

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### 2.1 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

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

ปัจจุบัน บริษัทประกอบธุรกิจจำหน่ายทั้งปลีกและค้าส่งเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่ และสินค้าที่เกี่ยวข้องกับโทรศัพท์เคลื่อนที่ของผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่หลักทุกรายและผู้ให้บริการเครือข่ายทุกระบบ นอกจากนั้น บริษัทได้ขยายธุรกิจไปในส่วนการบริหารพื้นที่เช่าสำหรับธุรกิจค้าปลีกโทรศัพท์เคลื่อนที่ ภายใต้ชื่อ IT Junction ซึ่งเป็นพื้นที่ในการบริหารของบริษัทเพื่อการค้าปลีกโทรศัพท์เคลื่อนที่ ทั้งนี้เพื่อเป็นการแบ่งแยกการบริหารงานให้ชัดเจนในอนาคต วันที่ 4 มกราคม 2555 บริษัทจึงได้จัดตั้ง บริษัท เจเอเอส แอสเซท จำกัด (“เจเอเอส”) ซึ่งบริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99 เพื่อดำเนินธุรกิจบริหารพื้นที่เช่าสำหรับธุรกิจค้าปลีกโทรศัพท์เคลื่อนที่ แทนที่การดำเนินธุรกิจดังกล่าวของบริษัท และปัจจุบันอยู่ระหว่างการดำเนินการปรับโครงสร้าง ซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จประมาณปี 2556 (รายละเอียดเพิ่มเติมในหัวข้อ 2.2: ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย)

ภายใต้โครงสร้างกลุ่มปัจจุบัน บริษัทถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 99.99 ในบริษัทย่อยอีกแห่งหนึ่ง คือ บริษัท เจ เอ็ม ที เน็ทเวอร์ค เซอร์วิส เซส จำกัด (“เจเอ็มที”) ซึ่งเป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้ ฟ้องสิบททรัพย์ บังคับคดี ทั่วประเทศไทย และดำเนินการซื้อหนี้ที่สงสัยจะสูญจากสถาบันการเงินและบริษัทผู้ให้บริการอื่นๆ เพื่อนำมาดำเนินการติดตามหนี้และหาผลประโยชน์

ในปี 2552 บริษัทได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่นักลงทุนทั่วไปจำนวน 75 ล้านหุ้น ส่งผลให้ปัจจุบัน บริษัทมีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว 300 ล้านบาท โดยมีกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ซึ่งเป็นผู้บริหารหลัก ได้แก่ กลุ่มนายอดิศักดิ์ สุขุมวิทยา และนางสาวยุวดี พงษ์อัมมา 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	- ขยายสู่ธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้ด้วยการก่อตั้งบริษัท เจ เอ็ม ที เน็ทเวอร์ค เซอร์วิส เซส จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้ ฟ้องสิบททรัพย์ บังคับคดี ทั่วประเทศไทย
ปี 2538	- ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่ในระบบ 800 และ 1800 จากบริษัท โทเทล แอ็คเซส คอมมูนิเคชั่น จำกัด
ปี 2539	- ได้รับการแต่งตั้งจาก Nokia และ Motorola ให้เป็นผู้แทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการ
	- ได้รับการประกาศเกียรติคุณร้านค้าที่มียอดขายจำหน่ายระบบ GSM สูงสุด
ปี 2540	- เริ่มเปิดร้าน เจ มาร์ท เพื่อขายเฉพาะโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริม
	- ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้แทนจำหน่ายระบบ GSM 2 Watts, DTAC และ Digital GSM 1800
	- เริ่มผลิตอุปกรณ์เสริมโทรศัพท์เคลื่อนที่ภายใต้ตราสินค้า Jay Mart
	- ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายด้วยการเปิดร้าน เจ มาร์ท เพิ่มรวมสาขาทั้งสิ้น 13 สาขา

