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าทุกยี่ห้อในระบบเงินผ่อน ก่อนเริ่มขยายช่องทางการจำหน่ายเข้าไปในตลาดขายส่ง โดยมีสินค้าหลักได้แก่ โทรทัศน์ เครื่องเล่นวีดีโอ และเครื่องปรับอากาศ ต่อมาในปี 2535 บริษัทได้เริ่มดำเนินธุรกิจการจำหน่ายเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่ผ่านระบบเงินสด ระบบผ่อนชำระ และระบบขายส่ง

ปัจจุบัน บริษัทประกอบธุรกิจจำหน่ายทั้งค้าปลีกและค้าส่งเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่ และสินค้าที่เกี่ยวข้องกับโทรศัพท์เคลื่อนที่ของผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่หลักทุกรายและผู้ให้บริการเครือข่ายทุกระบบ นอกจากนี้ บริษัทได้ขยายธุรกิจไปในส่วนการบริหารพื้นที่เช่าสำหรับธุรกิจค้าปลีกโทรศัพท์เคลื่อนที่ ภายใต้ชื่อ IT Junction ซึ่งเป็นพื้นที่ในการบริหารของบริษัทเพื่อการค้าปลีกโทรศัพท์เคลื่อนที่ และพื้นที่ค้าปลีกทั่วไปภายใต้แบรนด์ห้างสรรพสินค้าของบริษัทที่ชื่อ เจ-เวนิว

โครงสร้างเดิมของกลุ่มบริษัท บริษัทถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 99.99 ในบริษัทย่อย 3 บริษัท ได้แก่บริษัท เจ เอ็ม ซี เอส-จำกัด บริษัท เจ 77 จำกัด และ บริษัท ที อาร์ เนท เทคดิง จำกัด ซึ่งปัจจุบันได้ปิดกิจการลงแล้วทั้งหมด และถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 45 ในบริษัทโกลบอล ไวร์เลส จำกัด ซึ่งปัจจุบันบริษัทได้ขายหุ้นร้อยละ 45 ดังกล่าวให้กับกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท โกลบอล ไวร์เลส จำกัด ที่ไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท

ภายใต้โครงสร้างกลุ่มปัจจุบัน บริษัทถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 99.99 ในบริษัทย่อยหนึ่งแห่ง คือ บริษัท เจ เอ็ม ที เน็ท-เวอร์ค เซอร์วิสเช็ส จำกัด (“เจเอ็มที”) ซึ่งเป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้ ฟ้องสืบทรัพย์ บังคับคดี ทั่วประเทศไทย และดำเนินการซื้อหนี้ที่สงสัยจะสูญจากสถาบันการเงินและบริษัทผู้ให้บริการอื่นๆ เพื่อนำมาดำเนินการติดตามหนี้และหาผลประโยชน์

ปัจจุบัน บริษัทมีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว 225 ล้านบาท โดยมีกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ซึ่งเป็นผู้บริหารหลัก ได้แก่กลุ่มนายอดิศักดิ์ สุขุมวิทยา และนางสาวยุวดี พงษ์อัชฌมา ถือหุ้นรวมประมาณร้อยละ 94 และภายหลังการเสนอขายหุ้นของบริษัทต่อประชาชนจะมีสัดส่วนลดลงเหลือประมาณร้อยละ 71.2 (ดูรายละเอียดในส่วน 2.8 โครงสร้างผู้ถือหุ้น)

ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ สามารถสรุปได้ดังนี้

ด้านการดำเนินธุรกิจ

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
ปี 2531	- ก่อตั้งบริษัทเพื่อเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้ายี่ห้อต่างๆ เช่น ฟิลลิปส์ เนชั่นแนล พานาโซนิค โตชิบา เป็นต้น โดยมีสินค้าหลักคือ โทรทัศน์ เครื่องเล่นวีดีโอ เครื่องซักผ้า และเครื่องปรับอากาศ
ปี 2535	- เริ่มเข้าสู่ธุรกิจจำหน่ายสินค้าประเภทเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่
ปี 2537	- ขยายสู่ธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้ด้วยการก่อตั้งบริษัท เจ เอ็ม ที เน็ทเวอร์ค เซอร์วิสเช็ส จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้ ฟ้องสืบทรัพย์ บังคับคดี ทั่วประเทศไทย
	- ก่อตั้ง บริษัท เจ เอ็ม ซี เอส จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการติดตามหนี้สินและกิจการเช่าซื้อ
ปี 2538	- ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่ในระบบ 800 และ1800 จากบริษัท โทเทล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด
ปี 2539	- ได้รับการแต่งตั้งจาก Nokia และ Motorola ให้เป็นผู้แทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการ
	- ได้รับการประกาศเกียรติคุณร้านค้าที่มียอดขายจำหน่ายระบบ GSM สูงสุด

