

12 ฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงาน

12.1 งบการเงิน

12.1.1 สรุปรายงานการสอบบัญชี

รายงานของผู้สอบบัญชีสำหรับงบการเงินของบริษัทและงบการเงินรวมของบริษัทและบริษัทย่อย สำหรับปี 2549 2550 2551 และ ไตรมาส 1 ปี 2552 ตรวจสอบโดยนายสมคิด เตียตระกูล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 2785 บริษัท แกรนท์ ธอนตัน จำกัด มีความเห็นว่างบการเงินแต่ละปีดังกล่าวแสดงฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสดเฉพาะของบริษัท และฐานะการเงินรวม ผลการดำเนินงานรวม และกระแสเงินสดรวมของบริษัทและบริษัทย่อย โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป

สำหรับปี 2550 บริษัทได้เปลี่ยนแปลงการบัญชีสำหรับการบันทึกเงินลงทุนในบริษัทย่อยในงบการเงินเฉพาะของบริษัท จากวิธีส่วนได้เสียเป็นวิธีราคาทุน เพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานการบัญชี แสดงโดยทำการปรับปรุงย้อนหลังในงบการเงินเฉพาะของบริษัทในปีก่อนที่นำมาเปรียบเทียบ ผู้สอบบัญชีได้ตรวจสอบผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายการบัญชี แล้ว พบว่ารายการดังกล่าวได้มีการบันทึกบัญชีอย่างเหมาะสม

12.1.2 ตารางสรุปงบการเงิน

บริษัท เจมาร์ท จำกัด (มหาชน)

งบดุลรวม

ณ 31 ธันวาคม 2549 ถึง 31 มีนาคม 2552

หน่วย : ล้านบาท

ฐานะการเงิน	งบตรวจสอบ						งบสอบทาน			
	31/12/2549		31/12/2550		31/12/2551		31/03/2551		31/03/2552	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
สินทรัพย์										
เงินสดและรายการเทียบเท่า	56.74	3.8	52.70	3.3	21.65	1.6	17.43	1.2	11.29	0.8
เงินลงทุนในหลักทรัพย์เพื่อค้า	2.10	0.1	0.00	0.0	0.00	0.0	0.00	0.00	0.00	0.0
ลูกหนี้การค้า – สุทธิ	162.09	10.8	179.65	11.2	144.49	10.5	145.13	9.6	131.24	9.1
เงินลงทุนในลูกหนี้	38.88	2.6	38.03	2.4	71.30	5.2	34.27	2.3	90.39	6.3
สินค้าคงเหลือ – สุทธิ	572.37	38.0	697.02	43.5	478.17	34.85	636.07	42.2	537.48	37.2
รายได้ค้างรับ	56.73	3.8	91.08	5.7	124.80	9.1	119.70	7.9	116.02	8.0
ภาษีมูลค่าเพิ่มรอเรียกคืน	13.29	0.9	15.99	1.0	0.00	0.0	10.96	0.7	3.15	0.2
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	18.45	1.2	19.21	1.2	57.54	4.2	35.82	2.4	101.22	7.0
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	920.66	61.1	1,093.69	68.2	897.94	65.5	999.39	66.3	990.78	68.6
เงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัดการใช้	335.84	22.3	276.89	17.3	262.25	19.1	277.60	18.4	253.87	17.6
อาคารและอุปกรณ์ – สุทธิ	114.97	7.6	102.66	6.4	81.44	5.9	100.93	6.7	76.98	5.3
สิทธิการเช่าอาคาร – สุทธิ	64.29	4.3	58.53	3.6	53.70	3.9	57.07	3.8	52.23	3.8
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	69.98	4.6	72.06	4.5	76.68	5.6	72.36	4.8	71.37	4.9
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	585.08	38.9	510.14	31.8	474.06	34.6	507.97	33.7	454.45	31.4
รวมสินทรัพย์	1,505.74	100.0	1,603.83	100.0	1,372.00	100.0	1,507.36	100.0	1,445.22	100.0
หนี้สิน										
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้น	841.41	55.9	781.99	48.8	778.28	56.7	712.41	47.3	717.66	49.7
เจ้าหนี้การค้าและตัวเงินจ่าย	191.55	12.7	309.06	19.3	55.79	4.1	246.92	16.4	171.58	11.9
สัญญาเช่าทางการเงินกำหนดชำระ 1 ปี	3.35	0.2	3.45	0.2	4.40	0.3	4.35	0.3	2.82	0.2
เงินกู้ยืมระยะยาวกำหนดชำระ 1 ปี	3.25	0.2	2.55	0.2	1.57	0.1	2.14	0.1	1.57	0.1
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	24.92	1.7	35.27	2.2	31.14	2.3	27.91	1.9	33.43	2.3
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	6.71	0.4	14.59	0.9	16.98	1.2	24.78	1.6	18.91	1.3
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	11.63	0.8	11.67	0.7	11.40	0.8	10.83	0.7	46.57	3.2
รวมหนี้สินหมุนเวียน	1,082.81	71.9	1,158.58	72.2	899.57	65.6	1,029.35	68.3	992.55	68.7
หนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงิน – สุทธิ	5.07	0.3	1.62	0.1	3.46	0.3	6.89	0.5	2.74	0.2
หนี้สินตามเงินกู้ยืมระยะยาว – สุทธิ	15.51	1.0	12.96	0.8	11.38	0.8	12.55	0.8	10.99	0.8
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	27.62	1.8	29.92	1.9	27.24	2.0	28.93	1.9	26.83	1.9
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	48.20	3.2	44.50	2.8	42.08	3.1	49.18	3.3	40.55	2.8
รวมหนี้สิน	1,131.01	75.1	1,203.09	75.0	941.65	68.6	1,078.53	71.6	1,033.10	71.5
ส่วนของผู้ถือหุ้น										
ทุนจดทะเบียน	225.00	14.9	300.00	14.0	300.00	21.9	300.00	14.9	300.00	20.8
ทุนชำระแล้ว	225.00	14.9	225.00	14.0	225.00	16.4	225.00	14.9	225.00	15.6
กำไรสะสม										
-จัดสรรแล้ว : สรรองตามกฎหมาย	20.00	1.3	22.50	1.4	30.00	2.2	22.50	1.5	30.00	2.1
-ยังไม่จัดสรร	129.73	8.6	153.24	9.6	175.35	12.8	181.33	12.0	157.13	10.9
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	374.73	24.9	400.74	25.0	430.35	31.4	428.83	28.5	412.13	28.5
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	1,505.74	100.0	1,603.83	100.0	1,372.00	100.0	1,507.36	100.0	1,445.22	100.0

บริษัท เจ มาร์ท จำกัด (มหาชน)
งบกำไรขาดทุนรวม
สำหรับปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2549 ถึง 31 มีนาคม 2552

หน่วย : ล้านบาท

งบกำไร (ขาดทุน)	งบตรวจสอบ						งบสอบทาน			
	2549		2550		2551		ไตรมาส 1 2551		ไตรมาส 1 2552	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
รายได้										
รายได้จากการขาย	4,848.56	93.4	5,414.79	91.8	5,054.93	91.3	1,302.54	92.2	1,123.47	91.3
รายได้ค่าส่งเสริมการขาย	52.41	1.0	150.28	2.5	210.91	3.8	37.09	2.6	38.51	3.1
รายได้ค่าเช่า	117.40	2.3	128.15	2.2	128.23	2.3	33.61	2.4	30.15	2.5
รายได้จากการให้บริการติดตาม หนี้สินและบริการอื่น	145.04	2.8	164.09	2.8	111.68	2.0	30.94	2.2	33.82	2.8
รายได้อื่น	28.57	0.6	40.28	0.7	29.00	0.5	8.00	0.6	4.93	0.4
รวมรายได้	5,191.98	100.0	5,897.58	100.0	5,534.75	100.0	1,412.18	100.0	1,230.88	100.0
ต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการขาย										
ต้นทุนขาย	4,498.35	86.6	5,074.63	86.0	4,664.45	84.3	1,200.09	85.0	1,026.25	83.4
ต้นทุนค่าบริการติดตามหนี้สิน	75.98	1.5	105.88	1.8	86.81	1.6	19.36	1.4	20.30	1.7
ต้นทุนค่าบริการและค่าเช่า	70.06	1.3	77.90	1.3	92.19	1.7	22.52	1.7	22.42	1.8
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	444.49	8.6	486.20	8.2	509.43	9.2	120.07	8.3	129.38	10.5
ค่าตอบแทนกรรมการ	2.16	0.0	3.41	0.1	3.36	0.1	0.84	0.1	0.79	0.1
รวมต้นทุนและค่าใช้จ่าย	5,091.03	98.1	5,748.01	97.5	5,356.23	96.8	1,362.88	96.5	1,199.13	97.4
กำไร (ขาดทุน) ก่อนดอกเบี่ยจ่าย และภาษีเงินได้	100.95	1.9	149.57	2.5	178.52	3.2	49.31	3.5	31.75	2.6
ดอกเบี่ยจ่าย	44.34	0.9	43.36	0.7	35.67	0.6	8.56	0.6	8.01	0.7
ภาษีเงินได้	17.23	0.3	39.70	0.7	45.74	0.8	12.65	0.9	3.71	0.3
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	39.39	0.8	66.51	1.1	97.11	1.8	28.09	2.0	20.03	1.63
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน										
กำไรสุทธิ (หน่วย : บาท)	0.21		0.30		0.43		0.12		0.09	
จำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วง น้ำหนัก (ล้านหุ้น)	187.50		225.00		225.00		225.00		225.00	

บริษัท เจ มาร์ท จำกัด (มหาชน)

งบกระแสเงินสดรวม

สำหรับปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2549 ถึง 31 มีนาคม 2552

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	งบตรวจสอบ			งบสอบทาน	
	2549	2550	2551	ไตรมาส 1 2551	ไตรมาส 1 2552
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน					
กำไรสุทธิสำหรับงวด	39.39	66.51	142.85		
กำไรก่อนภาษีเงินได้				40.75	23.74
ปรับปรุงกำไรสุทธิเป็นเงินสดรับ (จ่าย) จากกิจกรรมดำเนินงาน:					
ขาดทุน (กำไร) จากการจำหน่ายสินทรัพย์	5.82	(0.05)	0.55	0.51	0.01
ขาดทุน (กำไร) จากอัตราแลกเปลี่ยนที่ยังไม่เกิดขึ้นจริง	1.43	(2.70)	0.88	2.42	0.54
ขาดทุน (โอนกลับผลขาดทุน) จากการด้อยค่าของสินทรัพย์	(6.78)	0.00	0.00	0.00	0.00
สินค้าเสื่อมสภาพตัดบัญชี	0.01	0.06	0.00	0.00	0.00
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายสินทรัพย์	58.32	51.21	50.10	11.04	11.10
ค่าเผื่อ (โอนกลับค่าเผื่อ) หนี้สงสัยจะสูญและหนี้สูญ	2.93	1.31	0.81	0.73	2.70
ค่าเผื่อ (โอนกลับค่าเผื่อ) ผลขาดทุนจากสินค้าล้าสมัย	(4.25)	4.81	5.42	(1.54)	(4.34)
รายได้ดอกเบี้ยรับ			(6.67)	(1.68)	(1.61)
ดอกเบี้ยจ่าย			35.67	8.57	8.01
เงินสดรับจากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน	96.86	121.16	229.61	60.80	40.14
สินทรัพย์ดำเนินงานลดลง (เพิ่มขึ้น)					
ลูกหนี้การค้า	(30.77)	(18.87)	34.36	33.78	12.87
ลูกหนี้เข้าซื้อ	0.04	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินลงทุนในลูกหนี้	(7.78)	6.12	(14.86)	3.76	(12.00)
สินค้าคงเหลือ	(226.40)	(129.51)	213.43	62.48	(54.97)
รายได้ค้างรับ	(24.72)	(34.35)	(33.57)	(28.49)	8.56
ภาษีมูลค่าเพิ่มรอเรียกคืน	(4.97)	(2.71)	15.99	5.03	(3.15)
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	(0.91)	1.18	(34.76)	(16.61)	(43.10)
เงินมัดจำ	(0.32)	(2.08)	(6.45)	(0.29)	5.31
หนี้สินดำเนินงานเพิ่มขึ้น (ลดลง)					
เจ้าหนี้การค้า	111.56	114.97	(272.56)	(64.56)	105.84
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	4.35	10.35	(4.13)	(7.35)	2.29
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	(9.74)	7.88	0.00	0.00	0.00
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	2.06	0.04	0.05	(0.16)	(2.68)
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	5.04	2.27	(2.67)	(0.19)	(0.41)
เงินสดรับจากดอกเบี้ย			6.53	1.55	1.83
เงินสดจ่ายดอกเบี้ย			(35.97)	(9.25)	(8.42)
จ่ายภาษีเงินได้			(46.92)	(2.46)	(2.37)
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน	(85.71)	76.46	48.05	38.04	49.75

บริษัท เจ มาร์ท จำกัด (มหาชน)
งบกระแสเงินสดรวม (ต่อ)
สำหรับปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2549 ถึง 31 มีนาคม 2552

หน่วย : ล้านบาท

	งบตรวจสอบ			งบสอบทาน	
	2549	2550	2551	ไตรมาส 1 2551	ไตรมาส 1 2552
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน					
เงินสดรับ (จ่าย) เพื่อซื้อเงินลงทุนในหลักทรัพย์เพื่อค้า	(2.10)	2.19	0.00	0.00	0.00
เงินฝากสถาบันการเงินที่มีข้อจำกัดในการใช้เพิ่มขึ้น (ลดลง)	(8.58)	58.95	14.64	(0.72)	8.37
เงินสดจ่ายค่าสิทธิการเช่า	(16.25)	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดรับจากการจำหน่ายสินทรัพย์	4.09	1.62	4.31	4.15	0.02
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์	(24.89)	(36.76)	(20.83)	(4.30)	(5.19)
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมลงทุน	(47.73)	26.01	(1.88)	(0.87)	3.20
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน					
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้น (ลดลง)	168.94	(59.41)	(3.71)	(69.59)	(60.62)
จ่ายชำระหนี้ตามสัญญาเช่าทางการเงินและสัญญาเช่าซื้อ	(5.95)	(3.35)	(3.45)	(2.04)	(2.30)
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะยาว	21.74	0.00	0.00	(0.81)	(0.39)
เงินสดจ่ายคืนเงินกู้ยืมระยะยาว	(4.70)	(3.25)	(2.56)	0.00	0.00
เงินสดจ่ายเงินปันผล	(97.50)	(40.50)	(67.50)	0.00	0.00
เงินสดรับจากการเพิ่มทุน	75.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน	157.54	(106.51)	(77.22)	(72.44)	(63.31)
เงินสดและรายได้เทียบเท่าเงินสดลดลง - สุทธิ	24.10	(4.04)	(31.05)	(35.27)	(10.36)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดต้นงวด	32.64	56.74	52.70	52.70	21.65
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดสิ้นงวด	56.74	52.70	21.65	17.43	11.29