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
ปี 2541	- ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้แทนจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่จากบริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส มาร์เกตติ้ง จำกัด (ปัจจุบัน คือ บริษัท ดิจิตอล โฟน จำกัด) บมจ. ยูไนเต็ทคอมมูนิเคชั่นอินดัสตรี - ขยายสาขาร้าน เจ มาร์ท เพิ่มเป็น 31 สาขา ทั่วประเทศ
ปี 2542	- เริ่มขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ด้วยระบบเงินผ่อนกับ บมจ. อีออน ธนสินทรัพย์) ไทยแลนด์ ( - เริ่มธุรกิจการบริหารให้เข้าพื้นที่ในศูนย์ IT Junction แห่งแรกที่ Big C จังหวัดนครปฐม
ปี 2543	- เริ่มกระบวนการสร้างแบรนด์ โดยการจัดให้มีภาพยนตร์โฆษณาชุดแรก - ย้ายสำนักงานใหญ่มายังอาคารยูเอ็มทาวเวอร์ ถนนรามคำแหง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ
ปี 2544	- เริ่มให้บริการ Jay Mart Delivery ซึ่งถือเป็นผู้บุกเบิกรายแรกในการให้บริการรูปแบบใหม่ “การให้บริการถึงที่” ในธุรกิจเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่
ปี 2545	- ได้รับแต่งตั้งเป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าและบริการของบริษัท ทีเอ ออเรนจ์ จำกัด (ปัจจุบัน คือ บมจ. ทูร์ คอร์ปอเรชั่น) - เริ่มนำเข้าโทรศัพท์เคลื่อนที่โดยตรงจากผู้ผลิตในต่างประเทศ - ได้รับแต่งตั้งเป็น Direct Retail Partner (DRP) จากบริษัท โนเกีย (ประเทศไทย) จำกัด
ปี 2548	- ได้รับแต่งตั้งจาก Sony Ericsson ให้เป็นผู้แทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการ - ขยายสาขาเพิ่มเป็น 189 สาขาทั่วประเทศ
ปี 2549	- เจเอ็มทีขยายธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพโดยซื้อหนี้ด้วยคุณภาพกลุ่มแรกมาบริหาร <b>ซึ่งมีมูลค่าเงินลงทุนเท่ากับ 39 ล้านบาท</b>
ปี 2550	- ขยายสาขาเพิ่มเป็น 193 สาขาทั่วประเทศ
ปี 2552	- ขยายจำนวนสาขาของ โครงการ IT Junction เพิ่มเป็น 26 สาขาทั่วประเทศ
ปี 2554	- ขยายสาขาเพิ่มเป็น 201 สาขาทั่วประเทศ - ขยายจำนวนสาขาของ โครงการ IT Junction เพิ่มเป็น 27 สาขาทั่วประเทศ - เจเอ็มทีลงทุนซื้อหนี้ด้วยคุณภาพเพิ่มเติมจำนวน 384 ล้านบาท ทำให้ตั้งแต่ปี 2549 - 2554 เจเอ็มทีมีเงินลงทุนในหนี้ด้วยคุณภาพแล้วทั้งสิ้น 684 ล้านบาท และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 เจเอ็มทีมีเงินลงทุนในลูกหนี้สุทธิ 359 ล้านบาท
ปี 2555	- เจเอ็มทีลงทุนในหนี้ด้วยคุณภาพเพิ่มเติมจำนวน 304 ล้านบาท

#### 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	- ปรับโครงสร้างการดำเนินงานธุรกิจของกลุ่มบริษัท โดยเข้าถือหุ้นในบริษัท เจ เอ็ม ที เน็ทเวอร์ค เซอร์วิส จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 200 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 20 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท และมีทุนเรียกชำระแล้ว 150 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน</li> <li>- แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 26 มีนาคม 2545</li> </ul>
ปี 2547	- ปรับโครงสร้างทุนโดยการแตกพาร์ในอัตราส่วน 1:5 ทำให้ทุนจดทะเบียนยังคงเป็น 200 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และมีทุนเรียกชำระแล้ว 150 ล้านบาท
ปี 2548	- เพิ่มทุนเรียกชำระแล้วเป็น 200 ล้านบาท โดยจัดสรรและเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 50 ล้านหุ้น ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในอัตราส่วน 3:1 เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน
ปี 2549	- เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 225 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 25 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เสนอขายต่อผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน
ปี 2550	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เดือนพฤศจิกายน 2550 ผู้ถือหุ้นของบริษัทมีมติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 300 ล้านบาท โดยเพิ่มทุนจำนวน 75 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อออกและเสนอขายต่อประชาชน</li> <li>- บริษัท เจ เอ็ม ที เนทเวอร์ค เซอร์วิส จำกัด เพิ่มทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วเป็น 40 ล้านบาท</li> </ul>
ปี 2552	- เดือนมิถุนายน 2552 บริษัทได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและได้จำหน่ายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ประชาชน จำนวน 75 ล้านหุ้น ทำให้บริษัทมีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว 300 ล้านบาท
ปี 2554	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทประจำปี 2554 มีมติอนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 120 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 1 บาท เพื่อออกและเสนอขายหุ้นสามัญให้กับประชาชนทั่วไป และ รองรับการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิซื้อหุ้นเพิ่มทุนของบริษัท (รายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2.8: โครงสร้างเงินทุน)</li> <li>- บริษัท เจ เอ็ม ที เนทเวอร์ค เซอร์วิส จำกัด เพิ่มทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วเป็น 120 ล้านบาท</li> </ul>
ปี 2555	- จัดตั้งบริษัท เจเอเอส แอสเซท จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าในลักษณะต่าง ด้วยทุนจดทะเบียน 1 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ได้รับรางวัลตัวแทนจำหน่ายที่ประสบความสำเร็จ และมี “ยอดขายสูงสุด” จาก บมจ. เอ็มลิงค์ เอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด</li> <li>- ได้รับรางวัล “ร้านค้าที่ให้การสนับสนุนสูงสุดสำหรับรายการส่งเสริมการขาย ท่องโลกความฝันกับ โนเกีย 5100 ซีรีส์” จาก บริษัท โนเกีย) ประเทศไทย (จำกัด</li> </ul>

