

1 ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัทที่อาจมีผลกระทบต่อผลตอบแทนจากการลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ และแนวทางในการป้องกันความเสี่ยงสามารถสรุปได้ดังนี้

1.1 ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่

1.1.1 ความเสี่ยงจากการด้อยค่าของสินค้าคงคลัง

บริษัทต้องจัดเก็บสินค้าคงคลังในจำนวนที่เพียงพอเพื่ออำนวยความสะดวกในการกระจายสินค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทได้รับแต่งตั้งเป็นผู้แทนจำหน่าย ในระหว่างปี 2552 - 2554 บริษัทจัดเก็บสินค้าคงคลัง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 29 - 47 ของสินทรัพย์รวม สินค้าหลักของบริษัท ได้แก่ เครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริม เป็นสินค้าเทคโนโลยีที่มีการพัฒนาและเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่แตกต่างกัน ซึ่งโดยปกติสินค้าแต่ละตัวจะมีอายุเฉลี่ยในการวางจำหน่ายหน้าร้านประมาณ 20 - 25 วัน ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการด้อยค่าของสินค้าคงคลัง เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีหรือการออกสินค้านวัตกรรมที่ดีกว่า หรือกรณีพฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยนไป จนทำให้สินค้าคงคลังที่มีอยู่ไม่สามารถขายได้หรือมีมูลค่าลดลง

บริษัทคาดว่าผลกระทบจากความเสี่ยงนี้ค่อนข้างน้อย เนื่องจากบริษัทได้ศึกษาและสำรวจความต้องการและพฤติกรรมของผู้บริโภคอยู่ตลอดเวลา รวมทั้งติดตามการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีอย่างใกล้ชิด จากประสบการณ์ของผู้บริหารที่อยู่ในธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่มายาวนานและมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ผลิตเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่ ทำให้สามารถเลือกรุ่นสินค้าที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าและทันต่อการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีได้เป็นอย่างดี และจากการที่บริษัทได้พัฒนาระบบสารสนเทศของบริษัทในระดับที่ผู้บริหารสามารถที่จะตรวจสอบและวิเคราะห์สินค้าคงคลังได้ตลอดเวลา ทำให้มั่นใจว่าบริษัทจะควบคุมและจัดการความเสี่ยงดังกล่าวได้เป็นอย่างดี จะเห็นได้จากระยะเวลาการเก็บสินค้าคงคลังของบริษัทในปี 2552 - 2554 ประมาณ 34 -55 วัน ใกล้เคียงกับ เป้าหมายที่บริษัทตั้งไว้ที่ 45 วัน บริษัทมีการบริหารจัดการสินค้าคงเหลืออย่างมีประสิทธิภาพทำให้ระยะเวลาการเก็บสินค้าคงคลังของบริษัทในปี 2554 เท่ากับ 34 วัน น้อยกว่าเป้าหมาย (45 วัน) และจากนโยบายการตั้งค่าเผื่อการลดมูลค่าสำหรับสินค้าล้าสมัย เคลื่อนไหวช้า หรือเสื่อมคุณภาพที่บริษัทยึดหลัก Conservative กล่าวคือหากสินค้าดังกล่าวมียอดการเคลื่อนไหวต่ำหรือมีอายุสินค้ามากกว่า 1 ปี บริษัทจะพิจารณาตั้งสำรองสินค้าเต็มจำนวน โดยในปี 2552 บริษัทมีการตั้งค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยจำนวน 16 ล้านบาท และในปี 2553 บริษัทมีการตั้งค่าเผื่อเพิ่มเติมอีก 3 ล้านบาท ทำให้ ณ 31 ธันวาคม 2553 บริษัทมีค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยจำนวน 19 ล้านบาท สำหรับ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 บริษัทมีค่าเผื่อจำนวน 11 ล้านบาท ลดลงจากสิ้นปี 2553 เนื่องจากบริษัทใช้นโยบายการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ ทำให้ระยะเวลาการขายสินค้าเฉลี่ยลดลง และส่งผลให้จำนวนสำรองค่าเผื่อจากการขาดทุนสินค้าล้าสมัยลดลง