12.1.3 อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

อัตราส่วนทางการเงิน	หน่วย	งบตรวจสอบ			งบสอบทาน	
		2549	2550	2551	ไตรมาส 1 2551	ไตรมาส 1 2552
อัตราส่วนสภาพคล่อง						
อัตราส่วนสภาพคล่อง	เท่า	0.85	0.94	1.00	0.97	1.00
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว	เท่า	0.24	0.23	0.26	0.19	0.23
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด	เท่า	(0.09)	0.07	0.05	0.03	0.05
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า	เท่า	34.84	34.28	34.03	34.64	35.60
ระยะเวลาการเก็บหนี้เฉลี่ย	วัน	10.33	10.50	10.58	10.39	10.11
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ	เท่า	10.16	8.28	8.24	7.45	8.42
ระยะเวลาการขายสินค้าเฉลี่ย	วัน	35.43	43.45	43.67	48.30	42.75
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้	เท่า	38.92	21.01	26.55	17.87	37.61
ระยะเวลาการชำระหนี้	วัน	9.25	17.14	13.56	20.14	9.57
วงจรกิจติ	วัน	36.51	36.82	40.69	38.55	43.30
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหากำไร						
อัตรากำไรขั้นต้น	%	10.23	10.39	12.17	11.68	11.57
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน	%	1.94	2.54	2.87	3.22	2.26
อัตรากำไรอื่น	%	0.55	0.68	0.36	0.28	0.32
อัตราส่วนเงินสดต่อการหากำไร	%	(84.90)	51.12	30.31	87.85	179.27
อัตรากำไรสุทธิ	%	0.76	1.13	1.76	2.00	1.63
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น	%	10.51	16.60	23.37	26.16	19.02
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน						
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์	%	2.96	4.28	6.79	7.22	5.69
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร	%	74.02	108.19	29.92	30.75	26.82
อัตราหมุนของสินทรัพย์	เท่า	3.90	3.80	3.72	3.63	3.40
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน						
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	เท่า	3.01	3.00	2.19	2.52	2.51
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย	เท่า	2.28	3.45	3.63	6.92	7.67
อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน	เท่า	n/a	0.95	0.65	13.35	18.47
อัตราการจ่ายเงินปันผล	%	247.55	60.89	69.51	0.00	0.00
กำไรสุทธิต่อหุ้นก่อนปรับลด	บาท	0.21	0.30	0.43	0.12	0.09
กำไรสุทธิต่อหุ้นปรับลด	บาท	0.13	0.22	0.32	0.09	0.07
มูลค่าตามบัญชีต่อหุ้นก่อนปรับลด (จำนวนหุ้น)	บาท	2.00	1.78	1.91	1.91	1.83
มูลค่าตามบัญชีปรับลด (จำนวนหุ้น)	บาท	1.25	1.34	1.43	1.43	1.37

12.2 คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

12.2.1 ภาพรวมการดำเนินงานที่ผ่านมา

ในช่วง 2549-2551 บริษัทมีรายได้รวมเติบโตเพิ่มขึ้นจาก 5,192 ล้านบาท ในปี 2549 เป็น 5,535 ล้านบาทในปี 2551 คิดเป็นอัตราเติบโตเฉลี่ยต่อปี (CAGR) ร้อยละ 3.2 เปรียบเทียบกับกลุ่มบริษัทจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ที่มีรายได้โดยรวมลดลงคิดเป็นอัตราเติบโตเฉลี่ยลดลงร้อยละ 25 ในระหว่างปี 2549-2551 ปัจจัยสนับสนุนหลักที่ทำให้บริษัทมีรายได้เติบโตสูงขึ้นเนื่องจากบริษัทสามารถรักษาส่วนแบ่งการตลาดในการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ไว้ได้ ในขณะที่บางบริษัทในอุตสาหกรรมเดียวกันมีส่วนแบ่งการตลาดที่ลดลง ทำให้รายได้จากธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริม และสินค้าเทคโนโลยี ("ธุรกิจจัดจำหน่ายฯ") ซึ่งเป็นรายได้หลักของบริษัทที่ร้อยละ 94.8 มีอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 3.6 ในขณะเดียวกัน ณ สิ้นปี 2551 รายได้จากธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีกและธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้และบริหารหนี้ต่อคุณภาพ("ธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้") ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 2.3 และ 2.0 ของรายได้รวมของบริษัท โดยรายได้จากธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีกมีอัตราเติบโตเฉลี่ยต่อปีที่ร้อยละ 4.6 ระหว่างปี 2549-2551 ในขณะที่ รายได้จากธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้เติบโตลดลงเฉลี่ย 12.1 ในช่วงปี 2549-2551 เนื่องจากบริษัทมีนโยบายในการลดการให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้ และ ขยายไปในธุรกิจบริหารหนี้ต่อคุณภาพเนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีอัตรากำไรที่สูง แต่ด้วยทรัพยากรบุคคลของบริษัทที่มีจำกัดและอยู่ในช่วงเริ่มต้นจึงทำให้รายได้ในช่วงแรกของการบริหารหนี้ต่อคุณภาพจะค่อนข้างน้อย

บริษัทมีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้นจาก 39.4 ล้านบาทในปี 2549 เป็น 66.5 ล้านบาทในปี 2550 เป็น 97.1 ล้านบาทในปี 2551 หรือคิดเป็นอัตราเติบโตเฉลี่ยต่อปี (CAGR) ร้อยละ 57.0 เนื่องจากบริษัทได้ขยายธุรกิจไปสู่ธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีกและติดตามเร่งรัดหนี้ ประกอบกับความสามารถในการรักษาส่วนแบ่งการตลาดในธุรกิจจัดจำหน่ายฯ ส่งผลให้มีการกระจายแหล่งรายได้และโครงสร้างกำไรของบริษัทเปลี่ยนแปลงไป (รายละเอียดแสดงในส่วนที่ 2 ข้อ 12.2.2 การวิเคราะห์ผลการดำเนินการ)

สำหรับในไตรมาส 1 ปี 2552 บริษัทมีรายได้รวม 1,231 ล้านบาท ลดลงเมื่อเทียบกับไตรมาส 1 ปี 2551 เท่ากับ 181.3 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักมาจากการลดลงของรายได้ในธุรกิจจัดจำหน่ายฯ ซึ่งบริษัทมีนโยบายในการเพิ่มอัตรากำไรขั้นต้นโดยการลดการจัดจำหน่ายสินค้าแบรนด์ Nokia ซึ่งมีราคาต่อเครื่องที่สูง แต่มีอัตรากำไรขั้นต้นต่ำ อีกทั้งสภาพเศรษฐกิจที่ถดถอยและ สถานะการณการเมืองภายในประเทศที่ไม่สงบ สำหรับรายได้จากธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีกซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 2.4 ของรายได้รวมของบริษัท เท่ากับ 30 ล้านบาท และเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2551 ลดลง 4 ล้านบาท หรือ ประมาณร้อยละ 11.8 ต่อปี และรายได้จากธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 2.7 ของรายได้รวมของบริษัท เพิ่มขึ้น 2 ล้านบาท หรือ ร้อยละ 6.5 ต่อปี เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2551 ทั้งนี้เนื่องจากการซื้อหนี้ต่อคุณภาพมาบริหารมากขึ้น

สำหรับไตรมาส 1 ปี 2552 เทียบกับไตรมาสเดียวกันของปี 2551 บริษัทมีกำไรสุทธิลดลงจาก 28 ล้านบาทเป็น 20 ล้านบาท เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (รายละเอียดแสดงในส่วนที่ 2 ข้อ 12.2.2 การวิเคราะห์ผลการดำเนินการ)

เมื่อพิจารณาแยกรายธุรกิจ ส่วนของธุรกิจจัดจำหน่ายฯ ในช่วงปี 2549-2551 บริษัทมีการปรับตัวทางธุรกิจค่อนข้างมาก เนื่องจากการชะลอตัวของธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ในปี 2549 อันเนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวจากปัจจัยภายนอก และการที่ Nokia เปลี่ยนนโยบายการจัดจำหน่ายผ่านผู้แทนจำหน่ายที่ขายสินค้า Nokia เป็นหลักเท่านั้น ทำให้บริษัทไม่สามารถซื้อสินค้าตรงกับ Nokia และได้รับคำสั่งเสริมการตลาดจาก Nokia น้อยลง ประกอบการหยุดดำเนินการธุรกิจรับประกันการซื้อสินค้าคืน บริษัทจึงปรับแผนธุรกิจโดยการเน้นการขายสินค้าแบรนด์อื่นๆ ได้แก่ Sony Ericsson, Motorola และ Samsung มากขึ้น จนทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจจาก Motorola และ Sony Ericsson ให้เป็นผู้แทนจำหน่ายในปี 2549 ส่งผลให้บริษัทมีรายได้จากธุรกิจจัดจำหน่ายฯ ในปี 2550 เพิ่มขึ้นร้อยละ 13.5 จากปี 2549 พลิกฟื้นจากที่มีรายได้ลดลงในปี 2549 ร้อยละ 9.4 เมื่อเทียบกับปี 2548 สำหรับปี 2551 เทียบกับปี 2550 บริษัทมีรายได้จาก

หมายเหตุ : 1 กลุ่มบริษัทจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ประกอบด้วย SIM, IEC, BLISS, TWZ และ MLINK

ธุรกิจจัดจำหน่ายฯ จะลดตัวลดลงเนื่องจากราคาขายโทรศัพท์ต่อเครื่องมีแนวโน้มลดลง แต่มีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงขึ้นเล็กน้อยจากการกระจายการขายสินค้าไปในแบรนด์ต่างๆ ที่มีกำไรต่อเครื่องมากขึ้น สำหรับไตรมาส 1 ปี 2552 เทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2551 บริษัทมีรายได้จากธุรกิจจัดจำหน่ายฯ ลดลงประมาณ ร้อยละ 13 โดยมีสาเหตุหลักมาจากสภาพเศรษฐกิจ การเมือง และการปรับเปลี่ยนสัดส่วนการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ในแต่ละแบรนด์

ในส่วนธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก บริษัทมีนโยบายเน้นการทำกำไรในแต่ละสาขาของ IT Junction มากขึ้น โดยการปรับลดสาขาที่ไม่ทำกำไรและเพิ่มอัตราค่าเช่า ทำให้บริษัทมีสาขา IT Junction ลดลงจาก 10 สาขาในปี 2549 เป็น 7 สาขาในปี 2550 ซึ่งเป็นการปิดสาขาที่ไม่มีกำไรจำนวน 2 สาขา และ สาขาที่ บริษัทและเจ้าของพื้นที่ไม่สามารถตกลงราคาเช่าได้อีก 1 สาขา จากการปรับตัวดังกล่าว แม้ว่าจะมีจำนวนสาขาที่ลดลงแต่ด้วยราคาเช่าที่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้บริษัทมีรายได้จาก IT Junction ในปี 2550 เท่ากับ 116 ล้านบาท ลดลงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับรายได้จาก IT Junction ในปี 2549 ที่ 117 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม ในช่วงกลางปี 2550 บริษัทเปิดตัวโครงการเจ-เวนิว ซึ่งช่วยเพิ่มรายได้ให้ธุรกิจบริหารพื้นที่ประมาณ 12 ล้านบาท

สำหรับในปี 2551 บริษัทมีรายได้จาก IT Junction ลดลง เมื่อเทียบกับปี 2550 เนื่องจากบริษัทมี สาขา IT Junction ลดลง 1 สาขา สาขา เนื่องจากบริษัทและเจ้าของพื้นที่ไม่สามารถตกลงราคาเช่าได้ แต่มีรายได้จากโครงการ เจ-เวนิวเพิ่มขึ้นเป็น 17 ล้านบาทเนื่องจาก รับรู้รายได้โครงการเจ-เวนิวเต็มปี

สำหรับไตรมาส 1 ปี 2552 บริษัทมีรายได้จาก IT Junction ลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2551 ประมาณ 4 ล้านบาท เนื่องจาก บริษัทมีการปิดโครงการ IT Junction ลง 1 สาขา สาขา เนื่องจากบริษัทและเจ้าของพื้นที่ไม่สามารถตกลงราคาเช่าได้ ขณะที่บริษัทมีรายได้คงที่จากโครงการเจ-เวนิว ที่ 4 ล้านบาท

ในไตรมาส 2 ปี 2552 บริษัทได้ตกลงทำสัญญาเช่าพื้นที่ส่วนขายโทรศัพท์เคลื่อนที่กับ Discounted Store แห่งหนึ่ง ทำให้บริษัทมี สาขา IT Junction เพิ่มขึ้นเป็น 26 สาขาและพื้นที่บริหารเพิ่มขึ้นจาก 4,242 ตรมเป็น 9,188 ตรม ซึ่งคาดว่าจะส่งผลให้บริษัทมีรายได้ธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก มียอดขายเพิ่มสูงขึ้นนับตั้งแต่ไตรมาสที่ 2 ปี 2552

สำหรับธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้ บริษัทมีรายได้จากการให้บริการติดตามหนี้ 136 ล้านบาทในปี 2549 และลดลงเป็น 76 ล้านบาทในปี 2551 คิดเป็นอัตราเติบโตลดลงเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 25.2 เนื่องจากมูลหนี้ที่รับจ้างติดตามลดลงจาก 13,356 ล้านบาทในปี 2549 เป็น 9,568 ล้านบาท ในปี 2551 และในปี 2550 บริษัทได้ขยายธุรกิจไปยังธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ โดยบริษัทได้ประมูลซื้อหนี้ด้วยคุณภาพมาบริหารจำนวน 3 กลุ่ม โดย กลุ่มแรกประมูลซื้อที่ 38.9 ล้านบาทจากมูลหนี้ 1,031 ล้านบาท กลุ่มที่ 2 ประมูลซื้อที่ 12.9 ล้านบาทจากมูลหนี้ 122.9 ล้านบาทและกลุ่มที่ 3 ประมูลซื้อที่ 2.9 ล้านบาทจากมูลหนี้ 42.7 ล้านบาท ทำให้บริษัทสามารถเรียกเก็บหนี้ได้ 30.6 ล้านบาทโดยแบ่งรับรู้รายได้จำนวน 13.9 ล้านบาทและนำไปตัดลูกหนี้จำนวน 16.7 ล้านบาท และ ในปี 2551 บริษัทมีการซื้อหนี้เพิ่มจำนวน 6 กองมูลค่าลงทุนรวม 52 ล้านบาท ทำให้บริษัทสามารถเรียกเก็บหนี้ได้สูงขึ้นเป็น 38.6 ล้านบาท หรือ เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 26 จากปีก่อน โดยโดยแบ่งรับรู้รายได้จำนวน 23.3 ล้านบาทและนำไปตัดลูกหนี้จำนวน 15.3 ล้านบาท สำหรับไตรมาส 1 ปี 2552 บริษัทมีการลงทุนซื้อหนี้เพิ่มอีก 3 กองมูลค่าลงทุนรวม 24 ล้านบาท ทำให้บริษัทสามารถเรียกเก็บหนี้ได้สูงขึ้นเป็น 13.7 ล้านบาทโดยโดยแบ่งรับรู้รายได้จำนวน 11.1 ล้านบาทและนำไปตัดลูกหนี้จำนวน 2.6 ล้านบาท

12.2.2 การวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน

รายได้

โครงสร้างรายได้แยกตามประเภทธุรกิจ	2549		2550		2551		ม.ค.-มี.ค.2551		ม.ค.-มี.ค.2552	
	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
- ธุรกิจอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการจัดจำหน่าย 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-เวนิว	-	-	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
- ธุรกิจอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง 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	33	2.68
รายได้อื่น ๆ										
- ดอกเบี้ยรับ	10	0.19	9	0.15	7	0.13	2	0.12	2	0.16
- ส่วนแบ่งกำไรของบริษัทร่วม	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- รายได้อื่น ๆ	9	0.17	20	0.34	13	0.23	4	0.31	2	0.16
รวมรายได้อื่น ๆ	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. ธุรกิจอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการจัดจำหน่าย ได้แก่ บริการซ่อมโทรศัพท์ บริการสินเชื่อบุคคล บริการ Support Hire Purchase และการไหลดเพลง
 2. ธุรกิจอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการติดตามเร่งรัดหนี้ ได้แก่ การให้บริการด้านกฎหมาย และการให้บริการจัดส่งสินค้า

บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้จากการดำเนินธุรกิจ 3 ธุรกิจหลัก ได้แก่ ธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริมและสินค้าเทคโนโลยี ธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก และธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้และบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ

- ธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริมและสินค้าเทคโนโลยี (“ธุรกิจจัดจำหน่ายฯ”)

ธุรกิจจัดจำหน่ายฯ เป็นธุรกิจหลักของบริษัท รายได้ส่วนใหญ่ ได้แก่ รายได้จากการขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ทั้งในลักษณะขายส่งและขายปลีก รวมถึงการขายอุปกรณ์เสริมและสินค้าเทคโนโลยี ส่วนที่เหลือเป็นรายได้อันเกิดจากการขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ได้แก่ รายได้จากการรับประกันการซื้อสินค้าคืน รายได้ค่าส่งเสริมการขาย และธุรกิจอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการจัดจำหน่าย

สำหรับรายได้จากการขายฯ ประกอบด้วยรายได้จากการขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ประมาณร้อยละ 70-79 รายได้จากการขายบัตรเครดิตและชุดซิมการ์ด ร้อยละ 13-15 รายได้จากการขายอุปกรณ์เสริมร้อยละ 3-5 และรายได้จากการขายสินค้าเทคโนโลยีร้อยละ 3-6 (รายละเอียดแสดงในส่วนที่ 2 ข้อ 3.1.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ)

ตารางแสดงสัดส่วนและอัตราการเติบโตเฉลี่ยของรายได้จากการขาย แยกตามผลิตภัณฑ์

หน่วย: บาท

ผลิตภัณฑ์	2549	2550	2551	ไตรมาส 1 2551	ไตรมาส 1 2552	CAGR 2549-2551
โทรศัพท์เคลื่อนที่	3,837,001,164	4,184,961,229	3,596,023,751	940,799,167	831,498,199	-3.19%
ชุดซิมส์การ์ดและบัตรเติมเงิน	714,745,900	753,050,552	709,475,795	188,900,073	140,721,510	-0.37%
อุปกรณ์เสริม	133,423,557	180,132,009	267,191,280	63,911,848	36,992,117	41.51%
สินค้าเทคโนโลยี	154,404,345	233,330,738	305,888,244	71,912,888	63,332,160	40.75%
สินค้าอื่นๆ	8,986,068	63,310,506	176,354,982	37,011,120	50,923,482	343.01%
รวม	4,848,63,583	5,414,787,584	5,054,933,887	1,302,535,096	1,123,467,469	2.11%

ตารางแสดงจำนวนและราคาขายเฉลี่ยของเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่

รายการ	2549	2550	2551	ไตรมาส 1 2551	ไตรมาส 1 2552	CAGR 2549-2551
โทรศัพท์เคลื่อนที่ (บาท)	3,837,001,164	4,184,961,229	3,596,023,750	940,799,167	831,498,199	-3.2%
จำนวนเครื่องที่ขาย (เครื่อง)	766,806	889,343	803,727	180,782	175,708	2.4%
ราคาขายเฉลี่ย (บาทต่อ)	5,004	4,706	4,474	5,204	4,732	-5.4%

ในปี 2550 รายได้จากการขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ปรับตัวเพิ่มขึ้นเป็น 4,185 ล้านบาท เติบโตเพิ่มขึ้นจากปี 2549 ถึงร้อยละ 9.1 ซึ่งเป็นผลต่อเนื่องจากการปรับแผนการดำเนินธุรกิจของบริษัทในปี 2549 โดยการเพิ่มความหลากหลายของสินค้ามากขึ้นด้วยการกระจายสินค้าไปยังเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่แบรนด์ Motorola, Sony Ericsson และ Samsung เพิ่มขึ้น เทียบกับเดิมซึ่งบริษัทเน้นขายสินค้า Nokia เป็นหลักเท่านั้น จึงทำให้มีการเติบโตของยอดขาย Sony Ericsson, Motorola และ Samsung ประกอบกับการที่บริษัทได้รับแต่งตั้งจาก Sony Ericsson และ Motorola ให้เป็นผู้แทนจำหน่ายนับตั้งแต่ปี 2549 ทำให้มียอดขายส่งเพิ่มขึ้น เห็นได้จากสัดส่วนการ ขายส่งของบริษัทเพิ่มจากร้อยละ 25 ในปี 2548 เป็นร้อยละ 35 ในปี 2550 (รายละเอียดแสดงในส่วนที่ 2 ข้อ 3.1.3 ช่องทางการจัดจำหน่ายและให้บริการ) อีกทั้งในปี 2550 บริษัทสามารถเพิ่มยอดขายจำนวนโทรศัพท์เคลื่อนที่ได้ มาก ในขณะที่ ราคาขายต่อเครื่องมีการลดลงเพียงเล็กน้อย และ นอกจากนี้ ภาวะเศรษฐกิจในปี 2550 ที่เริ่มดีขึ้นทำให้ยอดขายโทรศัพท์เคลื่อนที่เติบโตในทิศทางที่ดี

ปี 2551 บริษัทมีรายได้จากการขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ปรับตัวลดลงเป็น 3,596 ล้านบาท ลดลงจากปี 2550 ร้อยละ 14.1 ซึ่งเป็นผลต่อเนื่องจากแนวโน้มราคาโทรศัพท์เคลื่อนที่ซึ่งลดต่ำลง อีกทั้ง บริษัท ลดสัดส่วนการขาย Nokia ซึ่งมีราคาขายต่อเครื่องที่สูงแต่อัตรากำไรที่ต่ำ และเพิ่มสัดส่วนการขายโทรศัพท์เคลื่อนที่แบรนด์อื่น

อย่างไรก็ดี จากการที่ราคาโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีแนวโน้มลดต่ำลง โดยในระหว่างปี 2549-2551 ราคาขายเฉลี่ยต่อเครื่องลดลงประมาณร้อยละ 5.4 ต่อปี บริษัทจึงเน้นกลยุทธ์ไปในการเพิ่มส่วนแบ่งตลาดและการขยายสาขาเพื่อชดเชยรายได้ที่ลดลงจากราคาขายเฉลี่ยที่ต่ำลงและรักษาการเติบโตของปริมาณขายซึ่งเป็นแนวโน้มที่บริษัทจะดำเนินการต่อไปในอนาคต

สำหรับใน ไตรมาส 1 ปี 2552 เทียบกับ ไตรมาส 1 ปี 2551 รายได้จากการขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ลดลงร้อยละ 11.6 เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจที่ถดถอย และ สถานการณ์การเมืองภายในประเทศที่ไม่สงบเรียบร้อย และการปรับสัดส่วนการจัดจำหน่ายในแต่ละแบรนด์

ตารางแสดงการเติบโตรายได้ของบริษัทเทียบกับ GDP และการบริโภคในประเทศ

รายการ	2549	2550	2551
รายได้จากการขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ของบริษัท	-3.5%	9.1%	-14.1%
GDP	5.0%	4.5%	2.6%
การบริโภคในประเทศ	3.7%	4.5%	3.5%
อัตราเงินเฟ้อ	4.6%	2.5%	5.5%

หมายเหตุ ข้อมูลจาก ธนาคารแห่งประเทศไทย

รายได้จากการขายบัตรเติมเงินและชุดซิมการ์ด เป็นรายได้รองซึ่งมีแนวโน้มการเติบโตที่สูงขึ้นตาม Penetration Rate และ ในปี 2550 บริษัทมีรายได้จากบัตรเติมเงินและชุดซิมการ์ด เติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ต่อปี และ ในปี 2551 บริษัทมีรายได้ในส่วนนี้ ลดลงเนื่องจาก พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนไป ผู้บริโภคนิยมการเติมเงินผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ (E-Refill) มากขึ้น เนื่องจากความสะดวกและรวดเร็ว สำหรับไตรมาส 1 ปี 2552 เทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2551 บริษัทมีรายได้ในส่วนนี้ลดลงร้อยละ 30 ทั้งนี้เนื่องมาจากสาเหตุที่กล่าวมาข้างต้น

สำหรับรายได้จากการขายอุปกรณ์เสริมที่มีการเติบโตในปริมาณที่มากในช่วงปี 2549-2551 คือร้อยละ 41.5 ต่อปี มีสาเหตุหลักจากการที่บริษัทได้เป็นตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์เสริมของ Nokia ตั้งแต่วันที่ 2550 ทำให้บริษัทมีรายได้ขายส่งอุปกรณ์เสริมมากขึ้น ประกอบกับนโยบายรัฐบาลที่เริ่มส่งเสริมการใช้หูฟังหรือ Bluetooth ขณะขับรถก็ทำให้ยอดขายอุปกรณ์เสริมประเภทนี้เพิ่มขึ้นด้วย สำหรับใน ไตรมาส 1 ปี 2552 เทียบกับ ไตรมาส 1 ปี 2551 นั้น รายได้จากการขายอุปกรณ์เสริมเติบโตลดลงมาก ที่ร้อยละ 42.1 มีสาเหตุจาก นโยบายของรัฐในการส่งเสริมการใช้หูฟังหรือ Bluetooth ในไตรมาส 1 ปี 2551 จึงทำให้ ในไตรมาส 1 ปี 2551 บริษัทมีรายได้จากการขายอุปกรณ์เสริมสูงกว่าปกติ

รายได้จากการขายสินค้าเทคโนโลยี ระหว่างปี 2549-2551 เติบโตร้อยละ 40.8 ต่อปี เนื่องจาก การเติบโตอย่างมากของยอดขายสินค้าประเภท PDA Phone แปรนด์ O₂ Atom และ HTC ซึ่งบริษัทจัดเป็นสินค้าเทคโนโลยี สำหรับใน ไตรมาส 1 ปี 2552 เทียบกับ ไตรมาส 1 ปี 2551 รายได้จากการขายสินค้าเทคโนโลยี เติบโตลดลงเล็กน้อยที่ร้อยละ 12 เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจที่ถดถอย และ สถานการณ์การเมืองภายในประเทศที่ไม่สงบเรียบร้อย

บริษัทยังมีรายได้จากการขายสินค้าอื่นๆ คือ รายได้จากการขายโทรศัพท์เคลื่อนที่มือสอง และการขายบัตรเติมเงิน Online หรือ E-Refill ซึ่งเพิ่มขึ้นมากจากการที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายบัตรเติมเงิน Online หรือ E-Refill ในเขตจังหวัดสมุทรปราการ ประกอบพฤติกรรมผู้บริโภคที่นิยม เติมนเงินผ่านระบบ E-Refill มากขึ้น