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
ปี 2540	<ul style="list-style-type: none"> - เริ่มเปิดร้าน เจ มาร์ท เพื่อขายเฉพาะโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริม - ได้รับแต่งตั้งให้เป็นผู้แทนจำหน่ายระบบ GSM 2 Watts, DTAC และ Digital GSM 1800 - เริ่มผลิตอุปกรณ์เสริมโทรศัพท์เคลื่อนที่ภายใต้ตราสินค้า Jay Mart - ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายด้วยการเปิดร้าน เจ มาร์ท เพิ่มรวมสาขาทั้งสิ้น 13 สาขา - ก่อตั้งบริษัท เจ 77 จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจจัดทำหีบห่อของผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้าของ เจมาร์ท
ปี 2541	<ul style="list-style-type: none"> - ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้แทนจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่จากบริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส มาร์เก็ตติ้ง จำกัด (ปัจจุบัน คือ บริษัท ดิจิตอล โฟน จำกัด) บมจ. ยูไนเต็ดคอมมูนิเคชั่น อินดัสตรี - ขยายสาขาร้าน เจ มาร์ท เพิ่มเป็น 31 สาขา ทั่วประเทศ
ปี 2542	<ul style="list-style-type: none"> - เริ่มขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ด้วยระบบเงินผ่อนกับ บมจ. อีออน ธนสินทรัพย์ (ไทยแลนด์) - เริ่มธุรกิจการบริหารให้เช่าพื้นที่ในศูนย์ IT Junction แห่งแรกที่ Big C จังหวัดนครปฐม
ปี 2543	<ul style="list-style-type: none"> - เริ่มกระบวนการสร้างแบรนด์ โดยการจัดให้มีภาพยนตร์โฆษณาชุดแรก - ย้ายสำนักงานใหญ่มายังอาคารยูเอ็มทาวเวอร์ ถนนรามคำแหง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ
ปี 2544	<ul style="list-style-type: none"> - เริ่มให้บริการ 1117 – Jay Mart Delivery ซึ่งถือเป็นผู้บุกเบิกรายแรกในการให้บริการรูปแบบใหม่ “การให้บริการถึงที่” ในธุรกิจเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่ - ก่อตั้งบริษัท ทีอาร์เนท เทคดิง จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์มือถือ และ ชุด SIM Card ของบริษัท ทีเอ ออเรนจ์ จำกัด
ปี 2545	<ul style="list-style-type: none"> - ได้รับแต่งตั้งให้เป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าและบริการของบริษัท ทีเอ ออเรนจ์ จำกัด (ปัจจุบัน คือ บมจ. ทู คอรัปอเรชั่น) - เริ่มนำเข้าโทรศัพท์เคลื่อนที่โดยตรงจากผู้ผลิตในต่างประเทศ - ได้รับแต่งตั้งเป็น Direct Retail Partner (DRP) จากบริษัท โนเกีย (ประเทศไทย) จำกัด
ปี 2547	<ul style="list-style-type: none"> - ได้ร่วมลงทุนใน บริษัท โกลบอล ไวร์เลส จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจให้บริการและจำหน่ายเสียงเรียกเข้ารูปภาพและข้อมูลข่าวสารบนโทรศัพท์มือถือ ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 45 ของทุนที่ออกจำหน่ายและรับชำระแล้วในราคาทุนจำนวน 4.5 ล้านบาท - บริษัท เจ 77 จำกัด ได้หยุดดำเนินกิจการและได้จดทะเบียนเลิกกิจการกับกระทรวงพาณิชย์แล้ว ตั้งแต่วันที่ 29 มิถุนายน 2547 - บริษัทบริษัท ทีอาร์เนท เทคดิง จำกัด ปิดกิจการในเดือนกันยายน
ปี 2548	<ul style="list-style-type: none"> - ได้รับแต่งตั้งจาก Sony Ericsson ให้เป็นผู้แทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการ - ขยายสาขาเพิ่มเป็น 189 สาขาทั่วประเทศ - บริษัท เจ เอ็ม ซี เอส จำกัด ได้หยุดดำเนินกิจการและได้จดทะเบียนเลิกกิจการกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้าแล้ว ตั้งแต่วันที่ 30 พฤศจิกายน 2548 - ในเดือน สิงหาคม 2548 ได้จำหน่ายเงินลงทุนในบริษัท โกลบอล ไวร์เลส ทั้งหมด ในราคา 5.4 ล้านบาท
ปี 2550	<ul style="list-style-type: none"> - บริหารพื้นที่โครงการ เจ-เวนิว นวนคร ซุปเปอร์เซ็นเตอร์แห่งแรก - ขยายสาขาเพิ่มเป็น 193 สาขาทั่วประเทศ
ปี 2552	<ul style="list-style-type: none"> - ขยายจำนวนสาขาของ โครงการ IT Junction เพิ่มเป็น 26 สาขาทั่วประเทศ