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
ปี 2543	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ได้รับรางวัล “ยอดขายและบริการดีเด่น” จาก บมจ. โทเทล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น</li> <li>- ได้รับรางวัลดีเด่น “ประเภทยอดขายตัวแทนจำหน่ายมือถือพร้อมใช้ วัน-ทู-คอล เขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล” จาก บมจ. แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส</li> <li>- ได้รับรางวัลดีเด่น “ประเภทยอดขายตัวแทนจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบเซลลูลาร์ 900 และดิจิตอล จีเอสเอ็ม เขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล” จาก บมจ. แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส</li> </ul>
ปี 2544	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ได้รับรางวัลยอดเยี่ยมประเภทร้านค้า “Happy Millennium” จาก บริษัท อีริคสัน) ประเทศไทย (จำกัด</li> <li>- ได้รับรางวัลด้านการตกแต่งและก่อสร้างร้านค้าจาก บริษัท เทสโก้ โลตัส จำกัด</li> <li>- ได้รับรางวัล “ตัวแทนจำหน่ายยอดเยี่ยมประจำปี 2544” จาก บมจ. แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส</li> </ul>
ปี 2546	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ได้รับใบรับรองมาตรฐานระบบการบริหารงานคุณภาพ ISO 9001 : 2000 จากสถาบันรับรองมาตรฐาน SGS ซึ่งเป็นบริษัทขายปลีกโทรศัพท์เคลื่อนที่บริษัทแรกและบริษัทเดียวในประเทศไทยที่ได้รับการรับรอง</li> </ul>
ปี 2548	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ได้รับเกียรติบัตร Superbrand จาก Superbrands Organization เป็นปีแรก โดยเป็นบริษัทค้าปลีกมือถือบริษัทแรกและบริษัทเดียวในประเทศไทยที่ได้รับเกียรติบัตรดังกล่าว</li> </ul>
ปี 2549	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ได้รับเกียรติบัตร Superbrand จาก Superbrands Organization เป็นปีที่สอง</li> <li>- ได้รับรางวัล “High Performance of the Year 2006” จาก O2 (Online) Limited</li> <li>- ได้รับรางวัล “2006 Asia-Pacific Top 10 Reseller Award” จาก Dopod International Corporation</li> </ul>
ปี 2550	<ul style="list-style-type: none"> <li>- รางวัล “Best Partner 2007” จาก Sony Ericsson Dealers Conference 2007</li> <li>- ได้รับเกียรติบัตร Superbrand จาก Superbrands Organization เป็นปีที่สามติดต่อกัน</li> </ul>
ปี 2552	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ได้รับเกียรติบัตร Superbrand จาก Superbrands Organization เป็นปีที่สี่ติดต่อกัน</li> </ul>
ปี 2553	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ได้รับเกียรติบัตร Superbrand จาก Superbrands Organization เป็นปีที่ห้าติดต่อกัน</li> </ul>

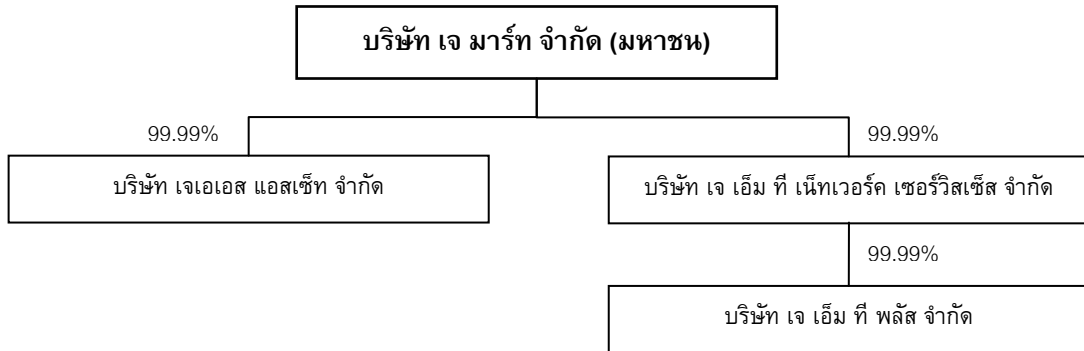
## 2.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย

### โครงสร้างกลุ่มบริษัท

ปัจจุบันบริษัทมีบริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจอยู่ 2 บริษัท คือ บริษัท เจเอเอส แอสเซ็ท จำกัด และ บริษัท เจ เอ็ม ที เน็ทเวอร์ค เซอร์วิส เซ็ท จำกัด (“เจเอ็มที”) ซึ่งบริษัทถือหุ้นทั้งสองบริษัทย่อยอยู่ในอัตราร้อยละ 99.99 มีทุนจดทะเบียนชำระเต็มแล้วจำนวน 1 ล้านบาท และ 120 ล้านบาท ตามลำดับ

ปัจจุบันเจเอ็มทีอยู่ระหว่างการเตรียมความพร้อมเพื่อเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยโดยเจเอ็มทีจะเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 120 ล้านบาท เป็น 300 ล้านบาท โดยเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของเจเอ็มทีจำนวน 105 ล้านหุ้น (มูลค่าที่ตราไว้ 1.00 บาท) และ เสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วน (Pre-Emptive Right) จำนวน 18.75 ล้านหุ้น อีกทั้งเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนทั่วไปจำนวน 56.25 ล้านหุ้น ภายหลังเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ บริษัทจะถือหุ้นในเจเอ็มทีลดลงเหลือร้อยละ 75.00

นอกจากนั้นเมื่อวันที่ 24 มีนาคม 2554 เจเอ็มที (บริษัทย่อย) ได้จัดตั้ง บริษัท เจ เอ็ม ที พลัส จำกัด (“เจเอ็มทีพลัส”) ด้วย ทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท โดยมีจุดประสงค์เพื่อให้ เจเอ็มทีพลัส ดำเนินธุรกิจบริการติดตามเร่งรัดหนี้สินแทนที่ เจเอ็มที โดยเจเอ็มทีจะโอนธุรกิจดังกล่าวไปให้เจเอ็มทีพลัสให้แล้วเสร็จภายในปี 2556