หากสรุปโดยภาพรวม รายได้จากการขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ชุดซิมการ์ดและบัตรเติมเงิน อุปกรณ์เสริม สินค้าเทคโนโลยี และ สินค้าอื่นๆ ในปี 2551 เทียบกับปี 2550 เติบโตลดลงเพียงเล็กน้อย หรือร้อยละ 6.6 ซึ่งเป็นผลจากแนวโน้มราคาโทรศัพท์มือถือที่ลดลงและนโยบายของบริษัทที่ต้องการเพิ่มอัตรากำไรโดยลดสัดส่วนการขายสินค้า Nokia และเพิ่มสัดส่วนการขายสินค้า House Brand ของบริษัท สำหรับไตรมาส 1 ปี 2552 เทียบกับ ไตรมาส 1 ปี 2551 พบว่ารายได้จากการขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ชุดซิมการ์ดและบัตรเติมเงิน อุปกรณ์เสริม สินค้าเทคโนโลยี และ สินค้าอื่นๆลดลงร้อยละ 13.7 เนื่องจากนโยบายของบริษัทที่ต้องการเพิ่มอัตรากำไรโดยลดสัดส่วนการขายสินค้า Nokia ลง เพราะสินค้า Nokia มีราคาต่อเครื่องสูงแต่มีอัตรากำไรที่ต่ำ และ สภาพเศรษฐกิจที่ถดถอย และ สถานการณ์การเมืองภายในประเทศที่ไม่สงบเรียบร้อย

นอกจากนี้ ยังมีรายได้ประเภทอื่นๆ ประกอบด้วย รายได้ค่าส่งเสริมการขายซึ่งเป็นรายได้ที่บริษัทได้รับจากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ในแต่ละแบรนด์ซึ่งเป็นค่าส่งเสริมการตลาด (Marketing Support) ค่าส่งเสริมการทำกิจกรรม (Event Support) และค่าคอมมิชชั่นขาย (Sale Incentive) (ดูรายละเอียดในส่วน 2 ข้อ 3.1.2 เรื่องการสรรหาผลิตภัณฑ์และบริการ) ซึ่งรายได้ดังกล่าวเป็นรายได้ที่บริษัทไม่สามารถจะควบคุมได้ เนื่องจากเป็นรายได้ที่ผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่จ่ายให้บริษัทเพื่อกระตุ้นยอดขายในแต่ละแบรนด์ โดยในปี 2549 บริษัทมีรายได้ค่าส่งเสริมการ

ขายเท่ากับ 52 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้นเป็น 150 ล้านบาท ในปี 2550 และ ปรับตัวเพิ่มขึ้นเป็น 211 ล้านบาท ในปี 2551 เนื่องจาก บริษัทได้รับรายได้ส่งเสริมการขาย จาก Sony Ericsson, Motorola, Saumsung และ LG เนื่องจากการปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจของบริษัทที่เน้นการขายสินค้าของแบรนด์ดังกล่าว ทำให้มียอดขายมากขึ้นจึงได้ค่าส่งเสริมการตลาดมากขึ้นด้วย สำหรับไตรมาส 1 ปี 2552 บริษัทมีรายได้ส่งเสริมการขาย 38.5 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจาก 37.1 ล้านบาทในงวดเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากบริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย LG ในบางรุ่น ทำให้ได้รับค่าส่งเสริมการตลาดจาก LG เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนที่ยังมีค่าส่งเสริมการขายจาก LG ไม่มากนัก

สำหรับรายได้อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการจัดจำหน่าย ได้แก่ บริการซ่อมโทรศัพท์ บริการสินเชื่อบุคคล บริการ Support Hire Purchase และการให้บริการ Pay Point ในช่วงระหว่างปี 2549 ถึง ไตรมาส 1 ปี 2552 บริษัทมีรายได้อื่นๆ จากธุรกิจจัดจำหน่ายฯ ประมาณ 1-3 ล้านบาทต่อไตรมาส ซึ่งธุรกิจดังกล่าวเป็นเพียงธุรกิจเสริมซึ่งอาจมีทิศทางธุรกิจที่ไม่แน่นอนแต่จะมีผลต่อรายได้รวมของบริษัทเพียงเล็กน้อยเนื่องจากคิดเป็นสัดส่วนรายได้เพียงประมาณร้อยละ 0.1-0.2 ของรายได้ธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่รวม

อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่ปี 2548 บริษัทได้ปรับโครงสร้างและกลยุทธ์การค้าเงินธุรกิจ โดยการขยายไปสู่ธุรกิจบริหารพื้นที่ ธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้ และการปรับกลยุทธ์ในธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ดังกล่าวมาแล้วข้างต้น ทำให้บริษัทยังคงมีผลกำไรถึงแม้ว่าไม่มีรายได้จากการรับประกันการซื้อคืนสินค้าแล้วก็ตาม

▪ ธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก

ในปี 2551 บริษัทมีรายได้จากการบริหาร IT Junction จำนวน 111 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 2.0 ของรายได้รวม ลดลงจากปี 2549 ที่มีรายได้จากการบริหาร IT Junction เท่ากับ 117 ล้านบาทเล็กน้อย คิดเป็นอัตราการเติบโตลดลงเฉลี่ยที่ร้อยละ 3 ต่อปี ซึ่งเป็นผลจากการที่บริษัทได้ทำการลดพื้นที่บริหารโดยปิดสาขาที่ไม่กำไร และเน้นการบริหารพื้นที่เฉพาะพื้นที่ที่มีกำลังซื้อ เพื่อบริหารพื้นที่ดังกล่าวได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยบริษัทสามารถหารายได้ต่อตารางเมตรต่อเดือนได้เพิ่มขึ้นจาก 1,479 บาท/ตารางเมตร/เดือน ในปี 2549 เป็น 1,971 บาท/ตารางเมตร/เดือนในปี 2551 คิดเป็นอัตราเติบโตเฉลี่ยระหว่างปี 2549-2551 ที่ร้อยละ 15.4 ต่อปี อีกทั้งในไตรมาส 1 ปี 2552 บริษัทสามารถหารายได้ต่อตารางเมตรต่อเดือนได้เพิ่มขึ้นจาก 1,971 บาท/ตารางเมตร/เดือน ในปี 2551 เป็น 2,043 บาท/ตารางเมตร/เดือน ในไตรมาส 1 ปี 2552 หรือเติบโตขึ้นที่ร้อยละ 3.7

ตารางแสดงรายละเอียดพื้นที่บริหารในสวน IT Junction

รายการ	2549	2550	2551	ไตรมาส 1 2551	ไตรมาส 1 2552	CAGR 2549-2551
จำนวนสาขา (แห่ง)	10	7	6	7	6	n/a
รายได้บริหารพื้นที่ IT Junction (ล้านบาท)	117.48	117.18	111.20	32.06	26.00	-2.7%
จำนวนพื้นที่ (ตารางเมตร)	6,620	5,375	4,702	6,250	4,242	-15.7%
อัตราค่าเช่า (บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน)	1,479	1,817	1,971	1,710	2,043	15.4%

นอกจากนี้ ในปี 2550บริษัทยังมีรายได้จากการบริหารโครงการ เจ-เวนิวที่เปิดดำเนินการในช่วงกลางปี 2550 จำนวน 12 ล้านบาท ซึ่งเป็นรายได้จากการดำเนินงานครึ่งปี ส่งผลให้รายได้รวมจากธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีกเพิ่มเป็น 128 ล้านบาท สำหรับในปี 2551 บริษัทมีรายได้จากโครงการ เจ-เวนิว เพิ่มขึ้นเป็น 17 ล้านบาท เนื่องจากเป็นปีที่เปิดดำเนินการเต็มปี และ สำหรับไตรมาส 1 ปี 2552 เทียบกับ ไตรมาส 1 ปี 2551 บริษัทมีรายได้จาก โครงการ เจ-เวนิว คงที่ 4 ล้านบาท

โดยสรุปธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีกในปี 2551 มีการลดจำนวน IT Junction ลงหนึ่งสาขา เนื่องจากบริษัทและเจ้าของพื้นที่ไม่สามารถตกลงราคาเช่าได้ และมีรายได้คงที่เท่ากับรายได้ในปี 2550 เนื่องจากการบริหารพื้นที่ที่มี

ประสิทธิภาพเพิ่มขึ้นและการบริหารพื้นที่โครงการเจ-เวนิวเป็นหลัก สำหรับ ไตรมาส 1 ปี 2552 เทียบกับ ไตรมาส 1 ปี 2551 รายได้จากการบริหารพื้นที่ลดลงร้อยละ 18.8 เนื่องจากมีการลดจำนวน IT Junction ลงหนึ่งสาขา เนื่องจากเจ้าของพื้นที่ไม่ต่อสัญญา

- ธุรกิจติดตามเร่รวัตรหนี้และบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ (“ธุรกิจติดตามเร่รวัตรหนี้”)

ส่วนให้บริการติดตามเร่รวัตรหนี้ :

ในปี 2551 บริษัทมีรายได้จากการให้บริการติดตามเร่รวัตรหนี้ ซึ่งดำเนินงานโดยบริษัทย่อย เท่ากับ 76 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 1.4 ของรายได้รวม ลดลงจากปี 2549 ที่มีรายได้เท่ากับ 136 ล้านบาทคิดเป็นอัตราการลดลงเฉลี่ยต่อปีที่ร้อยละ 25.2 เนื่องมาจากบริษัทมีนโยบายการใช้เจ้าหน้าที่ไปติดตามหนี้จากการประมูลซื้อหนี้ ทำให้มูลหนี้ที่รับจ้างติดตามน้อยลงและสภาวะการแข่งขันที่สูงขึ้น

ตารางแสดงรายละเอียดการให้บริการติดตามเร่รวัตรหนี้

รายการ	2549	2550	2551	ไตรมาส 1 2551	ไตรมาส 1 2552	CAGR 2549-2551
มูลหนี้ที่ติดตามระหว่างปี (ล้านบาท)	13,356	12,113	9,568	11,088	10,264	-15.4%
Success Rate (ต่อปี)	3.8%	5.1%	4.10%	4.26%	3.21%	n/a
มูลหนี้ที่ติดตามได้	504	612	393	118	82	-11.7%
Average Commission Rate	27.0%	22.2%	19.3%	21.2%	21.1%	n/a
รายได้จากการติดตามเร่รวัตรหนี้ (ล้านบาท)	136	136	76	25	17	-25.2%

อย่างไรก็ดี มูลหนี้ที่ติดตามระหว่างปี ในปี 2551 เทียบกับปี 2550 มีจำนวนลดลง เนื่องจากการประมูลซื้อหนี้ด้วยคุณภาพมาบริหารเอง ทำให้ต้องใช้เจ้าหน้าที่ไปติดตามหนี้ในส่วนดังกล่าว ประกอบกับภาวะเศรษฐกิจที่ตกต่ำและภาวะการแข่งขันที่สูงขึ้น ทำให้ผู้รับจ้างติดตามหนี้มีการแข่งขันด้านราคาสูง ทำให้บริษัทคืนหนี้ที่ประมาณว่าจะได้ค่าตอบแทนไม่คุ้มกับค่าบริหารจัดการ

สำหรับ ไตรมาส 1 ปี 2552 เทียบกับไตรมาส 1 ปี 2551 รายได้จากการให้บริการติดตามเร่รวัตรหนี้ลดลงร้อยละ 32.0 เนื่องจากการแข่งขันด้านราคาทำให้ค่าคอมมิชชั่นที่บริษัทได้รับลดต่ำลง และจากภาวะเศรษฐกิจที่ตกต่ำทำให้ลูกหนี้มีความสามารถในการชำระหนี้ลดลง ส่งผลให้มูลหนี้ที่ติดตามได้ของบริษัทลดลงซึ่งส่งผลให้รายได้บริษัทลดลง

ส่วนบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ :

บริษัทย่อยได้ลงทุนประมูลซื้อหนี้ด้วยคุณภาพมาบริหารจำนวน 12 กลุ่มในช่วงปลายปี 2549 จนถึงสิ้นไตรมาส 1 ปี 2552 ด้วยมูลค่าเงินลงทุนในลูกหนี้จำนวน 38.9 ล้านบาทในปี 2549 38.0 ล้านบาทในปี 2549 71.3 ล้านบาทในปี 2549 และ 90.4 ล้านบาทในไตรมาสที่ 1 ปี 2552 ตามลำดับ โดย ณ สิ้นปี 2551 มีจำนวนบัญชีลูกหนี้รวมเท่ากับ 95,605 บัญชี คิดเป็นเงินลงทุนในลูกหนี้ต่อรายเพียง 727 บาท และ ณ สิ้นไตรมาส 1 ปี 2552 มีจำนวนบัญชีลูกหนี้รวมเท่ากับ 124,281 บัญชี คิดเป็นเงินลงทุนในลูกหนี้ต่อราย 727บาท

ตารางแสดงรายละเอียดมูลหนี้และเงินลงทุนในลูกหนี้ต่อราย

รายการ	2549	2550	2551	ไตรมาส 1 2552
เงินลงทุนในลูกหนี้รวมสุทธิ (ล้านบาท)	39	38	71	90
มูลหนี้เต็ม (Outstanding Balance) (ล้านบาท)	1,031	1,164	2,101	2,624
จำนวนบัญชี (ราย)	38,852	44,424	95,605	124,281
เงินลงทุนในลูกหนี้ต่อราย (บาทต่อราย)	1,001	856	745	727
มูลหนี้เต็มต่อราย (บาทต่อราย)	26,545	26,204	21,972	21,114

ในปี 2550 บริษัทสามารถเรียกเก็บหนี้ได้ 30.7 ล้านบาทจากจำนวนหนี้ด้วยคุณภาพที่ลงทุนไว้ จำนวน 2 กองมูลค่าลงทุนรวม 52 ล้านบาท โดยแบ่งรับรู้รายได้จำนวน 14.0 ล้านบาทและนำไปตัดลูกหนี้จำนวน 16.7 ล้านบาท และ ในปี 2551 บริษัทมีการซื้อหนี้เพิ่มจำนวน 6 กองมูลค่าลงทุนรวม 52 ล้านบาท ทำให้บริษัทสามารถเรียกเก็บหนี้ได้สูงขึ้นเป็น 38.7 ล้านบาท หรือ เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 26 จากปีก่อน โดยโดยแบ่งรับรู้รายได้จำนวน 23.3 ล้านบาทและนำไปตัดลูกหนี้จำนวน 15.3 ล้านบาท สำหรับไตรมาส 1 ปี 2552 บริษัทมีการลงทุนซื้อหนี้เพิ่มอีก 3 กองมูลค่าลงทุนรวม 24 ล้านบาท ทำให้บริษัทสามารถเรียกเก็บหนี้ได้สูงขึ้นเป็น 13.7 ล้านบาทโดยโดยแบ่งรับรู้รายได้จำนวน 11.1 ล้านบาทและนำไปตัดลูกหนี้จำนวน 2.6 ล้านบาท