ด้านทุนจดทะเบียน

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
ปี 2531	- ก่อตั้งบริษัทด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 2 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 20,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ปี 2533	- เพิ่มทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วเป็น 4 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 20,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน
ปี 2537	- ก่อตั้งบริษัท เจ เอ็ม ที เน็ทเวอร์ค เซอร์วิส จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท
ปี 2543	- เพิ่มทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วเป็น 40 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 360,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน
ปี 2544	- เพิ่มทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วเป็น 100 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 600,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน
ปี 2545	- ปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท โดยเข้าถือหุ้นในบริษัท เจ เอ็ม ที เน็ทเวอร์ค เซอร์วิส จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว - เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 200 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 20,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท และมีทุนเรียกชำระแล้ว 150 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน - แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 26 มีนาคม 2545
ปี 2547	- ปรับโครงสร้างทุนโดยการแตกพาร์ในอัตราส่วน 1:5 ทำให้ทุนจดทะเบียนยังคงเป็น 200 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาทและมีทุนเรียกชำระแล้ว 150 ล้านบาท
ปี 2548	- เพิ่มทุนเรียกชำระแล้วเป็น 200 ล้านบาท โดยจัดสรรและเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 50 ล้านหุ้น ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในอัตราส่วน 3:1 เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน
ปี 2549	- เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 225 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 25,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เสนอขายต่อผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน
ปี 2550	- เดือนพฤศจิกายน 2550 ผู้ถือหุ้นของบริษัทมีมติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 300 ล้านบาท โดยเพิ่มทุนจำนวน 75,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อออกและเสนอขายต่อประชาชน - บริษัท เจ เอ็ม ที เน็ทเวอร์ค เซอร์วิส จำกัด เพิ่มทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วเป็น 40 ล้านบาท

ด้านรางวัลและเกียรติคุณ Award and Social Recognition

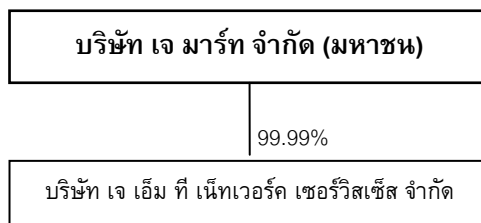
ปี	เหตุการณ์สำคัญ
ปี 2538	- ได้รับรางวัล “ตัวแทนจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ดิจิตอล จีเอสเอ็ม ยอดเยี่ยม” จาก บมจ. แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส
ปี 2541	- ได้รับรางวัลยอดเยี่ยมยอดเยี่ยมสูงสุด ประเภทตัวแทนจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบเซลลูลาร์ 900 และดิจิตอล จีเอสเอ็ม เขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล จาก บมจ. แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส
ปี 2542	- ได้รับรางวัลตัวแทนจำหน่ายที่ประสบความสำเร็จ และมี “ยอดเยี่ยมสูงสุด” จาก บมจ. เอ็มลิงค์ เอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด - ได้รับรางวัล “ร้านค้าที่ให้การสนับสนุนสูงสุดสำหรับรายการส่งเสริมการขาย ท่องโลกความฝันกับ โนเกีย 5100 ซีรีส์” จาก บริษัท โนเกีย (ประเทศไทย) จำกัด

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
ปี 2543	<ul style="list-style-type: none"> - ได้รับรางวัล “ยอดเยี่ยมและบริการดีเด่น” จาก บมจ. โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น - ได้รับรางวัลดีเด่น “ประเภทยอดเยี่ยมตัวแทนจำหน่ายมือถือพร้อมใช้ วัน-ทู-คอล เขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล” จาก บมจ. แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส - ได้รับรางวัลดีเด่น “ประเภทยอดเยี่ยมตัวแทนจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบเซลลูลาร์ 900 และดิจิตอล จีเอสเอ็ม เขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล” จาก บมจ. แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส
ปี 2544	<ul style="list-style-type: none"> - ได้รับรางวัลยอดเยี่ยมประเภทร้านค้า “Happy Millennium” จาก บริษัท อิริคสัน (ประเทศไทย) จำกัด - ได้รับรางวัลด้านการตกแต่งและก่อสร้างร้านค้าจาก บริษัท เทสโก้ โลตัส จำกัด - ได้รับรางวัล “ตัวแทนจำหน่ายยอดเยี่ยมประจำปี 2544” จาก บมจ. แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส
ปี 2546	<ul style="list-style-type: none"> - ได้รับใบรับรองมาตรฐานระบบการบริหารงานคุณภาพ ISO 9001 : 2000 จากสถาบันรับรองมาตรฐาน SGS ซึ่งเป็นบริษัทขายปลีกโทรศัพท์เคลื่อนที่บริษัทแรกและบริษัทเดียวในประเทศไทยที่ได้รับการรับรอง
ปี 2548	<ul style="list-style-type: none"> - ได้รับเกียรติบัตร Superbrand จาก Superbrands Organization เป็นปีแรก โดยเป็นบริษัทค้าปลีกมือถือบริษัทแรกและบริษัทเดียวในประเทศไทยที่ได้รับเกียรติบัตรดังกล่าว
ปี 2549	<ul style="list-style-type: none"> - ได้รับเกียรติบัตร Superbrand จาก Superbrands Organization เป็นปีที่สอง - ได้รับรางวัล “High Performance of the Year 2006” จาก O2 (Online) Limited - ได้รับรางวัล “2006 Asia-Pacific Top 10 Reseller Award” จาก Dopod International Corporation
ปี 2550	<ul style="list-style-type: none"> - รางวัล “Best Partner 2007” จาก Sony Ericsson Dealers Conference 2007 - ได้รับเกียรติบัตร Superbrand จาก Superbrands Organization เป็นปีที่สามติดต่อกัน