**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 บริษัททำการจำหน่ายสินค้าดังกล่าวผ่านช่องทางการจำหน่ายสินค้าที่หลากหลายของบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 บริษัทมีช่องทางการจำหน่ายประมาณ 201 จุด ซึ่งครอบคลุมพื้นที่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมถึงพื้นที่ในจังหวัดสำคัญ ได้แก่ เชียงใหม่ ขอนแก่น สงขลาและภูเก็ต เป็นต้น

บริษัทดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ และอุปกรณ์เสริมใน 2 รูปแบบ คือ การจำหน่ายแบบค้าส่ง และการจำหน่ายแบบปลีก ตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

**การจำหน่ายแบบค้าส่ง (Wholesaler)**

บริษัทเป็นผู้ค้าส่งโทรศัพท์เคลื่อนที่ให้กับร้านค้ารายย่อยทั้งที่เป็นร้านค้าปลีกในระบบ (Organized Shop) และร้านค้าย่อยอิสระ (Non-Organized Shop) บริษัทจะเน้นการขายส่งผ่านร้าน Jay Mart ใน IT Junction ซึ่งจะเป็นศูนย์กลางการติดต่อกับร้านค้ารายย่อย โดยร้านค้าขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ต่างๆ ใน IT junction สามารถซื้อโทรศัพท์ในราคาขายส่งกับร้าน Jay mart ได้ นอกจากนั้นบริษัทยังเป็นผู้ค้าส่งโทรศัพท์เคลื่อนที่รายใหญ่ของ Samsung ระดับ Retail Partner โดยบริษัทสามารถจำหน่าย หรือ กระจาย โทรศัพท์เคลื่อนที่ Samsung แบบค้าส่งได้ในจังหวัด พิษณุโลก

นอกจากนี้ บริษัทอาจได้สิทธิเป็น Sole Distributor ของสินค้าบางรุ่น ซึ่งเป็นไปตามข้อตกลงระหว่างบริษัทกับผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่

**การจำหน่ายแบบค้าปลีก (Retailers)** บริษัทจะสั่งซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่จากผู้แทนจำหน่าย (Distributor & Dealer) ของแบรนด์ต่างๆ เพื่อจำหน่ายในร้านค้าปลีกของบริษัท หรือบางกรณีที่แบรนด์ดังกล่าวไม่มีผู้แทนจำหน่าย บริษัทก็จะสั่งซื้อสินค้าโดยตรงจากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยบริษัทเป็นผู้ค้าปลีกรายใหญ่ของโทรศัพท์เคลื่อนที่หลัก 5 ราย ได้แก่ Nokia, Samsung LG Blackberry และ iPhone

นอกจากการเป็นผู้ค้าปลีกโทรศัพท์เคลื่อนที่เครื่องใหม่แล้ว บริษัทยังดำเนินธุรกิจจำหน่าย อุปกรณ์เสริม และ บัตรเติมเงิน ควบคู่ไปกับการจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่

โทรศัพท์เคลื่อนที่มือสอง โดยบริษัทจะรับซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่เครื่องเก่าของลูกค้าเฉพาะรายที่ซื้อ โทรศัพท์เคลื่อนที่เครื่องใหม่จากทางบริษัท ทั้งนี้ การดำเนินธุรกิจดังกล่าวนับเป็นการเพิ่มประเภทสินค้า ให้แก่ลูกค้า และยังเพิ่มความสะดวกให้แก่ลูกค้าที่ต้องการซื้อโทรศัพท์เครื่องใหม่จากบริษัทให้มีช่องทาง การขายโทรศัพท์เครื่องเก่า สำหรับราคารับซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่ดังกล่าวจะพิจารณาจากราคาตลาดของเครื่อง รุ่นนั้นๆ สภาพเครื่อง และอุปกรณ์เสริมที่มาพร้อมเครื่อง เป็นหลัก

นอกเหนือจากรายได้จากการขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริม และสินค้าเทคโนโลยีดังกล่าวมาแล้ว ข้างต้น บริษัทยังมีรายได้จากการให้บริการอันเกิดจากการใช้เครือข่ายร้านค้าของบริษัท (Retailing Network) ให้เป็นประโยชน์ ประกอบด้วยรายได้จากการให้บริการรับชำระค่าสินค้าหรือบริการต่างๆ ผ่าน ร้านค้าหรือเครือข่ายของบริษัท (Pay Point) โดยมีบริษัทคู่ค้าที่ตกลงให้ลูกค้าชำระเงินผ่านช่องทางดังกล่าว ได้แก่ ลูกค้ากลุ่มธุรกิจการเงิน สาธารณูปโภค และบัตรเครดิต

