

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

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

ปัจจุบัน บริษัทประกอบธุรกิจจำหน่ายทั้งค้าปลีกและค้าส่งเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่ และสินค้าที่เกี่ยวข้องกับโทรศัพท์เคลื่อนที่ของผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่หลักทุกรายและผู้ให้บริการเครือข่ายทุกระบบ นอกจากนั้น บริษัทได้ขยายธุรกิจไปในส่วนการบริหารพื้นที่เช่าสำหรับธุรกิจค้าปลีกโทรศัพท์เคลื่อนที่ ภายใต้ชื่อ IT Junction ซึ่งเป็นพื้นที่ในการบริหารของบริษัทเพื่อการค้าปลีกโทรศัพท์เคลื่อนที่

ภายใต้โครงสร้างกลุ่มปัจจุบัน บริษัทถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 99.99 ในบริษัทย่อยหนึ่งแห่ง คือ บริษัท เจ เอ็ม ที เนทเวอร์ค เซอร์วิส เซลล์ จำกัด (“เจเอ็มที”) ซึ่งเป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจให้บริการติดตามเรจรัทหนึ่ง ฟองส์บิทรพพ์ บังคับคดี ทั่วประเทศไทย และดำเนินการซื้อหนี้ที่สงสัยจะสูญจากสถาบันการเงินและบริษัทผู้ให้บริการอื่นๆ เพื่อนำมาดำเนินการติดตามหนี้และหาผลประโยชน์

ในปี 2552 บริษัทได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ เสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่นักลงทุนทั่วไปจำนวน 75 ล้านหุ้น ส่งผลให้ปัจจุบัน บริษัทมีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว 300 ล้านบาท โดยมีกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ซึ่งเป็นผู้บริหารหลัก ได้แก่ กลุ่มนายอดิศักดิ์ สุขุมวิทยา และนางสาวยุวดี พงษ์อัมฉมา ถือหุ้นรวมประมาณร้อยละ 67.6

ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ สามารถสรุปได้ดังนี้

ด้านการดำเนินธุรกิจ

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
ปี 2531	- ก่อตั้งบริษัทเพื่อเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้ายี่ห้อต่างๆ เช่น ฟิลลิปส์ เนชั่นแนล พานาโซนิค โตชิบา เป็นต้น โดยมีสินค้าหลักคือ โทรทัศน์ เครื่องเล่นวีดีโอ เครื่องซักผ้า และเครื่องปรับอากาศ
ปี 2535	- เริ่มเข้าสู่ธุรกิจจำหน่ายสินค้าประเภทเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่
ปี 2537	- ขยายสู่ธุรกิจให้บริการติดตามเรจรัทหนึ่งด้วยการก่อตั้งบริษัท เจ เอ็ม ที เนทเวอร์ค เซอร์วิส เซลล์ จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการติดตามเรจรัทหนึ่ง ฟองส์บิทรพพ์ บังคับคดี ทั่วประเทศไทย
	- ก่อตั้ง บริษัท เจ เอ็ม ซี เอส จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการติดตามหนี้สินและกิจการเช่าซื้อ
ปี 2538	- ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่ในระบบ 800 และ 1800 จากบริษัท โทเทล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด
ปี 2539	- ได้รับแต่งตั้งจาก Nokia และ Motorola ให้เป็นผู้แทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการ
	- ได้รับการประกาศเกียรติคุณร้านค้าที่มียอดขายจำหน่ายระบบ GSM สูงสุด
ปี 2540	- เริ่มเปิดร้าน เจ มาร์ท เพื่อขายเฉพาะโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริม
	- ได้รับแต่งตั้งให้เป็นผู้แทนจำหน่ายระบบ GSM 2 Watts, DTAC และ Digital GSM 1800
	- เริ่มผลิตอุปกรณ์เสริมโทรศัพท์เคลื่อนที่ภายใต้ตราสินค้า Jay Mart
	- ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายด้วยการเปิดร้าน เจ มาร์ท เพิ่มรวมสาขาทั้งสิ้น 13 สาขา