ตารางแสดงรายละเอียดมูลหนี้และเงินลงทุนในลูกหนี้ต่อราย

(ล้านบาท)

รายการ	2550	2551	ไตรมาส 1 2551	ไตรมาส 1 2552
มูลค่าหนี้ที่จัดเก็บมาได้	30.7	38.7	8.1	13.7
สัดส่วนการรับรู้รายได้จากจัดเก็บหนี้	14.0	23.3	4.3	11.1
สัดส่วนการตัดลูกหนี้ทั้งสิ้น	16.7	15.3	3.8	2.6

▪ รายได้อื่น

รายได้อื่น ประกอบด้วย รายได้ดอกเบี้ยรับ และรายได้อื่นๆ เท่ากับ 19 ล้านบาท ในปี 2549 และ 29 ล้านบาทในปี 2550 และ 20 ล้านบาทในปี 2551 และสำหรับรายได้อื่นๆ ที่เพิ่มขึ้นในปี 2550 ที่สำคัญคือกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนจำนวน 9.2 ล้านบาท ซึ่งเป็นกำไรที่เกิดขึ้นจากส่วนต่างของอัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่สินค้ามาถึง กับวันที่ชำระเงินซึ่งใกล้เคียงกับเครดิตเทอมของบริษัทที่ประมาณ 30-35 วัน ดังนั้น บริษัทจึงจะมีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนสำหรับช่วงระยะเวลา 30-35 วันดังกล่าว สำหรับในไตรมาส 1 ปี 2552 รายได้อื่นลดลงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน และบริษัทมีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนจำนวนประมาณ 0.4 ล้านบาท

บริษัทมีรายได้ที่ลดลงในปี 2551 โดยมีรายได้รวมเท่ากับ 5,535 ล้านบาทเทียบกับ 5,897 ล้านบาทในปี 2550 หรือลดลงร้อยละ 6.1 ซึ่งเป็นผลจากการนโยบายของบริษัทที่ต้องการเพิ่มอัตรากำไรโดยลดสัดส่วนการขายสินค้า Nokia ลง เพราะสินค้า Nokia มีราคาต่อเครื่องสูงแต่มีอัตรากำไรที่ต่ำ

สำหรับไตรมาส 1 ปี 2552 บริษัทมีรายได้รวมเท่ากับ 1,230 ล้านบาท ลดลงจากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนที่ 1,412 ล้านบาท เพราะการลดลงของรายได้จากธุรกิจจัดจำหน่ายฯ เป็นหลัก

ปัจจัยสนับสนุนธุรกิจในปี 2552-2553 ได้แก่ ความต้องการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่เพิ่มขึ้นตามประชากรและ Penetration Rate ที่เติบโตขึ้น และ การจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ House Brand ของบริษัท (J-Fone) ซึ่งจะทำให้อัตราการเติบโตของธุรกิจจัดจำหน่าย ซึ่งเป็นธุรกิจหลักดีขึ้น รวมถึงการปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีสู่โทรศัพท์เคลื่อนที่ 3G จะทำให้บริษัทมียอดขายและรายได้เพิ่มขึ้น ประกอบกับการดำเนินนโยบายการขยายธุรกิจไปในส่วนที่ก่อให้เกิด Synergy กับธุรกิจหลักไม่ว่าจะเป็น IT Junction และ เจ-เวนิว เริ่มส่งผลต่อรายได้ในปริมาณที่มากขึ้น นอกจากนี้ ธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้หน้าจะเติบโตได้ดีในภาวะเศรษฐกิจที่ผันผวน โดยในส่วนของการบริหารหนี้ด้วยคุณภาพที่มีโอกาสขยายตัวมากขึ้น จากแนวโน้มที่เจ้าหนี้หรือผู้ให้บริการจะขายหนี้ด้วยคุณภาพออกมามากขึ้น ทั้งหมดนี้เป็นปัจจัยเสริมธุรกิจของบริษัทให้มีการเติบโตต่อไป

กำไรขั้นต้น

	2549		2550		2551		ไตรมาส 1 ปี 2551		ไตรมาส 1 ปี 2552	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
รายได้ธุรกิจ	5,173	100.0	5,868	100.0	5,515	100.0	1,407	100.0	1,226	100.0
ต้นทุนขาย	4,644	89.8	5,259	89.6	4,843	87.8	1,242	88.3	1,069	87.2
กำไรขั้นต้น	529	10.2	609	10.4	672	12.2	165	11.7	157	12.8

บริษัทมีกำไรขั้นต้นในปี 2549 เท่ากับ 529 ล้านบาท และในปี 2550 และ 2551 กำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นเป็น 609 ล้านบาท และ 672 ล้านบาท บาท เนื่องมาจาก บริษัทได้มีการปรับกลยุทธ์โดยลดสัดส่วนการขายสินค้าที่มีอัตรากำไรที่ต่ำ และเพิ่มสัดส่วนการขายผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูง สำหรับไตรมาส 1 ปี 2552 เทียบกับไตรมาส 1 ปี 2551 บริษัทมีกำไรขั้นต้นที่ลดต่ำลง จำนวน 8 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- ธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริมและสินค้าเทคโนโลยี

	2549		2550		2551		ไตรมาส 1 ปี 2551		ไตรมาส 1 ปี 2552	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
รายได้จากการขาย	4,849	98.7	5,415	97.1	5,055	95.8	1,303	97.1	1,123	96.6
รายได้ค่าส่งเสริมการขาย	52	1.1	150	2.7	211	4.0	37	2.8	39	3.4
รายได้อื่นที่เกี่ยวข้องกับการจัดจำหน่าย	10	0.2	11	0.2	9	0.2	2	0.1	1	0.1
รวมรายได้	4,911	100.0	5,576	100.0	5,275	100.0	1,342	100.0	1,163	100.0
ต้นทุนขาย	4,499	91.6	5,075	91.0	4,664	88.4	1,200	89.4	1,026	88.2
กำไรขั้นต้นไม่รวมรายได้รับประกันซื้อคืน	412	8.4	501	9.0	611	11.6	142	10.6	137	11.8

ในการวิเคราะห์ภาพรวมอัตรากำไรขั้นต้นของธุรกิจจัดจำหน่ายฯ จะรวมรายได้จากการส่งเสริมการขาย และรายได้อื่นที่เกี่ยวข้องกับการจัดจำหน่าย เช่น รายได้จาก Support Hire Purchase และ Jaymart Pay Point เป็นต้น ซึ่งเกิดจากการใช้สินทรัพย์ที่มีอยู่ในการหารายได้เพิ่ม

ต้นทุนหลักของธุรกิจจัดจำหน่ายฯ ได้แก่ ต้นทุนค่าสินค้าและอุปกรณ์โทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นหลัก โดยในปี 2550 ต้นทุนค่าสินค้ามีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 93.7 ของต้นทุนขายทั้งหมด ส่วนต้นทุนค่าเช่าพื้นที่ ต้นทุนแรงงานและต้นทุนค่าเสียหายมีสัดส่วนไม่มากนัก อนึ่ง ต้นทุนค่าซื้อสินค้า มีความผันผวนโดยจะแปรผันตามอุปสงค์-อุปทานของสินค้าตามกลไกของตลาดทำให้ควบคุมต้นทุนได้ยาก อีกทั้งยังมีความไม่แน่นอนของอัตราแลกเปลี่ยนในกรณีการซื้อจากผู้ผลิตในต่างประเทศ (ดูรายละเอียดในส่วน 2.3 การสรรหาผลิตภัณฑ์) อย่างไรก็ตามที่ผ่านมา บริษัทสามารถบริหารต้นทุนการซื้อสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยอาศัยการวางแผนการตลาด ระบบข้อมูลสารสนเทศที่ดี รวมทั้งมีการจัดการสินค้าคงคลังที่ดี ทำให้บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นในระดับที่ใกล้เคียงหรือสูงกว่าอุตสาหกรรมในบางช่วง (กลุ่มอุตสาหกรรมคือกลุ่มบริษัทจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ซึ่งจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ มีอัตรากำไรขั้นต้นระหว่างปี 2549-2551

เฉลี่ยร้อยละ 7.5) อย่างไรก็ตามการดำเนินการดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีกำไรขั้นต้นค่อนข้างต่ำเมื่อเทียบกับอุตสาหกรรมอื่นๆ ซึ่งจะเห็นได้จากการที่บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นที่ต่ำ แต่ด้วยการปรับเปลี่ยนนโยบายทางธุรกิจโดยเน้นขายสินค้าที่มีอัตรากำไรที่สูง จึงทำให้อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทเติบโตขึ้นอย่างสม่ำเสมอ โดย ในปี 2549-2551 บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับร้อยละ 8.4, 9.0, และ 11.6 ตามลำดับ และ ไตรมาส 1 ปี 2552 บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 11.8 ซึ่งสูงกว่า ไตรมาส 1 ปี 2551 ซึ่งมีอัตรากำไรขั้นต้นที่ 10.6 ซึ่งโดยรวมแล้วบริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงกว่าค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรม

หากพิจารณาถึงรายได้ค่าส่งเสริมการขายในปี 2549-2551 จำนวน 52 ล้านบาท, 150 ล้านบาท และ 211 ล้านบาท ตามลำดับ พบว่า หากรายได้ดังกล่าวน้อยลง จะทำให้บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นลดลงอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งบริษัทมีความเห็นว่ารายได้ดังกล่าวเป็นรายได้ที่ไม่สามารถควบคุมได้ การได้มาของรายได้ดังกล่าวขึ้นกับนโยบายของผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ว่าจะต้องการผลิตภัณฑ์ยอดขายมากน้อยเพียงใด แต่ในความเห็นของบริษัท รายได้ดังกล่าวจะไม่ส่งผลต่ออัตรากำไรขั้นต้น เพราะผู้จำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่เช่นบริษัทจะต้องรักษาระดับกำไรขั้นต้นที่ประมาณร้อยละ 8-9 จึงจะดำเนินธุรกิจต่อไปได้ หากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ลดค่าส่งเสริมการตลาด ผู้จำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ก็จะไม่สามารถผลักดันยอดขายเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่รุ่นที่ขายไม่ได้ให้เป็นไปตามเป้าหมาย และอาจจะชะลอการขายแบรนด์นั้นๆ เพราะบริษัทไม่ต้องการขาดทุน ก็จะทำให้ผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ไม่สามารถเปิดตลาดผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ได้ ผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่จึงจำเป็นต้องให้งบสนับสนุนการตลาดเพื่อผลักดันสินค้า (ไม่ใช้การตลาดเพราะจะทำให้ราคาต่ำเกินไป) และในขณะที่ภาวะตลาดมีการแข่งขันสูง ผู้จำหน่ายก็ต้องใช้เงินส่งเสริมการขายเกือบทั้งหมดในการผลักดันสินค้ากลุ่มที่ขายได้ยาก เพื่อยอดขายและรายได้ที่เติบโตขึ้น ดังนั้น อัตรากำไรขั้นต้นจึงอยู่ในระดับค่อนข้างคงที่

▪ ธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก

	2549		2550		2551		ไตรมาส 1 2551		ไตรมาส 1 2552	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
รายได้จาก IT Junction	117	100.0	116	90.6	111	86.7	30	88.2	26	86.7
รายได้จากเจ-เวนิว	-	-	12	9.4	17	13.3	4	11.8	4	13.3
รวมรายได้	117	100.0	128	100.0	128	100.0	34	100.0	30	100.0
ต้นทุนขาย	70	59.8	78	60.9	92	71.9	23	67.6	22	73.3
กำไรขั้นต้น	47	40.2	50	39.1	36	28.1	11	32.4	8	26.6

โดยภาพรวม การดำเนินธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก ในส่วน IT Junction จะเน้นการบริหารพื้นที่อย่างมีประสิทธิภาพทำให้การเติบโตของรายได้มาจากค่าเช่าต่อพื้นที่ มากกว่าการเพิ่มพื้นที่ ดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้น

ต้นทุนหลักของธุรกิจ ได้แก่ ค่าเช่าพื้นที่ และมีต้นทุนรอง ได้แก่ ค่าจ้างพนักงาน ซึ่งหากพิจารณาสัดส่วนอัตรากำไรขั้นต้นพบว่ามีการปรับตัวเพิ่มขึ้น โดยระหว่างปี 2549 -2550 บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นใกล้เคียงกัน ที่ ร้อยละ 40.2 ในปี 2549 และร้อยละ 39.1 ในปี 2550 ซึ่งเพิ่มจากร้อยละ 25.9 ในปี 2548 สืบเนื่องมาจากนโยบายการบริหารพื้นที่อย่างมีประสิทธิภาพ โดยบริษัทจะพิจารณาบริหารพื้นที่เช่าในโครงการที่มีกำไรเหมาะสมเท่านั้น โดยอาจจะให้มีการขาดทุนได้ในช่วง 1-2 ปีของการบริหารซึ่งเป็นช่วงเปิดดำเนินการใหม่ หากหลังจากนั้นแล้วยังประสบการขาดทุน ก็จะพิจารณายกเลิกการบริหารพื้นที่ดังกล่าว สำหรับในปี 2551 บริษัทมี อัตรากำไรขั้นต้นลดลงจากร้อยละ 39.1 เหลือเพียงร้อยละ 28.1 เนื่องจากต้นทุนเช่าพื้นที่ที่เพิ่มขึ้น และรายได้จากการดำเนินธุรกิจเจ-เวนิวที่มีอัตรากำไรขั้นต้นต่ำมีสัดส่วนมากขึ้น ในระหว่างปี 2548-2551 บริษัทได้ปิดสาขา IT Junction ที่ไม่ทำกำไรไปทั้งสิ้น 2 สาขา และคืนพื้นที่เนื่องจากบริษัทและเจ้าของพื้นที่ไม่สามารถตกลงราคาเช่าได้