2.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย

โครงสร้างกลุ่มบริษัท

ปัจจุบันบริษัทมีบริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจอยู่ 1 บริษัท คือบริษัท เจ เอ็ม ที เนทเวอร์ค เซอร์วิส เซ็ส จำกัด (“เจเอ็มที”) ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ในอัตราร้อยละ 99.99 มีทุนจดทะเบียนชำระเต็มแล้วจำนวน 40 ล้านบาท



การดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย

บริษัท เจ มาร์ท จำกัด (มหาชน) (บริษัท)

1. ธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริม และสินค้าเทคโนโลยี (“ธุรกิจจัดจำหน่ายฯ”)

บริษัทดำเนินธุรกิจจัดจำหน่าย ทั้งลักษณะค้าส่งและค้าปลีก โดยมุ่งเน้นไปในสินค้าประเภทเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่ และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องของผู้ผลิตหลักทุกราย ได้แก่ Nokia, Motorola, Sony Ericsson

Samsung และ LG นอกจากนี้ บริษัทยังเป็นผู้จัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ภายใต้แบรนด์ J-Fone ซึ่งเป็นโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่บริษัทเป็นเจ้าของแบรนด์เองด้วย

บริษัทเป็นผู้แทนจำหน่ายชุด SIM Card (Subscriber Identification Module) และบัตรเติมเงินของผู้ให้บริการระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบต่างๆ ได้แก่ GSM, DTAC, GSM1800 และ TRUE MOVE บริษัททำการจำหน่ายสินค้าดังกล่าวผ่านช่องทางการจำหน่ายสินค้าที่หลากหลายของบริษัท

ปัจจุบัน บริษัทมีช่องทางการจำหน่ายประมาณ 199 จุด ซึ่งครอบคลุมพื้นที่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมถึงพื้นที่ในจังหวัดสำคัญ ได้แก่ เชียงใหม่ ขอนแก่น สงขลาและภูเก็ต เป็นต้น

บริษัทดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ และอุปกรณ์เสริมใน 2 รูปแบบ คือ การเป็นผู้แทนจำหน่าย และการเป็นผู้ค้าปลีก ตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

การเป็นผู้แทนจำหน่าย (Distributor & Dealer) ปัจจุบัน บริษัทเป็นผู้แทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการ (1stTier) ของโทรศัพท์เคลื่อนที่ Sony Ericsson และ Motorola หนึ่งในปี 2552 บริษัท Motorola ได้หยุดกิจกรรมการตลาดในประเทศไทย และ งดการจัดจำหน่ายในประเทศไทย แต่บริษัทยังคงสถานะเป็นตัวแทนจำหน่ายของ Motorola โดยสั่งซื้อสินค้าจาก Motorola สิงคโปร์

โดยบริษัทจะซื้อสินค้าจากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่เพื่อขายให้แก่ผู้ค้าปลีกที่เป็นร้านค้าต่างๆ (ดูรายละเอียดส่วน 3.1.4 เรื่องกลุ่มผู้ประกอบการในอุตสาหกรรม) และบริษัทยังมีหน้าที่ในการดำเนินการด้านการตลาดร่วมกับผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยจะร่วมวางแผนการตลาด ประเมินการยอดขาย รวมถึงเป็นผู้เก็บสต็อกสินค้าให้พอเพียงกับความต้องการตลาด ซึ่งบริษัทจะได้รับการสนับสนุนด้านเงินทุนเกี่ยวกับการส่งเสริมการขาย ข้อมูลของโทรศัพท์เคลื่อนที่รุ่นใหม่ๆ จากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ นอกจากนี้ บริษัทอาจได้สิทธิเป็น Sole Distributor ของสินค้าบางรุ่น ซึ่งเป็นไปตามข้อตกลงระหว่างบริษัทกับผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่

การเป็นผู้ค้าปลีก (Retailers) บริษัทจะสั่งซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่จากผู้แทนจำหน่าย (Distributor & Dealer) ของแบรนด์ต่างๆ เพื่อจำหน่ายในร้านค้าปลีกของบริษัท หรือบางกรณีที่แบรนด์ดังกล่าวไม่มีผู้แทนจำหน่าย บริษัทก็จะสั่งซื้อสินค้าโดยตรงจากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยบริษัทเป็นผู้ค้าปลีกรายใหญ่ของโทรศัพท์เคลื่อนที่หลัก 5 ราย ได้แก่ Nokia, Motorola, Sony Ericsson, Samsung และ LG

นอกจากการเป็นผู้ค้าปลีกโทรศัพท์เคลื่อนที่เครื่องใหม่แล้ว บริษัทยังดำเนินธุรกิจจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่

มือสอง โดยบริษัทจะรับซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่เครื่องเก่าของลูกค้าเฉพาะรายที่ซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่เครื่องใหม่จากทางบริษัท ทั้งนี้ การดำเนินธุรกิจดังกล่าวนับเป็นการเพิ่มประเภทสินค้าให้แก่ลูกค้า และยังเพิ่มความสะดวกให้แก่ลูกค้าที่ต้องการซื้อโทรศัพท์เครื่องใหม่จากบริษัทให้มีช่องทางการขายโทรศัพท์เครื่องเก่า สำหรับราคาซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ดังกล่าวจะพิจารณาจากราคาตลาดของเครื่องรุ่นนั้นๆ สภาพเครื่อง และอุปกรณ์เสริมที่มาพร้อมเครื่อง เป็นหลัก