อนึ่ง สำหรับผลิตภัณฑ์รุ่นใหม่ บริษัทและผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่จะร่วมกันเจรจาและวางแผนในการประมาณการยอดขายเพื่อกำหนดจำนวนสินค้าคงคลังที่เหมาะสม ในกรณีที่อาจมีข้อผิดพลาดจากการประมาณการดังกล่าว โดยส่วนใหญ่ผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่จะเข้ามาร่วมรับผิดชอบในรูปแบบต่างๆ เช่นการให้เงินชดเชยหรือของแถมเพื่อ โปรโมทสินค้า เป็นต้น โดยการชดเชยอาจมีการเจรจาชดเชยเป็นบางส่วนของราคาที่ขาดทุน และตามปริมาณสินค้าคงคลังที่เหลืออยู่

1.1.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพากลุ่มลูกค้า (Supplier) รายสำคัญ

บริษัทสั่งซื้อสินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ส่วนใหญ่จากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่หรือผู้แทนจำหน่าย ซึ่งสินค้าส่วนใหญ่ที่บริษัทขายเป็นของ 5 แปรนด์หลัก ได้แก่ Nokia, Samsung, LG, Blackberry และ i Phone บริษัทจึงจำเป็นต้องพึ่งพาผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ในกลุ่มดังกล่าว โดยในปี 2554 สัดส่วนการขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ของบริษัทประกอบด้วย Nokia ร้อยละ 26 Samsung ร้อยละ 36 LG ร้อยละ 7 Blackberry ร้อยละ 21 และ i Phone ร้อย

ละ 5 ทำให้บริษัทมีอำนาจต่อรองกับกลุ่มดังกล่าวไม่มากนัก และอาจมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถหาสินค้ามาขายทดแทนได้หากบริษัทมีข้อขัดแย้งกับกลุ่มดังกล่าว

ถึงแม้ว่าบริษัทจะพึ่งพากลุ่มผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ แต่บริษัทคาดว่าความเสี่ยงดังกล่าวมีไม่มากนัก เนื่องจากกลุ่มผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ดังกล่าวเป็นบริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่ และไม่มีความเชี่ยวชาญในช่องทางการจัดจำหน่ายในประเทศไทย ทำให้กลุ่มบริษัทดังกล่าวจำเป็นต้องพึ่งพาผู้แทนจำหน่ายและกลุ่มผู้ค้าปลีกรายใหญ่ เช่นเดียวกัน ทั้งในด้านการวางแผนการตลาด การกระจายสินค้า และสำรวจความต้องการตลาด ทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่กับผู้แทนจำหน่ายและกลุ่มผู้ค้าปลีกรายใหญ่เป็นไปในลักษณะพึ่งพาอาศัยกัน ประกอบกับการที่บริษัทมีสายสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่มายาวนาน ทำให้บริษัทคาดว่าบริษัทสามารถที่จะดำเนินธุรกิจร่วมกับผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ได้เป็นอย่างดี สำหรับความเสี่ยงที่กลุ่มผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่จะเข้ามาดำเนินธุรกิจค้าปลีกเองมีไม่มากนัก เพราะความไม่ชำนาญตลาด และไม่สามารถที่จะหาทำเลที่ตั้งของร้านค้าได้ รวมทั้งความเสี่ยงต่อความเสียหายที่จะเกิดจากการสูญเสียความสัมพันธ์กับกลุ่มผู้ค้าปลีกรายใหญ่โดยเฉพาะรายที่มีสาขาจำนวนมาก จึงคาดว่าผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่จะเลือกที่จะไม่เข้ามาดำเนินธุรกิจค้าปลีกด้วยตนเอง แต่คงดำเนินธุรกิจในลักษณะเช่นปัจจุบันต่อไป

นอกจากนี้ ในปี 2554 บริษัทได้ทำการสั่งซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่แบรนด์ Nokia จากผู้จัดจำหน่ายรายหนึ่ง (จากผู้จัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ Nokia ทั้งหมด 3 ราย) จำนวนมากเกินกว่าร้อยละ 30 ซึ่งอาจพิจารณาเข้าข่ายพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายดังกล่าว