### บริษัท เจเอเอส แอสเซ็ท จำกัด (บริษัทย่อย)

#### 2. ธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก

เมื่อวันที่ 4 มกราคม 2555 บริษัทได้จัดตั้ง บริษัท เจเอเอส แอสเซ็ท จำกัด (บริษัทถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 99.99) เพื่อดำเนินธุรกิจบริหารพื้นที่ในลักษณะต่างๆ โดยปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างการโอนธุรกิจบริหาร พื้นที่เช่าสำหรับธุรกิจค้าปลีกโทรศัพท์เคลื่อนที่จากบริษัทมายังเจเอเอส ซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จในปี 2556 ในปัจจุบันบริษัทยังคงดำเนินธุรกิจค้าปลีกโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยการทำสัญญาเช่าพื้นที่บางส่วนกับเจ้าของ พื้นที่เพื่อนำมาจัดสรรและให้เช่าต่อกับลูกค้ารายย่อย พร้อมทั้งดูแล บริหาร จัดการพื้นที่ดังกล่าวตลอดอายุ สัญญาเช่า โดย จัดสรรและบริหารพื้นที่ให้เช่าภายในศูนย์การค้า โดยบริษัทจะเช่าพื้นที่ในส่วนของสินค้า ประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่หรือสินค้าเทคโนโลยี ภายในศูนย์การค้าขนาดใหญ่ เช่น เซ็นทรัล บิ๊กซี เป็นต้น เพื่อจัดเป็นศูนย์จำหน่ายสินค้าไอทีภายใต้ชื่อ IT Junction และแบ่งพื้นที่ให้ร้านค้าย่อยเช่าพื้นที่ต่อ ซึ่ง ปัจจุบันบริษัทมีจำนวนพื้นที่บริหารในรูปแบบ IT Junction จำนวน 27 แห่ง ทั้งในเขตกรุงเทพฯ และ ต่างจังหวัด

### บริษัท เจ เอ็ม ที เน็ทเวอร์ค เซอร์วิส เซ็ส จำกัด (บริษัทย่อย)

#### 3. ธุรกิจติดตามเร่รัดหนี้และบริหารหนี้ด้อยคุณภาพ (“ธุรกิจติดตามเร่รัดหนี้”)

ณ ปัจจุบัน เจเอ็มทีเป็นผู้ให้บริการติดตามเร่รัดหนี้ในส่วนที่เป็นหนี้ด้อยคุณภาพที่เจ้าหนี้ไม่สามารถ ติดตามได้ ซึ่งครอบคลุมหนี้ทุกประเภท ได้แก่ หนี้สินกลุ่มสินเชื่อส่วนบุคคล หนี้สินบัตรเครดิต หนี้สินค่า สาธารณูปโภค และหนี้ค่าบริการ โดยผู้ว่าจ้างซึ่งได้แก่กลุ่มเจ้าหนี้ต่างๆ จะส่งรายชื่อและข้อมูลลูกหนี้ ให้แก่เจเอ็มที และเจเอ็มทีจะค้นหาข้อมูลเพิ่มเติม ตรวจสอบและติดตามหาลูกหนี้ รวมถึงเจรจาต่อรองให้ ลูกหนี้แต่ละรายผ่อนชำระหนี้ภายใต้เงื่อนไขที่เจเอ็มทีได้รับอนุญาตจากผู้ว่าจ้าง เจเอ็มทีจะได้รับ ค่าธรรมเนียมเป็นสัดส่วนร้อยละของมูลหนี้ที่ติดตามได้ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 บริษัทมีมูลหนี้ที่ ได้รับมอบหมายให้ติดตามจากผู้ว่าจ้างจำนวน 10,140 ล้านบาท ผู้ว่าจ้างที่เป็นเจ้าหนี้ ประกอบด้วย ธนาคารและสถาบันการเงิน และบริษัทเช่าซื้อ เป็นหลัก

นอกจากการดำเนินธุรกิจติดตามเร่รัดหนี้แล้ว เจเอ็มที ยังดำเนินธุรกิจบริหารหนี้ด้อยคุณภาพอันเป็นผล จากที่ธนาคารสถาบันการเงิน รวมถึงบริษัทเช่าซื้อบางแห่งมีนโยบายที่จะลดสัดส่วนหนี้ด้อยคุณภาพ และ ลดต้นทุนในการติดตามหนี้ จึงมีนโยบายในการขายหนี้ด้อยคุณภาพดังกล่าวออกจากบัญชี โดยเจ้าหนี้จะ

เปิดให้บริษัทที่เชี่ยวชาญในการติดตามหนี้มาประมวลซื้อหนี้เสียในมูลค่าที่เป็นส่วนลดจากมูลหนี้เดิม ซึ่งผู้ที่ประมวลได้จะมีภาระในการบริหารและแบกรับความเสี่ยงจากการติดตามหนี้ด้วยตนเอง จากการที่เจเอ็มทีมีฐานข้อมูล บุคลากร และความเชี่ยวชาญในการติดตามหนี้มากกว่า 17 ปี จึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้เจเอ็มทีประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 เจเอ็มทีมีมูลค่าทางบัญชีของเงินลงทุนในหนี้ด้อยคุณภาพ จำนวน 359 ล้านบาท

นอกจากบริการติดตามเร่งรัดหนี้และบริหารหนี้ด้อยคุณภาพแล้ว เจเอ็มทียังมีบริการอื่นๆ ได้แก่ การให้บริการด้านกฎหมาย

#### 4. ธุรกิจอื่น

เจเอ็มทีประกอบธุรกิจให้บริการด้านกฎหมายเรื่องการบังคับคดีที่เกี่ยวกับหนี้สินทุกประเภท โดยเป็นการให้บริการทนายความแก่บุคคลภายนอก ซึ่งทีมงานทนายความดังกล่าวเป็นที่มาของหนี้สินที่ฟ้องร้องลูกหนี้ที่ไม่ชำระหนี้ในส่วนของการดำเนินธุรกิจด้านการติดตามเร่งรัดหนี้และบริหารหนี้ด้วย ธุรกิจให้บริการด้านกฎหมายจึงเป็นธุรกิจเสริมซึ่งยังมีสัดส่วนรายได้ไม่มากนัก โดยเจเอ็มทีจะรับรู้รายได้ในลักษณะค่าบริการและค่าธรรมเนียมเป็นสัดส่วนร้อยละของจำนวนเงินที่ได้รับชำระหนี้สินคืนจากการบังคับคดีได้ นอกจากนี้ เจเอ็มทีอยู่ในระยะเริ่มต้นดำเนินธุรกิจให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์มือสอง ธุรกิจดังกล่าวจึงมีสัดส่วนรายได้ไม่มากนัก โดยเจเอ็มทีจะรับรู้รายได้ในลักษณะดอกเบี้ยจากการเช่าซื้อ