นอกเหนือจากรายได้จากการขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริม และสินค้าเทคโนโลยีดังกล่าวมาแล้วข้างต้น บริษัทยังมีรายได้จากการให้บริการอันเกิดจากการใช้เครือข่ายร้านค้าของบริษัท (Retailing Network) ให้เป็นประโยชน์ ประกอบด้วยรายได้จากการให้บริการรับชำระค่าสินค้าหรือบริการต่างๆ ผ่านร้านค้าหรือเครือข่ายของบริษัท (Pay Point) โดยมีบริษัทคู่ค้าที่ตกลงให้ลูกค้าชำระเงินผ่านช่องทางดังกล่าว ได้แก่ ลูกค้ากลุ่มธุรกิจการเงิน สาธารณูปโภค และบัตรเครดิต

2. ธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก

บริษัทดำเนินธุรกิจจัดสรรและบริหารพื้นที่เช่า โดยการทำสัญญาเช่าพื้นที่บางส่วนกับเจ้าของพื้นที่เพื่อนำมาจัดสรรและให้เช่าต่อกับลูกค้ารายย่อย พร้อมทั้งดูแล บริหาร จัดการพื้นที่ดังกล่าวตลอดอายุสัญญาเช่า โดยมีแนวทางการดำเนินธุรกิจ 2 รูปแบบคือ

- 2.1 จัดสรรและบริหารพื้นที่ให้เช่าภายในศูนย์การค้า โดยบริษัทจะเช่าพื้นที่ในส่วนของสินค้าประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่หรือสินค้าเทคโนโลยี ภายในศูนย์การค้าขนาดใหญ่ เช่น เซ็นทรัล บิ๊กซี เป็นต้น เพื่อจัดเป็นศูนย์จำหน่ายสินค้าไอทีภายใต้ชื่อ IT Junction และแบ่งพื้นที่ให้ร้านค้าย่อยเช่าพื้นที่ต่อ ซึ่งปัจจุบันบริษัทมีจำนวนพื้นที่บริหารในรูปแบบ IT Junction จำนวน 26 แห่ง ทั้งในเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด
- 2.2 จัดสรรและบริหารพื้นที่ให้เช่าแบบ Stand Alone โดยบริษัทจะเช่าอาคารบางส่วนจากเจ้าของอาคารเป็นสัญญาเช่าระยะยาว เพื่อพัฒนาเป็นศูนย์การค้าขนาดย่อม ภายใต้ชื่อ เจ-เวนิว (Jvenue) ให้บริการขายสินค้าในรูปแบบห้างสรรพสินค้าที่ขายสินค้าทุกประเภท แต่เน้นการขายสินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยีเป็นหลักและเป็นจุดขายในการดึงดูดลูกค้า นอกจากนี้ยังมีสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เช่น ร้านอาหาร ธนาคารและร้านค้า เป็นต้น กลุ่มผู้ใช้บริการหลักจะเป็นกลุ่มผู้ต้องการความสะดวกรวดเร็ว ใช้เวลาไม่นานในการเข้ามาใช้บริการ แต่มาใช้บริการได้บ่อยครั้ง เข้าถึงร้านค้าได้ทันที และเป็นทางผ่านก่อนกลับที่พักอาศัย ปัจจุบัน บริษัทมีการบริหารพื้นที่ในรูปแบบดังกล่าวหนึ่งสาขาชื่อ เจ-เวนิว สาขานิคมอุตสาหกรรมนวนคร ปทุมธานี

บริษัท เจ เอ็ม ที เททเวอร์ค เซอร์วิสเซส จำกัด (บริษัทย่อย)

3. ธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้และบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ (“ธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้”)

เจเอ็มทีเป็นผู้ให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้ในส่วนที่เป็นหนี้ด้วยคุณภาพที่เจ้าหนี้ไม่สามารถติดตามได้ ซึ่งครอบคลุมหนี้ทุกประเภท ได้แก่ หนี้สินกลุ่มสินเชื่อส่วนบุคคล หนี้สินบัตรเครดิต หนี้สินค่าสาธารณูปโภค และหนี้ค่าบริการ โดยผู้ว่าจ้างซึ่งได้แก่กลุ่มเจ้าหนี้ต่างๆ จะส่งรายชื่อและข้อมูลลูกหนี้ให้แก่เจเอ็มที และ

เจเอ็มทีจะค้นหาข้อมูลเพิ่มเติม ตรวจสอบและติดตามหาลูกหนี้ รวมถึงเจรจาต่อรองให้ลูกหนี้แต่ละรายผ่อนชำระหนี้ภายใต้เงื่อนไขที่เจเอ็มทีได้รับอนุญาตจากผู้ว่าจ้าง เจเอ็มทีจะได้รับค่าธรรมเนียมเป็นสัดส่วนร้อยละของมูลหนี้ที่ติดตามได้ โดย ณ 31 มีนาคม 2552 บริษัทมีมูลหนี้ที่ได้รับมอบหมายให้ติดตามจากผู้ว่าจ้างจำนวน 10,264 ล้านบาท ผู้ว่าจ้างที่เป็นเจ้าหนี้ ประกอบด้วย ธนาคารและสถาบันการเงิน บริษัทเช่าซื้อ และบริษัทโทรคมนาคม เป็นหลัก

นอกจากการดำเนินธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้แล้ว เจเอ็มที ยังดำเนินธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพอันเป็นผลจากที่ธนาคารสถาบันการเงิน รวมถึงบริษัทเช่าซื้อบางแห่งมีนโยบายที่จะลดสัดส่วนหนี้ด้วยคุณภาพ และลดต้นทุนในการติดตามหนี้ จึงมีนโยบายในการขายหนี้ด้วยคุณภาพดังกล่าวออกจากบัญชี โดยเจ้าหนี้จะเปิดให้บริษัทที่เชี่ยวชาญในการติดตามหนี้มาประมูลซื้อหนี้เสียในมูลค่าที่เป็นส่วนลดจากมูลหนี้เดิม ซึ่งผู้ที่ประมูลได้จะมีภาระในการบริหารและแบกรับความเสี่ยงจากการติดตามหนี้ด้วยตนเอง จากการที่เจเอ็มทีมีฐานข้อมูล บุคลากร และความเชี่ยวชาญในการติดตามหนี้มากกว่า 14 ปี จึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้เจเอ็มทีประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ

4. ธุรกิจอื่นๆ

นอกจากบริการติดตามเร่งรัดหนี้และบริหารหนี้ด้วยคุณภาพแล้ว เจเอ็มทียังมีบริการอื่นๆ ได้แก่ การให้บริการด้านกฎหมาย และบริการด้านโลจิสติกส์ภายใต้ชื่อ Mr. Speed

เจเอ็มทีประกอบธุรกิจให้บริการด้านกฎหมายเรื่องการบังคับคดีเกี่ยวกับหนี้สินทุกประเภท โดยเป็นการให้บริการทนายความแก่บุคคลภายนอก ซึ่งทีมงานทนายความดังกล่าวเป็นที่ทีมงานที่ทำหน้าที่ฟ้องร้องลูกหนี้ที่ไม่ชำระหนี้ในส่วนของการดำเนินธุรกิจด้านการติดตามเร่งรัดหนี้และบริหารหนี้ด้วย ธุรกิจให้บริการด้านกฎหมายจึงเป็นธุรกิจเสริมซึ่งยังมีสัดส่วนรายได้ไม่มากนัก โดยเจเอ็มทีจะรับรู้รายได้ในลักษณะค่าบริการและค่าธรรมเนียมเป็นสัดส่วนร้อยละของจำนวนเงินที่ได้รับชำระหนี้สินคืนจากการบังคับคดีได้

สำหรับงานบริการด้านจัดส่งเอกสารและพัสดุในการรับ-ส่งเอกสารและสินค้าภายในพื้นที่เขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล โดยจะเรียกเก็บค่าบริการตามระยะทางที่กำหนดไว้ และมีอัตราค่าบริการขั้นต่ำ 100 บาท กลยุทธ์การตลาดหลักในการบริการได้แก่ คุณภาพการจัดส่งและระยะเวลาการจัดส่งโดยจะจัดส่งสินค้าภายในระยะเวลา 3 ชั่วโมง

2.3 โครงสร้างรายได้ของบริษัท และบริษัทย่อย

โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยสำหรับปี 2549 – 2551 และ ไตรมาส 1 ปี 2551 และ 2552 สามารถสรุปได้ดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

โครงสร้างรายได้แยกตามประเภทธุรกิจ	2549		2550		2551		ม.ค.-มี.ค.2551		ม.ค.-มี.ค.2552	
	มูลค่า	มูลค่า	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
บริษัท										
1. ธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่										
- การจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่	4,849	93.39	5,415	91.83	5,055	91.33	1,303	92.23	1,123	91.30
- การส่งเสริมการขาย	52	1.00	150	2.54	211	3.81	37	2.63	39	3.17
- ธุรกิจอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการจัดจำหน่าย ¹	10	0.21	11	0.19	9	0.16	2	0.14	1	0.08
รวมรายได้จากธุรกิจจัดจำหน่าย	4,911	94.60	5,576	94.56	5,275	95.30	1,342	95.00	1,163	94.55
2. ธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก										
- IT Junctions	117	2.25	116	1.97	111	2.01	30	2.12	26	2.11
- เจ-วโนว	-	-	12	0.20	17	0.31	4	0.26	4	0.33
รวมรายได้จากธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก	117	2.25	128	2.17	128	2.31	34	2.38	30	2.44
บริษัทย่อย										
3. ธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้สินและบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ										
- การให้บริการติดตามหนี้สิน	136	2.56	136	2.31	76	1.37	25	1.76	17	1.38
- การซื้อหนี้สินมาบริหาร	-	-	15	0.25	23	0.42	4	0.31	11	0.89
- ธุรกิจอื่นๆที่เกี่ยวข้อง ²	9	0.23	13	0.22	13	0.23	2	0.12	5	0.41
รวมรายได้จากธุรกิจจัดการหนี้สิน	145	2.79	164	2.78	112	2.02	31	2.19	3	2.68
รายได้อื่นๆ										
- ดอกเบี้ยรับ	10	0.19	9	0.15	7	0.13	2	0.12	2	0.16
- ส่วนแบ่งกำไรของบริษัทร่วม	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- รายได้อื่นๆ	9	0.17	20	0.34	13	0.23	4	0.31	2	0.16
รวมรายได้อื่นๆ	19	0.36	29	0.49	20	0.36	6	0.43	4	0.33
รายได้รวม	5,192	100.00	5,897	100.00	5,535	100.00	1,412	100.00	1,230	100.00