ถึงแม้ว่าบริษัทจะสั่งซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่แบรนด์ Nokia จากผู้จัดจำหน่ายรายดังกล่าวเป็นจำนวนมาก เนื่องจากบริษัทต้องการที่จะได้รับเงินสนับสนุนการขายประเภทส่วนลดคืนจากการขายได้ตามเป้าหมาย (Sale Volume Rebate) มากขึ้นจึงเน้นสั่งซื้อสินค้าจากผู้จัดจำหน่ายรายเดียว อีกทั้งผู้จัดจำหน่ายรายดังกล่าวให้ส่วนลดสูงสุดแก่บริษัท บริษัทไม่ได้พิจารณาว่าบริษัทมีความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้จัดจำหน่ายรายดังกล่าว เนื่องจากบริษัทสามารถที่จะสั่งซื้อสินค้า Nokia จากผู้แทนจำหน่าย Nokia อีก 2 รายที่เหลือได้หากเห็นสมควร ซึ่งปัจจุบันก็ยังมีสายสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดจำหน่ายทั้ง 2 รายดังกล่าวดังจะเห็นได้จาก บริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าบางรุ่นกับผู้จัดจำหน่าย 2 รายดังกล่าวอย่างต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน เพียงแต่ยอดซื้อมีได้สูงเท่ากับรายหลักที่บริษัทสั่งซื้อ

1.1.3 ความเสี่ยงจากการที่ธุรกิจอยู่ในอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูง

บริษัทมีความเสี่ยงจากการที่มีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาแข่งขันในธุรกิจ เนื่องจากธุรกิจค้าปลีกโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนไม่มากนักและมีโครงสร้างการดำเนินธุรกิจไม่ซับซ้อน ซึ่งผู้ที่เข้ามาแข่งขันอาจเป็นบริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่ ผู้ดำเนินธุรกิจเกี่ยวข้อง เช่น ผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ ผู้ให้บริการเครือข่าย หรือ ผู้ให้เช่าพื้นที่ค้าปลีก เป็นต้น ทำให้บริษัทเผชิญกับภาวะการแข่งขันที่สูงและอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการ นอกจากนี้บริษัทยังมีความเสี่ยงจากการที่คู่แข่งในอุตสาหกรรมอาจขายสินค้าทดแทน เช่น สินค้ามือสอง สินค้าผิดกฎหมาย สินค้าเลียนแบบหรือสินค้าลอกเลียนแบบ เป็นต้น ซึ่งเป็นผลจากเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วทำให้ผู้บริโภคที่นิยมเปลี่ยนโทรศัพท์เคลื่อนที่ตามเทคโนโลยีใหม่ๆ จำนวนหนึ่ง จึงเกิดสินค้ามือสองที่ยังมีสภาพการใช้งานดี ราคาถูก และจากการนำเข้าสินค้าเลียนแบบและสินค้าลอกเลียนแบบที่มีราคาถูก ทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกมากขึ้น ซึ่งในช่วงที่เศรษฐกิจตกต่ำอาจทำให้ผู้บริโภคเปลี่ยนมาซื้อสินค้าทดแทนมากขึ้น ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการที่ยอดขายลดลง

อย่างไรก็ตาม บริษัทคาดว่ามีความเสี่ยงจากประเด็นดังกล่าวไม่มากนัก เนื่องจากการเข้ามาดำเนินธุรกิจค้าปลีกโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีข้อจำกัดที่สำคัญ (Barriers to Entry) 2 ประการ คือ การไม่สามารถหาพื้นที่ร้านค้าที่เหมาะสม เพราะปัจจุบันทำเลที่ตั้งที่ดีมีผู้ประกอบการจับจองเข้าไปเกือบทั้งหมดแล้ว และการไม่ได้รับความไว้วางใจจากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่และไม่ได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้จัดจำหน่ายหรือกลุ่มผู้ค้าปลีกรายใหญ่ทำให้ศักยภาพในการแข่งขันไม่เท่าเทียมรายเดิมที่มีอยู่ ทำให้ไม่สามารถแข่งขันได้ สำหรับกรณีที่เกรงว่าผู้ประกอบการธุรกิจที่เกี่ยวข้องรายอื่นๆ จะเข้ามาดำเนินธุรกิจค้าปลีกเพิ่ม บริษัทคาดว่าผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่