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
ปี 2541	<ul style="list-style-type: none"> - ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้แทนจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่จากบริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส มาร์เกตติ้ง จำกัด (ปัจจุบัน คือ บริษัท ดิจิตอล โฟน จำกัด) บมจ. ยูไนเต็ทคอมมูนิเคชั่น 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
ปี 2545	<ul style="list-style-type: none"> - ได้รับแต่งตั้งเป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าและบริการของบริษัท ทีเอ ออเรนจ์ จำกัด (ปัจจุบัน คือ บมจ. ทู คอร์ปอเรชั่น) - เริ่มนำเข้าโทรศัพท์เคลื่อนที่โดยตรงจากผู้ผลิตในต่างประเทศ - ได้รับแต่งตั้งเป็น Direct Retail Partner (DRP) จากบริษัท โนเกีย (ประเทศไทย) จำกัด
ปี 2548	<ul style="list-style-type: none"> - ได้รับแต่งตั้งจาก Sony Ericsson ให้เป็นผู้แทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการ - ขยายสาขาเพิ่มเป็น 189 สาขาทั่วประเทศ
ปี 2549	<ul style="list-style-type: none"> - เจเอ็มทีขยายธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพโดยซื้อหนี้ด้วยคุณภาพกลุ่มแรกมาบริหาร
ปี 2550	<ul style="list-style-type: none"> - ขยายสาขาเพิ่มเป็น 193 สาขาทั่วประเทศ
ปี 2552	<ul style="list-style-type: none"> - ขยายจำนวนสาขาของ โครงการ IT Junction เพิ่มเป็น 26 สาขาทั่วประเทศ
ปี 2554	<ul style="list-style-type: none"> - ขยายสาขาเพิ่มเป็น 208 สาขาทั่วประเทศ - ขยายจำนวนสาขาของ โครงการ IT Junction เพิ่มเป็น 28 สาขาทั่วประเทศ - เจเอ็มทีลงทุนซื้อหนี้ด้วยภาพเพิ่มเติมจำนวน 301 ล้านบาท

ด้านทุนจดทะเบียน

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
ปี 2531	<ul style="list-style-type: none"> - ก่อตั้งบริษัทด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 2 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 20,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ปี 2533	<ul style="list-style-type: none"> - เพิ่มทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วเป็น 4 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 20,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน
ปี 2537	<ul style="list-style-type: none"> - ก่อตั้งบริษัท เจ เอ็ม ที เน็ทเวอร์ค เซอร์วิส เซส จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท
ปี 2543	<ul style="list-style-type: none"> - เพิ่มทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วเป็น 40 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 360,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน
ปี 2544	<ul style="list-style-type: none"> - เพิ่มทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วเป็น 100 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 600,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน
ปี 2545	<ul style="list-style-type: none"> - ปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท โดยเข้าถือหุ้นในบริษัท เจ เอ็ม ที เน็ทเวอร์ค เซอร์วิส เซส จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว - เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 200 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 20,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท และมีหุ้นเรียกชำระแล้ว 150 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน - แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 26 มีนาคม 2545
ปี 2547	<ul style="list-style-type: none"> - ปรับโครงสร้างทุนโดยการแตกพาร์ในอัตราส่วน 1:5 ทำให้ทุนจดทะเบียนยังคงเป็น 200 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาทและมีหุ้นเรียกชำระแล้ว 150 ล้านบาท

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
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 เซ็ส จำกัด เพิ่มทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วเป็น 40 ล้านบาท
ปี 2552	- เดือนมิถุนายน 2552 บริษัทได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและได้จำหน่ายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ประชาชน จำนวน 75,000,000 หุ้น ทำให้บริษัทมีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว 300,000,000 ล้านบาท
ปี 2554	- ที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทประจำปี 2554 มีมติอนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 120 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 1 บาท เพื่อออกและเสนอขายหุ้นสามัญให้กับประชาชนทั่วไป และ รองรับการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิซื้อหุ้นเพิ่มทุนของบริษัท (รายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2.8)