### 2.3 โครงสร้างรายได้ของบริษัท และบริษัทย่อย

โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยสำหรับปี 2551- 2554 สามารถสรุปได้ดังนี้

(Update ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554)

หน่วย: ล้านบาท

โครงสร้างรายได้แยกตามประเภทธุรกิจ	2552		2553		2554	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
1. ธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่						
- การจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่	4,659	90.13	4,746	89.05	5,363	88.57
- การส่งเสริมการขาย	164	3.17	169	3.16	124	2.05
- ธุรกิจอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการจัดจำหน่าย <sup>1</sup>	9	0.18	10	0.18	14	0.23
รวมรายได้จากธุรกิจจัดจำหน่าย	<b>4,832</b>	<b>93.48</b>	<b>4,925</b>	<b>92.39</b>	<b>5,501</b>	<b>90.84</b>
2. ธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก						
- IT Junctions	161	3.13	196	3.68	221	3.65
- เจ-เวนิว	11	0.20	--	--	--	--
รวมรายได้จากธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก	<b>172</b>	<b>3.33</b>	<b>196</b>	<b>3.68</b>	<b>221</b>	<b>3.65</b>
<b>บริษัทย่อย</b>						
3. ธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้สินและบริหารหนี้ด้อยคุณภาพ						
- การให้บริการติดตามหนี้สิน	80	1.55	100	1.88	89	1.46
- การซื้อหนี้สินมาบริหาร	54	1.04	74	1.39	215	3.55
- ธุรกิจอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง <sup>2</sup>	23	0.45	27	0.51	20	0.33
รวมรายได้จากธุรกิจจัดการหนี้สิน	<b>157</b>	<b>3.04</b>	<b>201</b>	<b>3.78</b>	<b>324</b>	<b>5.34</b>
รายได้อื่นๆ						
- ดอกเบี้ยรับ	4	0.07	--	--	--	--
- รายได้อื่นๆ	4	0.08	8	0.15	10	0.16
รวมรายได้อื่นๆ	<b>8</b>	<b>0.15</b>	<b>8</b>	<b>0.15</b>	<b>10</b>	<b>0.16</b>
<b>รายได้รวม</b>	<b>5,169</b>	<b>100.00</b>	<b>5,330</b>	<b>100.00</b>	<b>6,056</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ: 1. ธุรกิจอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการจัดจำหน่ายได้แก่ บริการซ่อมโทรศัพท์ บริการ Support Hire Purchase  
2. ธุรกิจอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการติดตามเร่งรัดหนี้ ได้แก่ การให้บริการด้านกฎหมาย และการให้บริการจัดส่งสินค้า

## 2.4 เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

### ธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริมและสินค้าเทคโนโลยี

บริษัทมีนโยบายที่จะขยายส่วนแบ่งการตลาดในตลาดค้าปลีก เพื่อก้าวเป็นผู้นำในธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริมและสินค้าเทคโนโลยี โดยมีเป้าหมายที่จะขยายส่วนแบ่งการตลาด ปรับเปลี่ยนรูปแบบร้านให้มีความทันสมัยมากขึ้นและตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มสูงขึ้น โดยเน้นให้มีการจัดแสดงสินค้าจริง (Life Demo)

- การเพิ่มประสิทธิภาพและจำนวนของช่องทางการจำหน่ายสินค้าให้สามารถเข้าถึงลูกค้าได้เพิ่มขึ้นโดยมีเป้าหมายที่จะขยายสาขาเพิ่มเติม โดยเน้นขยายสาขาในส่วน Modern Trade และสาขาที่ขยายตาม IT Junction เป็นหลัก
- การอบรมและพัฒนาศักยภาพของบุคลากรเพื่อเพิ่มความรู้ในส่วนของสินค้าและคุณภาพและมาตรฐานของการให้บริการอย่างต่อเนื่อง โดยจัดให้มีการอบรมสัมมนาพนักงานอย่างต่อเนื่องทุก ๆ สัปดาห์
- การคัดสรรสินค้าที่มีคุณภาพและคุณลักษณะหลากหลาย เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการที่แตกต่างกันของลูกค้าได้อย่างทั่วถึง โดยบริษัทมีเป้าหมายที่จะเพิ่มสินค้าให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี โดยเฉพาะเทคโนโลยี 3G 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