สำหรับ ไตรมาส 1 ปี 2552 เทียบกับ ไตรมาส 1 ปี 2551 พบว่าอัตรากำไรขั้นต้นลดลงจากร้อยละ 32.4 เหลือเพียงร้อยละ 26.6 เนื่องจากต้นทุนเช่าพื้นที่ที่เพิ่มขึ้น และรายได้จากการดำเนินงานธุรกิจเจ-เวนิวที่มีอัตรากำไรขั้นต้นต่ำมีสัดส่วนมากขึ้น เนื่องจากบริษัทมีสาขา IT Junction ลดลงไปจำนวนหนึ่งสาขา เนื่องจากเจ้าของพื้นที่ไม่ต่อสัญญา 1 สาขา

▪ ธุรกิจติดตามเร่ร่ร่ร่ร่และบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ

	2549		2550		2551		ไตรมาส 1 2551		ไตรมาส 1 2552	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
รายได้บริการติดตามหนี้สิน	136	2.56	136	2.31	76	67.9	25	80.6	17	51.5
รายได้ซื้อหนี้สินมาบริหาร	-	-	15	0.25	23	20.5	4	12.9	11	33.3
รายได้อื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง*	9	0.23	13	0.22	13	11.6	2	6.5	5	15.2
รวมรายได้	145	100.0	164	100.0	112	100.0	31	100.0	33	100.0
ต้นทุนขาย	76	52.4	106	64.6	87	77.7	19	61.3	20	61.5
กำไรขั้นต้น	69	47.6	58	35.4	25	22.3	12	38.7	13	38.5

* รวมรายได้จากการให้บริการด้านกฎหมาย

รายได้จากธุรกิจติดตามเร่ร่ร่ร่ซึ่งดำเนินการโดยเจเอ็มทีซึ่งเป็นบริษัทย่อยเติบโตลดลงจาก 145 ล้านบาทในปี 2549 เป็น 112 ล้านบาทในปี 2551 การเติบโตลดลงนั้น เนื่องจากบริษัทมีนโยบายในการลดการให้บริการติดตามเร่ร่ร่ร่และ ขยายไปในธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพเนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีอัตรากำไรที่สูง แต่ด้วยทรัพยากรบุคคลของบริษัทที่มีจำกัดและอยู่ในช่วงเริ่มต้นจึงทำให้รายได้ในช่วงแรกของการบริหารหนี้ด้วยคุณภาพจะค่อนข้างน้อย

ต้นทุนหลักมีอยู่สองประเภท คือ ค่าจ้างพนักงานในการติดตามหนี้สินและต้นทุนจากการซื้อหนี้ด้วยคุณภาพมาบริหาร ซึ่งหากพิจารณาสัดส่วนอัตรากำไรขั้นต้นพบว่ามี การปรับตัวลดลงระหว่างปี 2549 จนถึงปี 2551 จากร้อยละ 47.6 ลดลงเหลือเพียงร้อยละ 22.3 สาเหตุหลักมาจากสภาพการแข่งขันในธุรกิจติดตามเร่ร่ร่ร่ที่สูงขึ้น ประกอบการรับรู้รายได้จากธุรกิจซื้อหนี้ด้วยคุณภาพมาบริหารเป็นช่วงเริ่มต้น ทำให้การจัดเก็บหนี้ในช่วงดังกล่าวยังไม่สามารถเก็บหนี้ได้เต็มประสิทธิภาพ ซึ่งทำให้ช่วงเวลาดังกล่าวบริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นที่ต่ำ

สำหรับ ไตรมาส 1 ปี 2552 บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นที่ ร้อยละ 38.5 และเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2551 พบว่าบริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นปรับตัวสูงขึ้นเล็กน้อยประมาณร้อยละ 1 เนื่องจากบริษัทมีรายได้จากธุรกิจซื้อหนี้ด้วยคุณภาพ ซึ่งมีอัตรากำไรขั้นต้นที่ค่อนข้างสูงมากขึ้น

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

	2549		2550		2551		ไตรมาส 1 2551		ไตรมาส 1 2552	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	343	77.3	349	71.7	338	66.4	90	75.0	86	66.6
ค่าใช้จ่ายเพื่อการขาย	59	13.3	92	18.9	104	20.3	18	15.0	24	18.6
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	42	9.4	46	9.4	68	13.3	12	10.0	20	14.7
รวม	444	100.0	486	100.0	509.4	100.0	120	100.0	129	100.0
ร้อยละเทียบกับรายได้	8.6		8.2		9.2		8.5		10.5	

บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ได้แก่ ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ค่าใช้จ่ายเพื่อการขาย และค่าใช้จ่ายอื่นๆ สำหรับค่าใช้จ่ายในการบริหารที่สำคัญ คือ ค่าใช้จ่ายพนักงาน ค่าเช่าพื้นที่สำนักงาน และค่าเสื่อมราคา โดยในปี 2550 เท่ากับ 349 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2549 ที่มีค่าใช้จ่ายเท่ากับ 343 ล้านบาท เนื่องจากค่าใช้จ่ายพนักงานที่เพิ่มขึ้นตามการเติบโตเศรษฐกิจและเงินเฟ้อ ในปี 2551 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหารจำนวน 338 ล้านบาท เพิ่มสูงขึ้นจากปี 2550 ทั้งนี้เนื่องมาจาก บริษัทมีการขึ้นเงินเดือนพนักงาน

สำหรับค่าใช้จ่ายเพื่อการขาย ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขาย ค่าขนส่งสินค้า และค่าสำรองสินค้าเสื่อมสภาพ ซึ่งในปี 2550 และ 2551 มีค่าใช้จ่ายดังกล่าวทั้งสิ้น 92 ล้านบาท และ 103.5 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2549 ที่มีค่าใช้จ่ายเท่ากับ 59 ล้านบาท สาเหตุหลักมาจากบริษัทมีรายได้ค่าส่งเสริมการขายเพิ่มขึ้น ส่งผลให้มีค่าใช้จ่ายดังกล่าวเพิ่มขึ้น ในการตั้งงบส่งเสริมการขาย หากจำเป็นต้องมีงบส่งเสริมการขายมากก็จะทำให้อัตราร้อยค่าใช้จ่ายดังกล่าวมากขึ้นด้วย

สำหรับค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารโดยรวม เท่ากับ 444 ล้านบาทในปี 2551 เทียบเป็นสัดส่วนต่อรายได้ธุรกิจที่ร้อยละ 9.2 เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากปี 2549 ที่มีสัดส่วนร้อยละ 8.6 ทั้งนี้เนื่องมาจาก บริษัทมีการขึ้นเงินเดือนพนักงานและมีการจัดงานเพื่อส่งเสริมการขายเพิ่มมากขึ้น

สำหรับใน ไตรมาส 1 ปี 2552 เทียบกับไตรมาส 1 ปี 2551 พบว่าบริษัทมีค่าใช้จ่ายเพื่อการขายและบริหาร สูงขึ้นเท่ากับ 9 ล้านบาท ทั้งนี้เนื่องมาจาก บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายเพิ่มขึ้น

กำไร (ขาดทุน) จากการดำเนินงาน

	2549	2550	2551	ไตรมาส 1 2551	ไตรมาส 1 2552
กำไรขั้นต้น (ล้านบาท)	528	609	672	165	157
- ธุรกิจจัดจำหน่ายฯ	412	501	611	142	137
- ธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก	47	50	36	10	8
- ธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้	69	58	25	12	13
กำไรจากการดำเนินงาน (ล้านบาท)	101	150	159	43	27
กำไรสุทธิ (ล้านบาท)	39	67	97	28	20

หากเปรียบเทียบผลการดำเนินงานนับตั้งแต่บริษัทหยุดให้บริการรับประกันการซื้อคืนสินค้าตั้งแต่กลางปี 2548 ระหว่างปี 2549-2551 บริษัทมีอัตรากำไรจากการดำเนินงาน ที่เติบโตอย่างต่อเนื่องจาก 101 ล้านบาทในปี 2549 เป็น 159 ล้านบาทในปี 2551 สาเหตุหลักมาจากกำไรขั้นต้นที่เพิ่มขึ้นจากธุรกิจจัดจำหน่ายฯ

สำหรับในไตรมาส 1 ปี 2552 บริษัทมีกำไรจากการดำเนินงานลดลงจากช่วงเวลาเดียวกันของปีที่แล้ว เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจที่ถดถอยและ สถานการณ์ทางการเมืองภายในประเทศที่ไม่สงบเรียบร้อย ทำให้รายได้ลดลงถึงแม้ว่าบริษัทจะมีการปรับกลยุทธ์ในการขายโทรศัพท์ House Brand แต่ยังคงอยู่ในช่วงเริ่มต้นทำให้รายได้และกำไรยังไม่มากนัก ประกอบกับการขยายพื้นที่ค้าปลีกในส่วน IT Junction เกิดขึ้นในไตรมาสที่ 2 ทำให้ยังไม่มีการรับรู้รายได้ในส่วนดังกล่าว

ดอกเบี้ยจ่าย

บริษัทมีการระดมเงินกู้ยืมจ่ายลดลงอย่างสม่ำเสมอ ระหว่างปี 2549-2551 โดย ในปี 2549 เท่ากับ 44 ล้านบาท ปี 2550 เท่ากับ 43 ล้านบาทและ ปี 2551 เท่ากับ 36 ล้านบาท เนื่องจากมีสาเหตุหลักจากการจ่ายเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน สำหรับไตรมาส 1 ปี 2552 เทียบกับ ไตรมาส 1 ปี 2551 บริษัทมีดอกเบี้ยจ่ายลดลงจาก 9 ล้านบาทเป็น 8 ล้านบาท สาเหตุหลักจากการจ่ายเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินเช่นเดียวกันและอัตราดอกเบี้ยที่ลดลง

กำไร (ขาดทุน) สุทธิ

หลังการเติบโตอย่างต่อเนื่องในช่วงปี 2546-2548 บริษัทมีกำไรสุทธิลดลงในปี 2549 โดยได้รับผลกระทบจากการชะลอตัวของธุรกิจจัดจำหน่ายฯ และการหยุดดำเนินธุรกิจรับประกันการซื้อคืนสินค้า แต่บริษัทได้มีการปรับตัวทางธุรกิจโดยมุ่งเน้นขยายธุรกิจไปสู่ธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีกและธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้ ซึ่งมีอัตรากำไรขั้นต้นสูงกว่า ประกอบกับการปรับกลยุทธ์ในธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่โดยการขายสินค้าในแบรนด์หลากหลายมากขึ้น และใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น ทำให้กำไรสุทธิเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องอีกครั้ง โดยระหว่างปี 2549-2551 บริษัทมี

กำไรสุทธิเติบโตอย่างสม่ำเสมอ โดยเพิ่มขึ้นจาก 39 ล้านบาท ในปี 2549 เป็น 97 ล้านบาท ในปี 2551 หรือเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 57 ต่อปี สำหรับในไตรมาส 1 ของ ปี 2552 บริษัทมีกำไรสุทธิ 20 ล้านบาทลดลง จากช่วงเวลาเดียวกันของปีที่แล้วที่ 28 ล้านบาท หรือร้อยละ 29 โดยมีสาเหตุหลักจากสภาพเศรษฐกิจที่ถดถอย และ สถานะการณ์ทางการเมืองภายในประเทศที่ไม่สงบเรียบร้อย ทำให้รายได้จากการจัดจำหน่ายลดลง

12.2.3 สภาพคล่องและแหล่งที่มาของเงินทุน

ในระหว่างปี 2549-2551 บริษัทมีสินทรัพย์หมุนเวียนน้อยกว่าหนี้สินหมุนเวียน โดยมีอัตราส่วนสภาพคล่องเท่ากับ 0.9 เท่า 0.9 เท่า และ 1.0 เท่าตามลำดับ สาเหตุสำคัญเนื่องจากบริษัทมีการกู้หนี้ยืมสินจำนวนมากคือ 841.41 ล้านบาทในปี 2549 และ 781.99 ล้านบาทในปี 2550 และ 778.28 ล้านบาทในปี 2551 ซึ่งหากพิจารณาโดยสังเขปอาจกล่าวได้ว่าบริษัทมีสภาพคล่องที่ต่ำกว่ามาตรฐานและมีความเสี่ยงทางการเงินจาก Mismatch Funding คือการใช้เงินกู้ระยะสั้นเพื่อสนับสนุนสินทรัพย์ระยะยาว แต่หากพิจารณาสินทรัพย์ของบริษัทประเภทเงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัดในการใช้ ซึ่งเป็นเงินฝากเพื่อเป็นหลักประกันเงินกู้ระยะสั้นจำนวน 335.84 ล้านบาทในปี 2549 และ 276.89 ล้านบาทในปี 2550 และ 262.25 ล้านบาทในปี 2551 ซึ่งภายใต้มาตรฐานบัญชีจัดเป็นสินทรัพย์ระยะยาว หากแต่การดำรงอยู่ของสินทรัพย์ดังกล่าวเป็นเพียงเงินประกันสำหรับการกู้เงินระยะสั้น หากไม่มีเงินกู้ระยะสั้นก็จะไม่มีสินทรัพย์ดังกล่าว ในด้านการวิเคราะห์จึงควรปรับรายการดังกล่าวโดยนับรวมเป็นสินทรัพย์หมุนเวียนเพื่อให้สะท้อนสภาพคล่องที่แท้จริง

จากการปรับรายการดังกล่าวจะพบว่า บริษัทไม่ได้มี Mismatch Funding โดยมีอัตราส่วนสภาพคล่องมีค่าระหว่าง 1.16-1.29 ระหว่างปี 2549-2551 สำหรับอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว (Quick Ratio) ภายหลังจากปรับปรุงรายการจะมีค่าระหว่าง 0.43-0.56 ระหว่างปี 2549-2551 ซึ่งเป็นไปตามมาตรฐานของธุรกิจจัดจำหน่ายที่มีสินทรัพย์หลักเป็นสินค้าคงคลัง ทำให้อัตราส่วนดังกล่าวมีค่าน้อยเมื่อเทียบกับอุตสาหกรรมอื่นๆ หากเปรียบเทียบกับอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็วในปี 2550 ของบริษัทกับค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรม (กลุ่มอุตสาหกรรมคือกลุ่มบริษัทจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งมีค่าเป็น 0.61) ซึ่งใกล้เคียงกับค่าเฉลี่ยของบริษัท สำหรับอัตราส่วนสภาพคล่องในไตรมาส 1 ปี 2552 มีค่าอยู่ในระดับเดียวกับปี 2551 ซึ่งแสดงถึงสภาพคล่องยังอยู่ในเกณฑ์ดี