ด้านรางวัลและเกียรติคุณ Award and Social Recognition

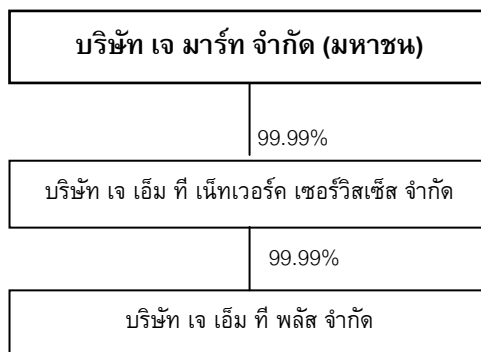
ปี	เหตุการณ์สำคัญ
ปี 2538	- ได้รับรางวัล “ตัวแทนจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ดิจิทัล จีเอสเอ็ม ยอดเยี่ยม” จาก บมจ. แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส
ปี 2541	- ได้รับรางวัลยอดเยี่ยมยอดขายสูงสุด ประเภทตัวแทนจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบเซลลูลาร์ 900 และดิจิทัล จีเอสเอ็ม เขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล จาก บมจ. แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส
ปี 2542	- ได้รับรางวัลตัวแทนจำหน่ายที่ประสบความสำเร็จ และมี “ยอดขายสูงสุด” จาก บมจ. เอ็มลิงค์ เอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด - ได้รับรางวัล “ร้านค้าที่ให้การสนับสนุนสูงสุดสำหรับรายการส่งเสริมการขาย ท่องโลกความฝันกับ โนเกีย 5100 ซีรีส์” จาก บริษัท โนเกีย (ประเทศไทย) จำกัด
ปี 2543	- ได้รับรางวัล “ยอดขายและบริการดีเด่น” จาก บมจ. โทเทล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น - ได้รับรางวัลดีเด่น “ประเภทยอดขายตัวแทนจำหน่ายมือถือพร้อมใช้ วัน-ทู-คอล เขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล” จาก บมจ. แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส - ได้รับรางวัลดีเด่น “ประเภทยอดขายตัวแทนจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบเซลลูลาร์ 900 และดิจิทัล จีเอสเอ็ม เขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล” จาก บมจ. แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส
ปี 2544	- ได้รับรางวัลยอดเยี่ยมประเภทร้านค้า “Happy Millennium” จาก บริษัท อิริคสัน (ประเทศไทย) จำกัด - ได้รับรางวัลด้านการตกแต่งและก่อสร้างร้านค้าจาก บริษัท เทสโก้ โลตัส จำกัด - ได้รับรางวัล “ตัวแทนจำหน่ายยอดเยี่ยมประจำปี 2544” จาก บมจ. แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส
ปี 2546	- ได้รับใบรับรองมาตรฐานระบบการบริหารงานคุณภาพ ISO 9001 : 2000 จากสถาบันรับรองมาตรฐาน SGS ซึ่งเป็นบริษัทขายปลีกโทรศัพท์เคลื่อนที่บริษัทแรกและบริษัทเดียวในประเทศไทยที่ได้รับการรับรอง
ปี 2548	- ได้รับเกียรติบัตร Superbrand จาก Superbrands Organization เป็นปีแรก โดยเป็นบริษัทค้าปลีกมือถือบริษัทแรกและบริษัทเดียวในประเทศไทยที่ได้รับเกียรติบัตรดังกล่าว

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
ปี 2549	- 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	- รางวัล "Best Partner 2007" จาก Sony Ericsson Dealers Conference 2007 - ได้รับเกียรติบัตร Superbrand จาก Superbrands Organization เป็นปีที่สามติดต่อกัน
ปี 2552	- ได้รับเกียรติบัตร Superbrand จาก Superbrands Organization เป็นปีที่สี่ติดต่อกัน
ปี 2553	- ได้รับเกียรติบัตร Superbrand จาก Superbrands Organization เป็นปีที่ห้าติดต่อกัน