- ขยายสาขาเพิ่มขึ้น โดยจะพิจารณาผลตอบแทนจากการลงทุนและแผนการตลาดให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน โดยเน้นพื้นที่ในกลุ่มห้างสรรพสินค้า ดิสเคาต์สโตร์ และคอมมูนิตีมอลล์ที่มีพื้นที่ขายแผนการตลาด และทำเลที่ตั้งเหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าของสินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยี โดยในเบื้องต้นมุ่งเน้นเข้าไปบริหารพื้นที่ในส่วนสินค้าไอที ของ ห้าง บิ๊กซี เนื่องจากในปี 2553 บริษัท บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ จำกัด) มหาชน( ได้เข้าซื้อกิจการของ บริษัท คาร์ฟูร์ (ประเทศไทย) จำกัด ทำให้มีสาขาเพิ่มเติมจำนวน 34 สาขา
- บริษัทมีเป้าหมายที่จะรักษาอัตรากำไรของพื้นที่บริหารของทุกสาขาให้มีกำไร โดยบริษัทจะหยุดบริหารพื้นที่ที่มีผลการดำเนินงานขาดทุนติดต่อกันเกิน 3 ปี

บริษัทคาดว่าจะใช้เงินลงทุนในการขยายสาขา IT Junction ประมาณ 20 - 30 ล้านบาทใน 2 ปีข้างหน้า ซึ่งบริษัทสามารถใช้เงินเพิ่มทุนจากการขายหุ้นเพิ่มทุนให้กับประชาชน

นอกจากนี้เจเอสอาจพิจารณาขยายธุรกิจสู่ธุรกิจบริหารพื้นที่ในลักษณะอื่นๆ เช่น Community Mall, ห้างสรรพสินค้าขนาดเล็ก และ ตลาดสด หากธุรกิจดังกล่าวให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่ากับการลงทุน

### ธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้และบริหารหนี้ด้อยคุณภาพ

บริษัทมีเป้าหมายที่จะรักษาความเป็นผู้นำในธุรกิจรับจ้างเร่งรัดติดตามหนี้ โดยมีแผนที่จะรักษายอดหนี้ที่ติดตามจำนวน 8,400 ล้านบาท โดยเน้นการขยายในส่วนลูกค้าในกลุ่มธนาคาร เป็นหลัก ซึ่งจะเป็นการขยายทั้งในกลุ่ม



ลูกค้าเดิมและกลุ่มลูกค้าใหม่ เนื่องจากกลุ่มผู้ว่าจ้างส่วนใหญ่มีนโยบายในการจำหน่ายหนี้โดยคุณภาพ หรือพิจารณาดำเนินการติดตามหนี้สินโดยคุณภาพเอง

ทั้งนี้ บริษัทมีแนวทางการดำเนินการเพื่อให้บรรลุเป้าหมายดังนี้

- การมุ่งเน้นคุณภาพการให้บริการติดตามหนี้สินที่ได้มาตรฐานและมีประสิทธิภาพ ภายใต้เป้าหมายที่จะให้ลูกค้ามีความพึงพอใจในบริการสูงสุด โดยมีเป้าหมายให้ทุกปีบริษัทต้องไม่มีข้อร้องเรียนคุณภาพการให้บริการจากลูกค้า
- การพัฒนาระบบสารสนเทศและการรวบรวมข้อมูลที่ทันสมัย โดยมีเป้าหมายที่พัฒนาระบบสารสนเทศให้ทันสมัยขึ้นทุกปี

สำหรับการขยายธุรกิจติดตามเร่รัดหนี้ บริษัทคาดว่าจะใช้เงินลงทุนในส่วนระบบคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์สำนักงานเป็นหลักซึ่งจะเป็นการเอื้อประโยชน์ต่อธุรกิจบริหารหนี้โดยคุณภาพอีกทางหนึ่ง ซึ่งบริษัทคาดว่าจะใช้เงินลงทุนเล็กน้อย

นอกจากนี้ บริษัทมีเป้าหมายที่จะซื้อหนี้โดยคุณภาพเพิ่มขึ้น โดยมุ่งเน้นและดำเนินการดังนี้

- เสนอราคาประมูลที่ Conservative ภายใต้นโยบายการเติบโตอย่างระมัดระวัง
- พัฒนาระบบข้อมูลการติดตาม และประเมินผลการติดตามหนี้สินอย่างรอบคอบก่อนการดำเนินการประมูลซื้อหนี้
- ใช้เงินทุนและต้นทุนการติดตามอย่างระมัดระวัง และประเมินผลการติดตามหนี้เทียบกับต้นทุนอย่างละเอียดเป็นประจำทุก ๆ ไตรมาส
- ควบคุมอัตราพนักงานลาออกให้ต่ำกว่าร้อยละ 10 โดยในปี 2552-2553 เจเอ็มที่มีอัตราพนักงานลาออกเท่ากับร้อยละ 8

ในการประมูลซื้อหนี้โดยคุณภาพ บริษัทคาดว่าจะใช้แหล่งเงินทุนจากวงเงินสนับสนุนจากธนาคารพาณิชย์จำนวน 2-3 แห่ง วงเงินกว่า 300 ล้านบาท และ คาดว่าจะใช้กระแสเงินสดจากการติดตามหนี้และเงินจากการเพิ่มทุนบางส่วนมาลงทุน อีกทั้งเจเอ็มที่มีแผนที่จะระดมทุนเพิ่มเติมโดยการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนทั่วไปและผู้ถือหุ้นของบริษัทตามสัดส่วน (Pre-Emptive Right) ปัจจุบันเจเอ็มที่อยู่ระหว่างการเตรียมความพร้อม และ คาดว่าจะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ได้ภายในปี 2556

## 2.5 เปรียบเทียบผลการดำเนินงานกับเป้าหมายการดำเนินธุรกิจของบริษัทก่อนการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์