รายการ	2549	2550	2551	ไตรมาส 1 2552
Current Ratio	0.84	0.94	1.00	1.00
Quick Ratio	0.24	0.23	0.26	0.23
Adjusted Current Ratio	1.16	1.18	1.29	1.25
Adjusted Quick Ratio	0.51	0.43	0.56	0.49

Cash Cycle ของบริษัทในระหว่างปี 2549-2551 มีค่าเท่ากับ 36.5 วัน 36.8 วันและ 40.69 วันตามลำดับ ซึ่งสะท้อนสภาพคล่องที่อยู่ในเกณฑ์ดี

บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการจัดจำหน่าย มีรายได้ส่วนใหญ่จากการค้าปลีก ทำให้บริษัทมีรายได้จากการขายเงินสดจำนวนมากส่งผลให้บริษัทมีระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยต่ำ คือ ในระหว่างปี 2549-2551 และไตรมาส 1 ปี 2552 มีระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยที่ 10.3 วัน 10.5 วัน 10.6 วัน และ 10.1 วัน ตามลำดับ แนวโน้มระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยจะเพิ่มสูงขึ้นเล็กน้อยในอนาคตเนื่องจากการขยายตัวธุรกิจการให้เช่าพื้นที่และธุรกิจการติดตามเร่งรัดหนี้

บริษัทมีการเก็บสินค้าคงคลังในระดับที่ดี เนื่องจากธุรกิจการจัดจำหน่าย เป็นธุรกิจที่จำเป็นต้องสำรองสินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงราคาเร็ว บริษัทจึงจำเป็นต้องรักษาระดับการเก็บสินค้าให้ต่ำที่สุดและไม่กระทบต่อการดำเนินงานซึ่งบริษัทกำหนดนโยบายการเก็บสินค้าไว้ที่ 35 - 45 วัน โดยในระหว่างปี 2549-2551 และไตรมาส 1 ปี 2552 มีระยะเวลาเก็บสินค้าคงคลังเฉลี่ยที่ 35.4 วัน 43.5 วัน 43.7 วัน และ 42.8 วัน ตามลำดับ ซึ่งใกล้เคียงกับนโยบายที่กำหนดไว้ การปรับเพิ่มขึ้นของระยะเวลาเก็บสินค้าในสินค้าเฉลี่ยในปี 2550 และ 2551 และไตรมาส 1 ปี 2552

เป็นเหตุจากการที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่าย Motorola และ Sony Ericsson ทำให้ต้องเก็บสินค้าคงคลังในปริมาณที่มากขึ้นตามยอดขายที่มากขึ้นอย่างมากในปี 2550

ในส่วนระยะเวลาในการชำระหนี้ นั้น บริษัทได้ระยะเวลาเครดิตเทอมที่ 30-45 วัน ซึ่งตลอดเวลาที่ผ่านมา ในระหว่างปี 2549-2551 และไตรมาส 1 ปี 2552 มีระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ยที่ 9.3 วัน 17.1 วัน 13.6 วัน และ 9.6 วัน ตามลำดับ ซึ่งสะท้อนความสามารถในการชำระหนี้ที่ดี การปรับเพิ่มขึ้นของระยะเวลาชำระหนี้ในปี 2550 และ 2551 เป็นเหตุจากการที่บริษัทได้รับเครดิตค้า 30 วันจากผู้ผลิต Motorola และ Sony Ericsson

โดยสรุปจากกล่าวโดยรวมว่า บริษัทมีสภาพคล่องอยู่ในเกณฑ์ดี เนื่องจากมีระยะเวลาเก็บหนี้ที่ต่ำ มีการเก็บสินค้าคงคลังในระยะเวลาที่สั้นสอดคล้องกับการโครงสร้างดำเนินงานธุรกิจและมีการชำระหนี้ที่ตรงกับนโยบาย ถึงแม้ว่าอัตราส่วนสภาพคล่องของบริษัทจะมีค่าที่ต่ำ แต่ก็ไม่ได้สะท้อนถึงสภาพคล่องที่ลดลง ทั้งนี้อัตราส่วนสภาพคล่องที่น้อยเป็นผลสะท้อนจากการกู้เงินระยะสั้นในลักษณะที่มีเงินฝากค้ำประกัน การมีโครงสร้างธุรกิจที่มีลูกหนี้การค้าต่ำเนื่องจากการขายสินค้าส่วนใหญ่เป็นเงินสด และมีสินค้าคงคลังที่ต่ำ

กระแสเงินสด

หน่วย: ล้านบาท

รายการ	2549	2550	2551	ไตรมาส 1 2552
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน	(86)	76	48	50
กระแสเงินสดจากการลงทุน	(48)	26	(2)	3
กระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน	158	(107)	(77)	(63)

ในปี 2549 บริษัทมีกำไรก่อนหักภาษี ดอกเบี้ย และค่าเสื่อมราคา (EBITDA) เท่ากับ 159 ล้านบาท และเพิ่มขึ้นจำนวน 42 ล้านบาท เป็น 201 ล้านบาทในปี 2550 และ ในปี 2551 เพิ่มสูงขึ้นจำนวน 28 ล้านบาท เป็น 229 ล้านบาท เนื่องจากการปรับโครงสร้างทางธุรกิจและการบริหารจัดการทำให้กำไรก่อนหักภาษี ดอกเบี้ย และค่าเสื่อมราคา สำหรับกำไรก่อนหักภาษี ดอกเบี้ย และค่าเสื่อมราคา ในไตรมาส 1 ปี 2552 ลดลงกว่าช่วงเดียวกันของปี 2551 เพียงเล็กน้อย

ในระหว่างปี 2549-2551 บริษัทมีกระแสเงินสดจากการดำเนินงานที่ค่อนข้างผันผวน อันเป็นผลกระทบจากการซื้อสินค้าคงคลังซึ่งจำเป็นต้องซื้อในงวดปลายเดือนธันวาคม เนื่องจากโรงงานผู้ผลิตจะหยุดผลิตสินค้าในช่วงปีใหม่ บริษัทจึงจำเป็นต้องเก็บสินค้าคงคลังจำนวนมากในช่วงเดือนธันวาคม ทำให้มีเงินลงทุนในสินค้าคงคลังที่ผันผวนระหว่างการปิดงบในแต่ละงวด

ในช่วงปี 2549 ถึงปี 2551 บริษัทมีแหล่งเงินทุนหลักนอกเหนือจากกระแสเงินสดการดำเนินงาน โดยการกู้เงินระยะสั้นจากธนาคาร ในปี 2549 บริษัทมีภาระต้องกู้เงินจากสถาบันการเงินระยะสั้นเพิ่มขึ้น 169 ล้านบาท เพื่อลงทุนในสินค้าลงทุนซื้อสินทรัพย์ และจ่ายค่าสิทธิการเช่า ในปี 2550 และ 2551 บริษัทมีรายได้จากการดำเนินงานมากขึ้น บริษัทจึงชำระคืนหนี้สถาบันการเงินระยะสั้นที่ 59 ล้านบาท และ 4 ล้านบาทตามลำดับ

บริษัทจ่ายเงินปันผลอย่างต่อเนื่องในช่วงปี 2549 ถึงปี 2551 โดยมีการจ่ายเงินปันผลจำนวน 97.50 ล้านบาท 40.50 ล้านบาท และ 67.50 ล้านบาท ตามลำดับ และในปี 2549 บริษัทเพิ่มทุนจำนวน 75.00 ล้านบาท เพื่อใช้ในการขยายกิจการ

ความสามารถในการชำระหนี้

รายการ	2549	2550	2551	ไตรมาส 1 2552
หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (ล้านบาท)	868.6	802.6	799.1	735.8
เงินสด และ เงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัด (ล้านบาท)	392.6	329.6	283.9	265.2
อัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อกำไรก่อนหักภาษี ดอกเบี้ยและค่าเสื่อมราคา (เท่า)	3.0	2.4	2.3	2.8
อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย (เท่า)	2.3	3.4	5.0	4.0
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อทุน (เท่า)	1.3	1.2	1.2	1.1

- หมายเหตุ: 1) อัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อกำไรก่อนหักภาษี ดอกเบี้ย และค่าเสื่อมราคา (Net Debt/EBITDA) คำนวณจาก Net Debt หาดด้วย EBITDA โดย Net Debt คำนวณจากหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยลบด้วยเงินสด และเงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัด
- 2) อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อทุน (D/E) คำนวณจากหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยหักด้วยเงินสด และเงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัด หาดด้วยส่วนทุนทั้งหมด
- 3) อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย (EBIT/I) คำนวณจากกำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี หาดด้วยดอกเบี้ยจ่าย

บริษัทมีความสามารถในการชำระหนี้ที่อยู่ในเกณฑ์ดีในช่วงปี 2549 โดยมีอัตราส่วน EBIT/I มีค่าอยู่ที่ระดับ 2.3 และมีความสามารถในการชำระเงินต้นในเกณฑ์ ที่อัตราส่วน Net Debt/EBITDA ที่ 3.0

ในปี 2550 และ 2551 บริษัทมีความสามารถในการชำระหนี้ที่ดีขึ้น โดยอัตราดอกเบี้ยและจำนวนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยลดลงรวมถึงผลประกอบการดีขึ้น อัตราส่วน Net Debt/EBITDA เท่ากับ 2.4 และ 2.3 เท่าตามลำดับ ลดลงจาก 3.0 เท่าในปี 2549 ซึ่งแสดงให้เห็นถึงระดับหนี้สินที่ต่ำกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับระดับความสามารถในการทำกำไรของบริษัทหรือกล่าวอีกนัยหนึ่งบริษัทมีความสามารถในการชำระหนี้เงินต้นคืนอยู่ในเกณฑ์ดีขึ้น เมื่อพิจารณาอัตราส่วน EBIT/I ที่ 3.4 และ 5.0 เท่า ตามลำดับ ดีขึ้นจาก 2.3 เท่าในปี 2549 แสดงให้เห็นว่าบริษัทมีความสามารถในการชำระดอกเบี้ยที่ดีขึ้นทำให้โดยรวมกล่าวได้ว่าในปัจจุบันบริษัทมีความสามารถในการชำระหนี้ที่อยู่ในเกณฑ์ที่ดี สำหรับในไตรมาส 1 ปี 2552 บริษัทมีความสามารถในการชำระหนี้ที่อยู่ในเกณฑ์ดีเทียบเท่ากับปี 2551

แหล่งที่มาของเงินทุน

บริษัทมีแหล่งที่มาของเงินทุนหลักจากทุนจดทะเบียน และกำไรสะสมของบริษัท โดย ณ 31 มีนาคม 2552 มีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 225 ล้านบาท และมีกำไรสะสมรวม 187 ล้านบาท ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงต้องพึ่งพาเงินกู้จากสถาบันการเงินในจำนวนที่สูง โดยมีรายการเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ระยะสั้นเป็นจำนวน 717 ล้านบาท และเงินกู้ระยะยาวเป็นจำนวน 13 ล้านบาท

ความเหมาะสมของโครงสร้างเงินทุน

บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อทุนภายหลังการปรับปรุงค่าเงินฝากภายใต้ข้อจำกัด เท่ากับ 1.2 เท่า ณ 31 ธันวาคม 2551 และ 1.1 เท่า ณ 31 มีนาคม 2552 ใกล้เคียงกับค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมที่ 1.0 เท่า สะท้อนถึงโครงสร้างทุนที่เหมาะสม คาดว่าระดับอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อทุน และอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อทุน จะต่ำลงไปอีกภายหลังการขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชน ซึ่งทำให้ฐานทุนของบริษัทขยายเพิ่มขึ้นประกอบกับบริษัทมีวัตถุประสงค์จะนำเงินที่ได้บางส่วนมาชำระหนี้สถาบันการเงิน การปรับตัวที่ดีขึ้นของอัตราส่วนดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่าบริษัทมีโครงสร้างเงินทุนที่แข็งแกร่งขึ้นและพร้อมต่อการขยายธุรกิจในอนาคต

12.2.4 ฐานะทางการเงิน

สินทรัพย์

ณ 31 มีนาคม 2552 บริษัทมีสินทรัพย์รวม 1,445 ล้านบาท โดยสินทรัพย์ส่วนใหญ่ประกอบด้วย ลูกหนี้การค้าสุทธิจำนวน 131 ล้านบาท สินค้าคงเหลือ จำนวน 537 ล้านบาท เงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัดการใช้จำนวน 254 ล้านบาท และอาคารและอุปกรณ์ที่ใช้ในการดำเนินงานสุทธิจำนวน 77 ล้านบาท

ลูกหนี้การค้าและค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ

ณ 31 มีนาคม 2552 บริษัทมีลูกหนี้การค้าสุทธิรวม เท่ากับ 131 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 9 ของสินทรัพย์ทั้งหมดของบริษัท ซึ่งส่วนใหญ่เป็นลูกหนี้การค้าที่เกิดจากการค้าขายปกติ ได้แก่ ลูกหนี้จากการขายสินค้า ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายให้ลูกค้าชำระเงินสดเป็นส่วนใหญ่ เว้นแต่ลูกค้าที่มีการซื้อขายกันมาเป็นระยะเวลาที่ยาวนาน บริษัทจะให้เครดิตการค้าไม่เกิน 30 วัน

บริษัทตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ โดยประมาณการหนี้สูญที่อาจเกิดขึ้นจากการเก็บเงินจากลูกหนี้ไม่ได้โดยพิจารณาจากประสบการณ์ในการเก็บหนี้และสถานะปัจจุบันของลูกหนี้ค้าง โดยมีการประเมินความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอ ณ 31 มีนาคม 2552 บริษัทได้มีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจำนวน 3 ล้านบาท