2.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย

โครงสร้างกลุ่มบริษัท

ปัจจุบันบริษัทมีบริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจอยู่ 1 บริษัท คือบริษัท เจ เอ็ม ที เน็ทเวอร์ค เซอร์วิสเช็ส จำกัด ("เจเอ็มที") ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ในอัตราร้อยละ 99.99 มีทุนจดทะเบียนชำระเต็มแล้วจำนวน 100 ล้านบาท และเมื่อวันที่ 24 มีนาคม 2554 เจเอ็มที ได้ลงทุนในบริษัทใหม่แห่งหนึ่ง คือ บริษัท เจ เอ็ม ที พลัส จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการติดตามหนี้สิน ซึ่งมีทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท



การดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย

บริษัท เจ มาร์ท จำกัด (มหาชน) (บริษัท)

1. ธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริม และสินค้าเทคโนโลยี ("ธุรกิจจัดจำหน่ายฯ")

บริษัทดำเนินธุรกิจจัดจำหน่าย ทั้งลักษณะค้าส่งและค้าปลีก โดยมุ่งเน้นไปในสินค้าประเภทเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่ และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องของผู้ผลิตหลักทุกราย ได้แก่ Nokia, Samsung, LG, Blackberry, iPhone เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังเป็นผู้จัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ภายใต้แบรนด์ JFone ซึ่งเป็นโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่บริษัทเป็นเจ้าของแบรนด์เองด้วย

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

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2554 บริษัทมีช่องทางการจำหน่ายประมาณ 208 จุด ซึ่งครอบคลุมพื้นที่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมถึงพื้นที่ในจังหวัดสำคัญ ได้แก่ เชียงใหม่ ขอนแก่น สงขลาและภูเก็ต เป็นต้น

บริษัทดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ และอุปกรณ์เสริมใน 2 รูปแบบ คือ การเป็นผู้แทนจำหน่าย และการเป็นผู้ค้าปลีก ตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

การเป็นผู้แทนจำหน่าย (Distributor & Dealer) ปัจจุบัน บริษัทเป็นผู้แทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการ (1stTier) ของโทรศัพท์เคลื่อนที่ Samsung ในจังหวัดพิษณุโลก นอกจากนี้บริษัทยังมีการขายส่งให้กับร้านค้าใน IT Junction

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 รายได้แก่ Nokia, Samsung LG Blackberry และ iPhone อย่างไรก็ดีในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา บริษัทไม่ได้มุ่งเน้นการขายส่งมากนัก เนื่องจากต้องการมุ่งเน้นการขายปลีก เพื่อให้สอดคล้องกับโครงสร้างอุตสาหกรรมในปัจจุบัน

นอกจากการเป็นผู้ค้าปลีกโทรศัพท์เคลื่อนที่เครื่องใหม่แล้ว บริษัทยังดำเนินธุรกิจจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่มือสอง โดยบริษัทจะรับซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่เครื่องเก่าของลูกค้าเฉพาะรายที่ซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่เครื่องใหม่จากทางบริษัท ทั้งนี้ การดำเนินธุรกิจดังกล่าวนับเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพสินค้าให้แก่ลูกค้า และยังเพิ่มความสะดวกให้แก่ลูกค้าที่ต้องการซื้อโทรศัพท์เครื่องใหม่จากบริษัทให้มีช่องทางขายโทรศัพท์เครื่องเก่า สำหรับรับซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ดังกล่าวจะพิจารณาจากราคาตลาดของเครื่องรุ่นนั้นๆ 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 โดยจัดสรรและบริหารพื้นที่ให้เช่าภายในศูนย์การค้า โดยบริษัทจะเช่าพื้นที่ในส่วนของสินค้าประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่หรือสินค้าเทคโนโลยี ภายในศูนย์การค้าขนาดใหญ่ เช่น เซ็นทรัล บิ๊กซี เป็นต้น เพื่อจัดเป็นศูนย์จำหน่ายสินค้าไอทีภายใต้ชื่อ IT Junction และแบ่งพื้นที่ให้ร้านค้าย่อยเช่าพื้นที่ต่อ ซึ่งปัจจุบันบริษัทมีจำนวนพื้นที่บริหารในรูปแบบ IT Junction จำนวน 27 แห่ง ทั้งในเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด

บริษัท เจ เอ็ม ที เททเวอร์ค เซอร์วิสเซส จำกัด (บริษัทย่อย)**3. ธุรกิจติดตามเร่รัดหนี้และบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ (“ธุรกิจติดตามเร่รัดหนี้”)**

ณ ปัจจุบัน เจเอ็มทีเป็นผู้ให้บริการติดตามเร่รัดหนี้ในส่วนที่เป็นหนี้ด้วยคุณภาพที่เจ้าหนี้ไม่สามารถติดตามได้ ซึ่งครอบคลุมหนี้ทุกประเภท ได้แก่ หนี้สินกลุ่มสินเชื่อส่วนบุคคล หนี้สินบัตรเครดิต หนี้สินค่าสาธารณูปโภค และหนี้สินค่าบริการ โดยผู้ว่าจ้างซึ่งได้แก่กลุ่มเจ้าหนี้ต่างๆ จะส่งรายชื่อและข้อมูลลูกหนี้ให้แก่เจเอ็มที และเจเอ็มทีจะค้นหาข้อมูลเพิ่มเติม ตรวจสอบและติดตามหาลูกหนี้ รวมถึงเจรจาต่อรองให้ลูกหนี้แต่ละรายผ่อนชำระหนี้ภายใต้เงื่อนไขที่เจเอ็มทีได้รับอนุญาตจากผู้ว่าจ้าง เจเอ็มทีจะได้รับค่าธรรมเนียมเป็นสัดส่วนร้อยละของมูลหนี้ที่ติดตามได้ โดย ณ 31 มีนาคม 2554 บริษัทมีมูลหนี้ที่ได้รับมอบหมายให้ติดตามจากผู้ว่าจ้างจำนวน 8,936 ล้านบาท ผู้ว่าจ้างที่เป็นเจ้าหนี้ ประกอบด้วย ธนาคารและสถาบันการเงิน บริษัทเช่าซื้อ และบริษัทโทรคมนาคม เป็นหลัก

นอกจากการดำเนินธุรกิจติดตามเร่รัดหนี้แล้ว เจเอ็มที ยังดำเนินธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพอันเป็นผลจากที่ธนาคารสถาบันการเงิน รวมถึงบริษัทเช่าซื้อบางแห่งมีนโยบายที่จะลดสัดส่วนหนี้ด้วยคุณภาพ และลดต้นทุนในการติดตามหนี้ จึงมีนโยบายในการขายหนี้ด้วยคุณภาพดังกล่าวออกจากบัญชี โดยเจ้าหนี้จะเปิดให้บริษัทที่เชี่ยวชาญในการติดตามหนี้มาประมูลซื้อหนี้เสียในมูลค่าที่เป็นส่วนลดจากมูลหนี้เดิม ซึ่งผู้ที่ประมูลได้จะมีภาระในการบริหารและแบกรับความเสี่ยงจากการติดตามหนี้ด้วยตนเอง จากการศึกษาข้อมูล บุคลากร และความเชี่ยวชาญในการติดตามหนี้มากกว่า 14 ปี จึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้เจเอ็มทีประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ โดย ณ 31 มีนาคม 2554 บริษัทมีมูลค่าทางบัญชีของหนี้ด้วยคุณภาพ จำนวน 429 ล้านบาท

อย่างไรก็ดี เจเอ็มทีมีนโยบายในการปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจโดยจะมุ่งเน้นดำเนินธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ จึงได้ก่อตั้ง บริษัท เจ เอ็ม ที พลัส จำกัด (“เจเอ็มทีพลัส”) ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท เมื่อวันที่ 24 มีนาคม 2554 เพื่อดำเนินธุรกิจติดตามเร่รัดหนี้แทนที่เจเอ็มทีในอนาคต ซึ่งการปรับโครงสร้างยังอยู่ในระหว่างการดำเนินการ

4. ธุรกิจอื่นๆ

นอกจากบริการติดตามเร่รัดหนี้และบริหารหนี้ด้วยคุณภาพแล้ว เจเอ็มทียังมีบริการอื่นๆ ได้แก่ การให้บริการด้านกฎหมาย