### ธุรกิจจัดจำหน่ายฯ (Update ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554)

แต่เดิมในปี 2552 บริษัทมีแผนที่จะขยายสาขาเพิ่มเติมให้ได้จำนวน 280 สาขาภายในปี 2553 แต่ปัจจุบันบริษัทมีจำนวนสาขา 205 สาขา เนื่องจากสาเหตุสำคัญ อันได้แก่ สภาพแข่งขันที่สูงขึ้น และสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำและเหตุการณ์ความไม่สงบภายในประเทศ ทำให้การขยายสาขาเพื่อเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดจะเป็นกลยุทธ์ที่ไม่เหมาะสม ในช่วงปี 2553 บริษัทจึงได้เปลี่ยนกลยุทธ์ที่เน้นอัตราผลกำไรมากกว่าสัดส่วนการเพิ่มรายได้ โดยบริษัทมุ่งเน้นบริหารสาขาให้มีประสิทธิภาพมากที่สุดมากกว่าขยายสาขา ซึ่งบริษัทสามารถที่จะบรรลุเป้าหมายดังกล่าว คือสามารถรักษาอัตรากำไรสุทธิใกล้เคียงกับปี 2552 ไว้ได้ และสามารถที่จะลดปริมาณสินค้าคงคลังจนระยะเวลาเก็บสินค้าเฉลี่ยลดลงจาก 54 วันในปี 2552 เป็น 33 วันใน 2554 ซึ่งทั้ง 2 เป้าหมายสะท้อนการมีประสิทธิภาพที่สูงขึ้น สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนไป

**ธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก (Update ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554)**

ในช่วงปี 2552 บริษัทมีการขยายธุรกิจ IT Junction อย่างเป็นนัยสำคัญจาก 6 สาขาเป็น 27 สาขา จากเป้าหมายเดิมที่บริษัทจะขยายสาขาเพิ่ม 3 สาขาให้ได้ภายในปี 2553 เนื่องจากบริษัทรับพื้นที่มาบริหารจำนวนมากจาก Discounted Store รายหนึ่งในช่วงต้นปี 2552 และพบว่าอัตราค่าเช่าที่เรียกเก็บจากผู้เช่ายังอยู่ในระบบที่ต่ำ เนื่องจากพื้นที่ยังไม่เป็นที่นิยม ทำให้ในปี 2553 บริษัทให้ความสำคัญกับการปรับปรุงพื้นที่เช่าเดิมให้มีรายได้ค่าเช่าสูงขึ้นมากกว่าการขยายสาขา โดยในปี 2552 บริษัทมีอัตรารายได้ค่าเช่าเฉลี่ยที่ 1,413 บาทต่อตารางเมตร ซึ่งต่ำกว่าอัตราเดิมที่บริษัททำได้เมื่อบริหารสาขาจำนวน 9 สาขาที่ระดับ 1,971 บาทต่อตารางเมตร ในปี 2554 บริษัทมีการบริหารจัดการที่ดีขึ้นและส่งผลให้บริษัทมีอัตรารายได้ค่าเช่าเฉลี่ยที่ 1,947 บาทต่อตารางเมตร ซึ่งสูงกว่าปี 2553 อย่างมีนัยสำคัญ และใกล้เคียงกับอัตราเดิมที่บริษัททำได้เมื่อบริหารสาขาจำนวน 9 สาขา

อย่างไรก็ดี ในส่วนการทำธุรกิจเจ-เวนิว บริษัทไม่สามารถดำเนินการให้บรรลุเป้าหมายได้ เนื่องจาก บริษัทเห็นว่าการขยายธุรกิจให้ผลกำไรไม่คุ้มกับการลงทุน จึงเน้นให้ความสำคัญการบริหารพื้นที่ IT Junction มากกว่า

**ธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้สินและบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ (Update ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554)**

ในปี 2552 บริษัทมีเป้าหมาย ที่จะขยายเป้าหมายหนี้สินที่รับจ้างติดตามจาก 10,264 ล้านบาท ให้เป็น 15,000 ล้านบาทในปี 2553 และลงทุนในหนี้สินด้วยคุณภาพเพิ่มเติมเป็น 240 ล้านบาท ในปี 2553 หรือ มูลหนี้เต็ม 4,800 ล้านบาท แต่สถานการณ์ในตลาดรับจ้างติดตามหนี้เปลี่ยนแปลงไปมากในช่วงปี 2553 โดยสถาบันการเงินเน้นการขายหนี้ด้วยคุณภาพมากกว่าการว่าจ้างติดตามเร่งรัดหนี้ ทำให้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 เจเอ็มที่มีหนี้สินที่ติดตามลดลงเหลือ 10,140 ล้านบาท แต่สามารถลงทุนซื้อหนี้ด้วยคุณภาพเพิ่มถึง 560 ล้านบาทหรือเท่ากับมูลหนี้เต็ม 11,305 ล้านบาท ในช่วงระหว่างปี 2552- 2554 ทำให้มีเงินลงทุนในลูกหนี้รวม 684 ล้านบาท หรือเท่ากับมูลหนี้เต็ม 13,543 ล้านบาท ดังนั้นหากนับรวมหนี้สินที่บริหารจากทั้งรับจ้างติดตามหนี้สินและบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ จะมีมูลหนี้รวมที่ 23,683 ล้านบาทซึ่งสูงกว่าเป้าหมายเดิมที่ (19,800 ล้านบาท) อย่างเป็นนัยสำคัญ