หมายเหตุ: 1. ธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการจัดจำหน่ายได้แก่ บริการซ่อมโทรศัพท์ บริการสินเชื่อบุคคล บริการ Support Hire Purchase และการไหลตเพลง
 2. ธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการติดตามเร่งรัดหนี้สิน ได้แก่ การให้บริการด้านกฎหมาย และการให้บริการจัดส่งสินค้า

2.4 เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

ธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริมและสินค้าเทคโนโลยี

บริษัทมีนโยบายที่จะขยายส่วนแบ่งการตลาดในตลาดค้าปลีก เพื่อก้าวเป็นผู้นำในธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริมและสินค้าเทคโนโลยี โดยมีเป้าหมายที่จะขยายส่วนแบ่งการตลาดจากร้อยละ 11 ในปี 2551 เป็นร้อยละ 18 ภายในระยะเวลา 2 ปี (ภายในปี 2553) โดย

- การเพิ่มประสิทธิภาพและจำนวนของช่องทางการจำหน่ายสินค้าให้สามารถเข้าถึงลูกค้าได้เพิ่มขึ้นโดยมีเป้าหมายที่จะขยายสาขาจาก 199 สาขา เป็น 280 สาขาภายในระยะเวลา 2 ปี (ภายในปี 2553) โดยเน้นขยายสาขาในส่วน Modern Trade และสาขาที่ขยายตาม IT Junction เป็นหลัก
- การอบรมและพัฒนาศักยภาพของบุคลากรเพื่อเพิ่มความรู้ในส่วนของสินค้าและคุณภาพและมาตรฐานของการให้บริการอย่างต่อเนื่อง โดยจัดให้มีการอบรมสัมมนาพนักงานอย่างต่อเนื่องทุกๆ สัปดาห์
- การคัดสรรสินค้าที่มีคุณภาพและคุณลักษณะหลากหลาย เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการที่แตกต่างกันของลูกค้าได้อย่างทั่วถึง โดยบริษัทมีเป้าหมายที่จะเพิ่มสินค้าให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี โดยเฉพาะเทคโนโลยี 3 G และมีนโยบายขยาย Product Line ในส่วนอุปกรณ์เสริมและสินค้าเทคโนโลยี

บริษัทมีต้นทุนในการขยายสาขาประมาณ 300,000 -1,700,000 บาทต่อสาขา หรือคิดเป็นเงินลงทุนรวมประมาณ 90 ล้านบาทใน 2 ปีข้างหน้า ซึ่งบริษัทคาดว่าจะใช้แหล่งเงินทุนจากการขายหุ้นเพิ่มทุนให้กับประชาชน หรือ เงินฝากธนาคารภายใต้ข้อจำกัดที่เป็นหลักประกันเงินกู้ในปัจจุบัน ที่คาดว่าจะสามารถเจรจากับธนาคารเพื่อปลดเงินค้ำประกันดังกล่าวออกมาลงทุนได้ ภายหลังจากนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ

ธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก

บริษัทมีเป้าหมายการดำเนินธุรกิจบริหารพื้นที่ในรูปแบบ IT Junction โดย

- ขยายสาขาจากจำนวน 26 สาขาให้เป็น 30 สาขาภายใน 2 ปี ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทได้มีการเพิ่มสาขาจำนวนมากจากการที่บริษัททำสัญญาตกลงรับโอนพื้นที่บริเวณพื้นที่ค้าปลีกโทรศัพท์เคลื่อนที่จากดีเอสไอเอสโตร์แห่งหนึ่ง และทำการปรับเปลี่ยนเป็นพื้นที่ IT Junction ทำให้จำนวนสาขาเพิ่มจาก 7 สาขาเป็น 26 สาขา ณ สิ้นไตรมาสที่ 1 ปี 2552 บริษัทจึงมีเป้าหมายหลักใน 2 ปีข้างหน้าที่จะปรับปรุงพื้นที่ในบริเวณที่รับมาบริหารให้เป็นพื้นที่ ที่ได้รับความนิยมเพื่อให้มีอัตราการเช่าพื้นที่สูง รวมถึงค่าเช่าที่สูงขึ้นเป็นอันดับแรกก่อน สำหรับการเพิ่มสาขานั้น บริษัทมีเป้าหมายเพิ่มเติมจำนวนประมาณ 4 สาขาใน 2 ปี ข้างหน้า โดยจะพิจารณาผลตอบแทนจากการลงทุนและแผนการตลาดให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน โดยเน้นพื้นที่ในกลุ่มห้างสรรพสินค้าดีเอสไอเอสโตร์ และคอมมูนิตี้มอลล์ที่มีพื้นที่ขาย แผนการตลาด และทำเลที่ตั้งเหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าของสินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยี
- บริษัทมีเป้าหมายที่จะรักษาอัตรากำไรของพื้นที่บริหารของทุกสาขาให้มีกำไร โดยบริษัทจะหยุดบริหารพื้นที่ที่มีผลการดำเนินงานขาดทุนติดต่อกันเกิน 2 ปี