เจเอ็มทีประกอบธุรกิจให้บริการด้านกฎหมายเรื่องการบังคับคดีเกี่ยวกับหนี้สินทุกประเภท โดยเป็นการให้บริการทนายความแก่บุคคลภายนอก ซึ่งทีมงานทนายความดังกล่าวเป็นที่ทีมงานที่ทำหน้าที่ฟ้องร้องลูกหนี้ที่ไม่ชำระหนี้ในส่วนของการดำเนินธุรกิจด้านการติดตามเร่รัดหนี้และบริหารหนี้ด้วย ธุรกิจให้บริการด้านกฎหมายจึงเป็นธุรกิจเสริมซึ่งยังมีสัดส่วนรายได้ไม่มากนัก โดยเจเอ็มทีจะรับรู้รายได้ในลักษณะค่าบริการและค่าธรรมเนียมเป็นสัดส่วนร้อยละของจำนวนเงินที่ได้รับชำระหนี้สินคืนจากการบังคับคดีได้

2.3 โครงสร้างรายได้ของบริษัท และบริษัทย่อย

โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยสำหรับปี 2551-2553 และ ไตรมาสที่ 1 ปี 2553 และ 2554 สามารถสรุปได้ดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

โครงสร้างรายได้แยกตามประเภทธุรกิจ	2551		2552		2553		ม.ค - มี.ค. 2553		ม.ค - มี.ค. 2554	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
บริษัท										
1. ธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่										
- การจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่	5,055	91.33	4,659	90.13	4,746	89.05	1,209	90.15	1,159	87.15
- การส่งเสริมการขาย	211	3.81	164	3.17	169	3.16	28	2.12	20	1.54
- ธุรกิจอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการจัดจำหน่าย ¹	9	0.16	9	0.18	10	0.18	2	0.18	2	0.18
รวมรายได้จากธุรกิจจัดจำหน่าย	5,275	95.30	4,832	93.48	4,925	92.39	1,239	92.45	1,181	88.87
2. ธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก										
- IT Junctions	111	2.01	161	3.13	196	3.68	48	3.55	54	4.08
- เจ-เวนิว	17	0.31	11	0.20	--	--	--	--	--	--
รวมรายได้จากธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก	128	2.31	172	3.33	196	3.68	48	3.55	54	4.08
บริษัทย่อย										
3. ธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้สินและบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ										
- การให้บริการติดตามหนี้สิน	76	1.37	80	1.55	100	1.88	28	2.09	25	1.88
- การซื้อหนี้สินมาบริหาร	23	0.42	54	1.04	74	1.39	17	1.27	59	4.42
- ธุรกิจอื่นๆที่เกี่ยวข้อง ²	13	0.23	23	0.45	27	0.51	7	0.52	5	0.38
รวมรายได้จากธุรกิจจัดการหนี้สิน	112	2.02	157	3.04	201	3.78	52	3.88	89	6.68
รายได้อื่นๆ										
- ดอกเบี้ยรับ	7	0.13	4	0.07	--	--	0.1	0.01	1	0.10
- รายได้อื่นๆ	13	0.23	4	0.08	8	0.15	1	1.11	4	0.27
รวมรายได้อื่นๆ	20	0.36	8	0.15	8	0.15	2	1.12	5	0.37
รายได้รวม	5,535	100.0	5,169	100.0	5,330	100.0	1,341	100.0	1,329	100.0

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

2.4 เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

ธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริมและสินค้าเทคโนโลยี

บริษัทมีนโยบายที่จะขยายส่วนแบ่งการตลาดในตลาดค้าปลีก เพื่อก้าวเป็นผู้นำในธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริมและสินค้าเทคโนโลยี โดยมีเป้าหมายที่จะขยายส่วนแบ่งการตลาดจากร้อยละ 12 ในไตรมาส 1 ปี 2554 เป็นร้อยละ 15 - 20 ภายในระยะเวลา 2 ปี (ภายในปี 2556) โดย