จะไม่เข้ามาดำเนินธุรกิจค้าปลีกเนื่องจากความไม่คุ้นเคยตลาด การไม่สามารถหาทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมและความเสี่ยงจากการสูญเสียกลุ่มผู้ค้าปลีกรายใหญ่ ดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้น ส่วนผู้ให้บริการเครือข่าย โดยปกติจะดำเนินธุรกิจค้าปลีกร่วมด้วยอยู่แล้วทุกราย เพียงแต่จะเน้นการขายซิมการ์ดและบัตรเติมเงินมากกว่าการขายเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่ หรืออาจกล่าวได้ว่ามุ่งเน้นการค้าปลีกเพื่อส่งเสริมธุรกิจหลักของตนเองเท่านั้น เช่นเดียวกันกับกลุ่มผู้ค้าส่งและผู้แทนจำหน่ายซึ่งปัจจุบันแทบทุกรายก็มีส่วนที่ดำเนินการค้าปลีกอยู่แล้ว ดังนั้นบริษัทคาดว่าโอกาสที่จะมีผู้ค้าปลีกรายใหญ่รายใหม่เข้ามาแข่งขันจึงมีไม่มากนัก

สำหรับกรณีตลาดสินค้ามือสอง สินค้าหนีภาษีและสินค้าลอกเลียนแบบ บริษัทคาดว่าตลาดดังกล่าวถึงแม้จะเป็นตลาดที่มีขนาดใหญ่และมีแนวโน้มการเติบโตที่ดีในภาวะที่เศรษฐกิจตกต่ำ แต่ผลกระทบของการเป็นสินค้าทดแทนต่อยอดขายบริษัทไม่น่าจะมากนัก เนื่องจากกลุ่มเป้าหมายที่ซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่มือสองกับกลุ่มที่ซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่จากร้านเจมาร์ทเป็นคนละกลุ่ม โดยกลุ่มที่ซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่มือสองจะเป็นกลุ่มลูกค้าที่เน้นราคาเป็นสำคัญซึ่งเป็นกลุ่มเดียวกับร้านค้ารายย่อย ส่วนกลุ่มลูกค้าที่ซื้อสินค้าของบริษัทจะเน้นการให้บริการและความเชื่อมั่นในคุณภาพสินค้าเป็นหลัก

1.1.4 ความเสี่ยงจากการเกิดความเสียหายจากการทุจริตของพนักงานระดับปฏิบัติงาน

บริษัทประกอบธุรกิจค้าปลีกโทรศัพท์เคลื่อนที่ซึ่งจำเป็นที่จะต้องมีการกระจายสินค้าไปตามสาขาในพื้นที่ต่างๆ ประกอบกับตัวสินค้ามีมูลค่าพอสมควร เคลื่อนย้ายสะดวกและเป็นที่ต้องการโดยทั่วไป จากลักษณะดังกล่าวบริษัทอาจเผชิญความเสี่ยงจากการทุจริตของพนักงานระดับปฏิบัติงาน เช่น พนักงานขายประจำสาขา และพนักงานเก็บสินค้า เป็นต้น ซึ่งอาจก่อให้เกิดความเสียหายต่อผลประโยชน์ของบริษัทได้