บริษัทคาดว่าจะใช้เงินลงทุนในการขยายสาขาและปรับปรุงพื้นที่ IT Junction ประมาณ 15 ล้านบาทใน 2 ปีข้างหน้า ซึ่งบริษัทสามารถจะใช้เงินเพิ่มทุนจากการขายหุ้นเพิ่มทุนให้กับประชาชน หรือ เงินฝากธนาคารภายใต้ข้อจำกัดที่เป็นหลักประกันเงินกู้ในปัจจุบัน ซึ่งบริษัทคาดว่าจะสามารถเจรจากับธนาคารเพื่อปลดเงินค้ำประกันดังกล่าวออกมาลงทุนได้ ภายหลังจากนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ

บริษัทมีเป้าหมายการบริหารพื้นที่ในลักษณะ Stand Alone ที่เรียกว่า เจ-เวนิว โดยมีแผนที่จะขยายสาขาเจ-เวนิว จาก 1 สาขา เป็น 3 สาขาใน 2 ปีข้างหน้า โดยมุ่งเน้นพื้นที่บริเวณใกล้เคียงนิคมอุตสาหกรรม หรือชุมชนที่มีกำลังซื้อและมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายสอดคล้องกับแผนการตลาดของบริษัท และจะดำเนินการโดยวิธีการทำสัญญาและร่วมลงทุนกับเจ้าของพื้นที่เพื่อพัฒนาเป็นเจ-เวนิวแห่งที่ 2 และแห่งที่ 3 ต่อไป

บริษัทคาดว่าจะใช้เงินลงทุนในการขยายสาขา เจ-เวนิว ไม่มากนัก โดยมีเงินลงทุนต่อโครงการไม่เกิน 60 ล้านบาท ซึ่งจะมีแหล่งเงินทุนจากกระแสเงินสดจากการดำเนินงานหรือแหล่งเงินกู้จากสถาบันการเงิน

ธุรกิจติดตามเร่รวัตรหนี้และบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ

บริษัทมีเป้าหมายที่จะรักษาความเป็นผู้นำในธุรกิจรับจ้างเร่รวัตรติดตามหนี้ โดยมีแผนที่จะเพิ่มยอดหนี้ที่ติดตามจาก 10,264 ล้านบาท เป็น 15,000 ล้านบาทภายใน 2 ปี โดยเน้นการขยายในส่วนลูกค้าในกลุ่มธนาคาร เป็นหลัก ซึ่งจะเป็นการขยายทั้งในกลุ่มลูกค้าเดิมและกลุ่มลูกค้าใหม่

ทั้งนี้ บริษัทมีแนวทางการดำเนินการเพื่อให้บรรลุเป้าหมายดังนี้

- การมุ่งเน้นคุณภาพการให้บริการติดตามหนี้สินที่ได้มาตรฐานและมีประสิทธิภาพ ภายใต้เป้าหมายที่จะให้ลูกค้ามีความพึงพอใจในบริการสูงสุด โดยมีเป้าหมายให้ทุกปีบริษัทต้องไม่มีข้อร้องเรียนคุณภาพการให้บริการจากลูกค้า
- การพัฒนาระบบสารสนเทศและการรวบรวมข้อมูลที่ทันสมัย โดยมีเป้าหมายที่พัฒนาระบบสารสนเทศให้ทันสมัยขึ้นทุกปี

สำหรับการขยายธุรกิจติดตามเร่รวัตรหนี้ บริษัทคาดว่าจะใช้เงินลงทุนน้อยมาก เนื่องจากการลงทุนในส่วนระบบคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์สำนักงานเป็นหลัก

นอกจากนี้ บริษัทมีเป้าหมายที่จะซื้อหนี้ด้วยคุณภาพเพื่อบริหารเพิ่มเติมอีกประมาณ 115 ล้านบาท ภายใน 2 ปี ส่งผลให้มีเงินลงทุนในลูกหนี้รวม 240 ล้านบาท โดยมุ่งเน้นและดำเนินการดังนี้

- เสนอราคาประมูลที่ Conservative ภายใต้นโยบายการเติบโตอย่างระมัดระวัง
- พัฒนาระบบข้อมูลการติดตาม และประเมินผลการติดตามหนี้สินอย่างรอบคอบก่อนการดำเนินการประมูลซื้อหนี้
- ใช้เงินทุนและต้นทุนการติดตามอย่างระมัดระวัง และประเมินผลการติดตามหนี้เทียบกับต้นทุนอย่างละเอียดเป็นประจำทุกๆ ไตรมาส

ในการประมูลซื้อหนี้ด้วยคุณภาพ บริษัทคาดว่าจะใช้แหล่งเงินทุนจากวงเงินสนับสนุนจากธนาคารพาณิชย์จำนวน 2-3 แห่ง วงเงินกว่า 120 ล้านบาท ซึ่งเพียงพอในการดำเนินธุรกิจช่วงแรก และในปีต่อๆ ไป บริษัทคาดว่าจะใช้กระแสเงินสดจากการติดตามหนี้มาลงทุนต่อไป