- ปรับเปลี่ยนรูปแบบร้านให้มีความทันสมัยมากขึ้นและตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มสูงขึ้น โดยเน้นให้มีการจัดแสดงสินค้าจริง (Life Demo)
- การเพิ่มประสิทธิภาพและจำนวนของช่องทางจำหน่ายสินค้าให้สามารถเข้าถึงลูกค้าได้เพิ่มขึ้นโดยมีเป้าหมายที่จะขยายสาขาจาก 208 สาขา เป็น 250 สาขาภายในระยะเวลา 2 ปี (ภายในปี 2556) โดยเน้นขยายสาขาในส่วน Modern Trade และสาขาที่ขยายตาม IT Junction เป็นหลัก
- การอบรมและพัฒนาศักยภาพของบุคลากรเพื่อเพิ่มความรู้ในส่วนของสินค้าและคุณภาพและมาตรฐานของการให้บริการอย่างต่อเนื่อง โดยจัดให้มีการอบรมสัมมนาพนักงานอย่างต่อเนื่องทุกๆ สัปดาห์

- การคัดสรรสินค้าที่มีคุณภาพและคุณลักษณะหลากหลาย เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการที่แตกต่างกันของลูกค้าได้อย่างทั่วถึง โดยบริษัทมีเป้าหมายที่จะเพิ่มสินค้าให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี โดยเฉพาะเทคโนโลยี 3 G และมีนโยบายขยาย Product Line ในส่วนอุปกรณ์เสริมและสินค้าเทคโนโลยี

บริษัทคาดว่าจะใช้เงินทุนเพิ่มเติมจำนวน 20-30 ล้านบาทในการปรับปรุงร้านค้าของบริษัทให้มีรูปลักษณ์ที่ทันสมัยมากขึ้น และ บริษัทมีต้นทุนในการขยายสาขาประมาณ 1,000,000 - 3,000,000 บาทต่อสาขา หรือคิดเป็นเงินลงทุนรวมประมาณ 50 - 100 ล้านบาทใน 2 ปีข้างหน้า ซึ่งบริษัทคาดว่าจะใช้แหล่งเงินทุนจากการขายหุ้นเพิ่มทุนให้กับประชาชนและเงินจากการใช้สิทธิซื้อหุ้นเพิ่มทุนของใบสำคัญแสดงสิทธิของบริษัทที่บริษัทเสนอขายพร้อมกับหุ้นเพิ่มทุนในครั้งนี้ ทั้งที่บริษัทเสนอขายให้กับประชาชนทั่วไปและผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท

ธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก

บริษัทมีเป้าหมายการดำเนินธุรกิจบริหารพื้นที่ในรูปแบบ IT Junction โดย

- ขยายสาขาจากจำนวน 27 สาขาให้เป็น 35 สาขาภายใน 2 ปีโดยจะพิจารณาผลตอบแทนจากการลงทุนและแผนการตลาดให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน โดยเน้นพื้นที่ในกลุ่มห้างสรรพสินค้า ดิสเคาต์สโตร์ และคอมมูนิตีมอลล์ที่มีพื้นที่ขาย แผนการตลาด และทำเลที่ตั้งเหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าของสินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยี โดยในเบื้องต้นมุ่งเน้นเข้าไปบริหารพื้นที่ในส่วนสินค้าไอที ของ ห้าง บิ๊กซี เนื่องจากในปี 2553 บริษัท บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) ได้เข้าซื้อกิจการของ บริษัท คาร์ฟูร์ (ประเทศไทย) จำกัด ทำให้มีสาขาเพิ่มเติมจำนวน 34 สาขา
- บริษัท Modern Trade รายหนึ่ง ที่ได้เจรจากับบริษัทที่จะให้บริษัทเข้าบริหารพื้นที่ในส่วนสินค้าไอที ซึ่งบริษัทอยู่ระหว่างพิจารณาเลือกสาขาที่มีความเป็นไปได้อยู่
- บริษัทมีเป้าหมายที่จะรักษาอัตรากำไรของพื้นที่บริหารของทุกสาขาให้มีกำไร โดยบริษัทจะหยุดบริหารพื้นที่ที่มีผลการดำเนินงานขาดทุนติดต่อกันเกิน 2 ปี