กรณีบริษัทย่อย จะไม่มีการตั้งสำรองในส่วนของลูกหนี้ที่ค้างเกิน 6 เดือน และ 12 เดือน เนื่องจากลูกหนี้ส่วนใหญ่เป็นลูกหนี้หน่วยงานราชการหรือรัฐวิสาหกิจ ซึ่งขั้นตอนการเบิกหรือจ่ายจะต้องใช้ระยะเวลานาน และต้องใช้หลักฐานเอกสารค่อนข้างมาก จึงทำให้ยอดหนี้ค้างเกิน 6 เดือน แต่ทั้งนี้บริษัทประมาณว่าความเสี่ยงในการผิดชำระหนี้มีน้อยจึงไม่ตั้งสำรอง

ตารางแสดงลูกหนี้การค้าทั่วไปจำแนกตามอายุ

หน่วย : ล้านบาท

อายุ	31 ธันวาคม 2551	31 มีนาคม 2552
ลูกหนี้ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	93.0	104.7
ลูกหนี้ค้างชำระน้อยกว่า 3 เดือน	39.1	17.4
ลูกหนี้ค้างชำระระหว่าง 3-6 เดือน	2.8	0.2
ลูกหนี้ค้างชำระระหว่าง 6-12 เดือน	0.6	0.5
ลูกหนี้ค้างชำระเกินกว่า 12 เดือน	6.7	3.4
หัก ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	(6.9)	(3.2)
มูลค่ารวม	135.4	122.9

ตารางแสดงลูกหนี้การค้า-บริษัทเกี่ยวข้อง จำแนกตามอายุ

หน่วย : ล้านบาท

อายุ	31 ธันวาคม 2551	31 มีนาคม 2552
ลูกหนี้ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	1.9	2.3
ลูกหนี้ค้างชำระน้อยกว่า 3 เดือน	7.2	5.8
ลูกหนี้ค้างชำระเกินกว่า 3 เดือน	-	0.2
หักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	-	-
มูลค่ารวม	9.1	8.3

เงินลงทุนในลูกหนี้

ณ 31 มีนาคม 2552 บริษัทมีเงินลงทุนในลูกหนี้คงเหลือสุทธิจำนวน 90 ล้านบาท จากบัญชีลูกหนี้ 124,281 ราย คิดเป็น เงินลงทุนในลูกหนี้ต่อราย 727 บาทและมีมูลหนี้คงค้างทั้งหมด 2,624 ล้านบาท คิดเป็นมูลหนี้คงค้างต่อรายเป็น 21,114 บาท

ตารางแสดงประเภทหนี้ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2552

อายุหนี้/ประเภทหนี้	หนี้เชื่อบุคคล		หนี้เช่าซื้อ	
	จำนวนบัญชี	มูลค่า (ล้านบาท)	จำนวนบัญชี	มูลค่า (ล้านบาท)
อายุหนี้ต่ำกว่า 3 ปี	65,642	1,189	859	9
อายุหนี้ 3 ปี – 5 ปี	35,033	804	405	6
อายุหนี้มากกว่า 5 ปี	14,825	492	7,517	124
รวม	115,500	2,485	8,781	139

สินค้าคงคลัง

สินค้าคงเหลือของบริษัทประกอบด้วย โทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริม บัตรเติมเงินและสินค้าเทคโนโลยีอื่นๆ ณ 31 มีนาคม 2552 บริษัทมีสินค้าคงเหลือจำนวน 537 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 37 ของสินทรัพย์รวม รายการดังกล่าวมีจำนวนมากเนื่องจากบริษัทดำเนินธุรกิจเป็นทั้งตัวแทนจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์และผู้ค้าปลีกรายใหญ่ ซึ่งมีความจำเป็นที่จะต้องเก็บสินค้าในปริมาณที่เพียงพอแก่การจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม นับได้ว่าบริษัทมีการบริหารสินค้าคงคลังที่ดีจากการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ และการวางแผนการตลาดที่ดี มีการให้ความสำคัญกับการจัดการสินค้าคงเหลือให้อยู่ในระดับเหมาะสมเพื่อลดความเสี่ยงจากการด้อยค่าของสินค้า โดย ณ 31 มีนาคม 2552 นั้น บริษัทมีระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย 43 วันซึ่งอยู่ในเกณฑ์ที่กำหนดไว้

ตารางสรุปอายุของสินค้าคงเหลือของบริษัท

หน่วย : ล้านบาท

อายุสินค้าคงเหลือ	31 ธันวาคม 2551		31 มีนาคม 2552	
	จำนวน	%	จำนวน	%
1 - 90 วัน	419.37	85.3	511.40	93.6
91 - 180 วัน	54.13	11.0	23.52	4.3
181 - 270 วัน	15.17	3.1	8.26	1.5
271 - 365 วัน	2.15	0.4	2.39	0.4
1 ปีขึ้นไป	0.75	0.2	0.97	0.2
มูลค่ารวมก่อนหักสำรอง	491.57	100.0	546.54	100.0
สำรองเพื่อผลขาดทุนจากสินค้าเสื่อมสภาพ	(13.41)	-	(9.06)	-
มูลค่ารวมหลังหักสำรอง	478.17	-	537.48	-

ตารางสรุปนโยบายการตั้งค่าเผื่อการลดมูลค่าสำหรับสินค้าล้าสมัย สินค้าเคลื่อนไหวช้า หรือเสื่อมคุณภาพ ปี 2552

อายุสินค้าคงเหลือ	อัตราร้อยละค่าเผื่อมูลค่าลดลง
90 - 180 วัน	25
181 - 270 วัน	25-50
271 - 365 วัน	50-75
1 ปีขึ้นไป	100

อาคารและอุปกรณ์

ณ 31 มีนาคม 2552 บริษัทมีสินทรัพย์ถาวรคิดเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 77 ล้านบาท ประกอบด้วย ส่วนปรับปรุงอาคาร ค่าตกแต่งสำนักงาน เครื่องใช้สำนักงาน และยานพาหนะเป็นหลัก

เงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัดการใช้

ณ 31 มีนาคม 2552 บริษัทและบริษัทย่อยมีเงินฝากประจำที่วางไว้กับธนาคารเพื่อเป็นหลักประกันการกู้ยืมจากธนาคาร เป็นจำนวนเงิน 254 ล้านบาท

หนี้สิน

ณ 31 มีนาคม 2552 บริษัทมีหนี้สินรวม 1,033 ล้านบาท เป็นหนี้สินหมุนเวียน 993 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 96 ของหนี้สินรวม และเป็นสัดส่วนที่ค่อนข้างคงที่นับตั้งแต่ปี 2549 หนี้สินที่สำคัญประกอบด้วยเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินจำนวน 730 ล้านบาท เจ้าหนี้การค้าและตัวเงินจ่าย จำนวน 172 ล้านบาทเป็นหลัก หนี้สินไม่หมุนเวียน 31 มีนาคม 2552 เท่ากับ 41 ล้านบาท ประกอบด้วยเงินกู้ระยะยาวสุทธิ จำนวน 11 ล้านบาทเป็นหลัก

ณ 31 มีนาคม 2552 หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยเท่ากับ 736 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 71 ของหนี้สินรวม และลดลงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับ 799 ล้านบาทในปี 2551 สาเหตุสืบเนื่องจากการคืนเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้น

เจ้าหนี้การค้าและตัวเงินจ่าย

ณ 31 มีนาคม 2552 บริษัทมีเจ้าหนี้การค้าเป็นจำนวน 172 ล้านบาท เพิ่มขึ้น จาก 56 ล้านบาท ณ 31 ธันวาคม 2551 ส่วนหนึ่งเป็นเพราะบริษัทมีสั่งซื้อสินค้ามากขึ้นจาก และบริษัทได้รับเครดิตค้า 30 วันจากผู้ผลิต Motorola และ Sony Ericsson

เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน

ณ 31 มีนาคม 2552 บริษัทมีเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเป็นจำนวน 718 ล้านบาท ลดลงจาก ณ 31 ธันวาคม 2551 เป็นจำนวน 778 ล้านบาท

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ 31 มีนาคม 2552 บริษัทมีส่วนผู้ถือหุ้นเป็นจำนวน 412 ล้านบาท ประกอบด้วย ทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระแล้ว 225 ล้าน มีกำไรสะสมรวมทั้งสิ้น 187 ล้านบาท อนึ่ง เมื่อวันที่ 7 สิงหาคม 2551 บริษัทมีมติให้จ่ายเงินปันผลจากผลประกอบการในรอบครึ่งแรกของ ปี 2551 ในอัตราหุ้นละ 0.13 บาท รวมเป็นเงิน 29.25 ล้านบาท และ ในที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี ครั้งที่ 1 ประจำปี 2552 เมื่อ 23 มีนาคม 2552 มีมติให้จ่ายเงินปันผลจากผลประกอบการในรอบครึ่งหลังของ ปี 2551 ในอัตราหุ้นละ 0.17 บาท รวมเป็นเงิน 38.25 ล้านบาท รวมบริษัทจ่ายเงินปันผลจากผลประกอบการปี 2551 รวม 67.5 ล้านบาท หรือ ในอัตราหุ้นละ 0.30 บาท

กำไรสุทธิต่อหุ้น (Fully Diluted)

ในปี 2551 บริษัทมีกำไรสุทธิต่อหุ้นเท่ากับ 0.43 บาทต่อหุ้น สำหรับ ไตรมาส 1 ปี 2552 มีกำไรสุทธิต่อหุ้นเท่ากับ 0.09 บาทต่อหุ้น และมีกำไรสุทธิต่อหุ้นปรับลดเท่ากับ 0.06 บาทต่อหุ้น

มูลค่าตามบัญชีต่อหุ้น (Fully Diluted)

สำหรับ ไตรมาส 1 ปี 2552 บริษัทมีมูลค่าตามบัญชีต่อหุ้นเท่ากับ 1.83 บาทต่อหุ้น และมีมูลค่าตามบัญชีต่อหุ้นปรับลดเท่ากับ 1.37 บาทต่อหุ้น

ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานในอนาคต

เทคโนโลยีการสื่อสาร 3 G

บริษัทผู้ให้บริการเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีนโยบายที่จะขยายการให้บริการในรูปแบบ 3G (Video Conference) ในโทรศัพท์เคลื่อนที่ซึ่งคาดว่าจะเริ่มให้บริการในปลายปี 2551 ซึ่งการพัฒนาเทคโนโลยีจะส่งผลให้เกิดปัจจัยบวกกับบริษัทใน 2 ประการคือ ประการแรก บริษัทสามารถที่จะขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ในรุ่นที่พัฒนารองรับระบบ 3G ซึ่งคาดว่าจะมีราคาสูงกว่ารุ่นทั่วไปได้มากขึ้น ประกอบกับฐานลูกค้าของบริษัทก็เหมาะสมกับโทรศัพท์รุ่นดังกล่าว ทำให้หากการพัฒนาเทคโนโลยีดังกล่าวประสบความสำเร็จด้วยดี บริษัทก็จะมียอดขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่เพิ่มขึ้น ประการที่สอง บริษัทจะมีโอกาสในการทำธุรกิจในการเป็นตัวแทนจำหน่ายในการขายเครือข่ายหรือให้คำแนะนำกับลูกค้า เนื่องจากเทคโนโลยีดังกล่าวมีการใช้งานที่เพิ่มขึ้นในรายละเอียด อาจมีความจำเป็นที่ต้องมีศูนย์บริการและตัวแทนจำหน่ายในการขายเครือข่ายและให้คำแนะนำกับลูกค้า ซึ่งเป็นโอกาสของบริษัทที่มีพนักงานที่มีความรู้และสามารถพัฒนาความรู้ได้ เพื่อเสนอตัวเป็นผู้ให้บริการดังกล่าว

การเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีในส่วนซิมส์การ์ด

ปัจจุบันผู้ให้บริการเครือข่ายมีการพัฒนาซิมส์การ์ดโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีลักษณะ 1 ซิมส์ซึ่งหากเทคโนโลยีดังกล่าวได้รับความนิยมก็อาจจะทำให้ยอดขายโทรศัพท์เคลื่อนที่และซิมส์การ์ดของบริษัทลดลงได้ อย่างไรก็ตามในปัจจุบันบริษัทเข้าใจว่ามีผู้ใช้บริการดังกล่าวไม่มากนัก และบริษัทคาดว่าพัฒนาเทคโนโลยีดังกล่าวไม่น่าจะส่งผลกระทบต่อยอดขายของบริษัทอย่างมีนัยยะสำคัญ

การขยายตัวของยอดขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ช้าลงเนื่องจากอัตรา Penetration Rate ที่สูง

ในปี 2549 ประเทศไทยมีจำนวนผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่จำนวนมาก โดยมีอัตรา Penetration Rate ที่ร้อยละ 63 ซึ่งในปี 2550 และ 2551 ประเทศไทยมีอัตรา Penetration Rate เติบโตสูงขึ้น อยู่ที่ 80 และ 95 ตามลำดับ ทำให้อัตราการเติบโตของบริษัทอาจมีอัตราการเติบโตที่ช้าลง เนื่องจากปัจจุบันประเทศไทยมี อัตรา Penetration Rate มีปริมาณที่สูง

อย่างไรก็ดีบริษัทคาดว่าอัตรา Penetration Rate น่าจะเติบโตได้อีกเพราะ ในบางประเทศ อัตรา Penetration Rate มีมากกว่า 100% เช่น ฮองกง มาเก๊า สิงคโปร์ และไต้หวัน ซึ่งผู้บริหารมีความเห็นว่าอัตรา Penetration Rate ในระดับที่ประเทศไทยเป็นอยู่ยังสามารถเติบโตได้อีกหากเทียบกับประเทศเพื่อนบ้าน

ในอีกมุมมองหนึ่ง การมีอัตรา Penetration Rate ที่สูงอาจหมายถึงการมีผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ในปริมาณมาก ถึงแม้ว่าการเติบโตของยอดขายโทรศัพท์เคลื่อนที่จากผู้ซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่รายใหม่จะมีน้อย แต่จะทำให้มียอดขายโทรศัพท์เคลื่อนที่จากการซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ทดแทนเครื่องเดิมที่มาก ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายของบริษัทที่ให้ความสำคัญของผู้ซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่เพื่อทดแทนเครื่องเดิม