บริษัทคาดว่าจะใช้เงินลงทุนในการขยายสาขา IT Junction ประมาณ 20 - 30 ล้านบาทใน 2 ปีข้างหน้า ซึ่งบริษัทสามารถจะใช้เงินเพิ่มทุนจากการขายหุ้นเพิ่มทุนให้กับประชาชน

ธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้และบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ

บริษัทมีเป้าหมายที่จะรักษาความเป็นผู้นำในธุรกิจรับจ้างเร่งรัดติดตามหนี้ โดยมีแผนที่จะรักษายอดหนี้ที่ติดตามจำนวน 8,400 ล้านบาท โดยเน้นการขยายในส่วนลูกค้าในกลุ่มธนาคาร เป็นหลัก ซึ่งจะเป็นการขยายทั้งในกลุ่มลูกค้าเดิมและกลุ่มลูกค้าใหม่ เนื่องจากกลุ่มผู้ว่าจ้างส่วนใหญ่มีนโยบายในการจำหน่ายหนี้ด้วยคุณภาพ หรือพิจารณาดำเนินการติดตามหนี้สินด้วยคุณภาพเอง

ทั้งนี้ บริษัทมีแนวทางการดำเนินการเพื่อให้บรรลุเป้าหมายดังนี้

- การมุ่งเน้นคุณภาพการให้บริการติดตามหนี้สินที่ได้มาตรฐานและมีประสิทธิภาพ ภายใต้เป้าหมายที่จะให้ลูกค้ามีความพึงพอใจในบริการสูงสุด โดยมีเป้าหมายให้ทุกปีบริษัทต้องไม่มีข้อร้องเรียนคุณภาพการให้บริการจากลูกค้า
- การพัฒนาระบบสารสนเทศและการรวบรวมข้อมูลที่ทันสมัย โดยมีเป้าหมายที่พัฒนาระบบสารสนเทศให้ทันสมัยขึ้นทุกปี

สำหรับการขยายธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้ บริษัทคาดว่าจะใช้เงินลงทุนในส่วนระบบคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์สำนักงานเป็นหลักซึ่งจะเป็นการเอื้อประโยชน์ต่อธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพอีกทางหนึ่ง ซึ่งบริษัทคาดว่าจะใช้เงินลงทุนเล็กน้อย

นอกจากนี้ บริษัทมีเป้าหมายที่จะซื้อหนี้ด้อยคุณภาพเพื่อบริหารเพิ่มเติมอีกประมาณปีละ 600 ล้านบาท ภายใน 2 ปี (ปี 2556) ส่งผลให้มีเงินลงทุนในลูกหนี้ประมาณ 1,300 ล้านบาท โดยมุ่งเน้นและดำเนินการดังนี้

- เสนอราคาประมูลที่ Conservative ภายใต้นโยบายการเติบโตอย่างระมัดระวัง
- พัฒนารฐานข้อมูลการติดตาม และประเมินผลการติดตามหนี้สินอย่างรอบคอบก่อนการดำเนินการประมูลซื้อหนี้
- ใช้เงินทุนและต้นทุนการติดตามอย่างระมัดระวัง และประเมินผลการติดตามหนี้เทียบกับต้นทุนอย่างละเอียดเป็นประจำทุกๆ ไตรมาส
- ควบคุมอัตราพนักงานลาออกให้ต่ำกว่าร้อยละ 10 โดยในปี 2552-2553 เจเอ็มที่มีอัตราพนักงานลาออกเท่ากับร้อยละ 8

ในการประมูลซื้อหนี้ด้อยคุณภาพ บริษัทคาดว่าจะใช้แหล่งเงินทุนจากวงเงินสนับสนุนจากธนาคารพาณิชย์จำนวน 2-3 แห่ง วงเงินกว่า 300 ล้านบาท และ คาดว่าจะใช้กระแสเงินสดจากการติดตามหนี้และเงินจากการเพิ่มทุนบางส่วนมาลงทุนต่อไป