บริษัทตระหนักดีถึงโอกาสที่จะเกิดเหตุการณ์ดังกล่าว บริษัทจึงได้วางระบบควบคุมภายในและระบบสอบทานไว้เป็นอย่างดีโดยการนำระบบสารสนเทศมาช่วยสนับสนุน เช่น ในส่วนการขายหน้าร้าน บริษัทมีการบันทึกเลขประจำตัวเครื่องที่ขายทุกครั้งที่มีการขาย มีการโอนเงินที่ได้จากการขายสินค้าทุกวัน มีการตรวจสอบโดยวิธีการสุ่มตรวจสอบจาก Sales Manager อย่างสม่ำเสมอ ในส่วนระบบจัดเก็บสินค้า บริษัทก็มีมาตรการตรวจสอบสินค้าโดยละเอียดและมีการตรวจนับปริมาณจริงทุกสัปดาห์ โดยพนักงานดูแลสินค้าทุกรายจะต้องรับผิดชอบร่วมกันหากมีสินค้าสูญหาย นอกจากนี้ยังมีมาตรการลงโทษในเรื่องการทุจริตอย่างรุนแรงและพนักงานบริษัทต้องมีเงินประกันกับบริษัทจำนวนหนึ่ง ซึ่งจากมาตรการดังกล่าวทำให้บริษัทเชื่อมั่นว่าถึงแม้ว่าเกิดการทุจริตขึ้นจริง บริษัทก็สามารถที่จะตรวจพบได้ในเวลาอันรวดเร็ว โดยมาตรการต่างๆ และระบบงานที่บริษัทวางไว้เป็นอย่างดีก็จะช่วยจำกัดความเสียหายที่จะเกิดขึ้นไว้ในระดับที่ไม่เป็นสาระสำคัญต่อผลประโยชน์ ทั้งนี้ตั้งแต่ปี 2551 เป็นต้นมา บริษัทไม่มีความเสียหายอันเกิดจากการทุจริตพนักงานเลย คงมีแต่ความเสียหายเล็กน้อยที่เกิดจากการผิดพลาดในการขาย ซึ่งบริษัทก็ได้เรียกเก็บค่าเสียหายดังกล่าวจากพนักงานที่ปฏิบัติผิดพลาดซึ่งเป็นไปตามข้อตกลง นอกจากนี้บริษัทได้มีการทำประกันความซื่อสัตย์ของพนักงานโดยมีทุนประกัน 305 ล้านบาท ซึ่งหากบริษัทได้รับความเสียหายจากการทุจริตของพนักงาน ก็จะได้รับสินไหมทดแทนจากบริษัทประกันสูงสุด 500,000 บาท ต่อสาขา

1.1.5 ความเสี่ยงจากการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ประเภท House Brand ซึ่งอาจก่อให้เกิดภาพลักษณ์ที่ไม่ดี

ปี 2551 บริษัทได้เริ่มดำเนินการจำหน่ายโทรศัพท์ House Brand แปรนต์ของบริษัท (J-Fone) ซึ่งเป็นสินค้าที่มีคุณภาพและประสิทธิภาพดีกว่า โทรศัพท์ Interbrand ทั่วไป โดยในปี 2552 - 2554 บริษัทจำหน่าย J-Fone ได้ 91 - 375 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 2-10 ของรายได้การขายโทรศัพท์เคลื่อนที่

ทั้งนี้การจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพและประสิทธิภาพต่ำอาจส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ของบริษัท และอาจส่งผลให้ความเชื่อมั่นของลูกค้าต่อบริษัทลดลง

อย่างไรก็ดีบริษัทให้ความสำคัญของคุณภาพสินค้าอย่างมาก โดยบริษัทจะพิจารณาจำหน่ายสินค้า House Brand ที่มีคุณภาพดีเท่านั้น อีกทั้งเพื่อเป็นการเพิ่มความเชื่อมั่นของลูกค้าบริษัทจึงมีนโยบายรับประกันเปลี่ยนสินค้า

ภายใน 14 วัน ซึ่งโทรศัพท์ House Brand แปรนต์อื่นไม่มีการรับประกัน ประกอบตั้งแต่ปี 2553 เป็นต้นมา บริษัทมิได้มุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าประเภท House Brand ทำให้บริษัทคาดว่าบริษัทจะมีความเสี่ยงดังกล่าวอยู่ในระดับต่ำ

1.2 ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจให้เช่าพื้นที่

1.2.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงเจ้าของพื้นที่ และความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่อสัญญา

บริษัทดำเนินธุรกิจในการบริหารพื้นที่เช่าใน รูปแบบการบริหารพื้นที่เฉพาะส่วนโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยีในนาม IT Junction โดยบริษัทจะเช่าช่วงมาจากห้างสรรพสินค้าและโมเดิร์นเทรด เช่น บิ๊กซี ซึ่งส่วนใหญ่เป็นสัญญาเช่าพื้นที่ระยะสั้นระหว่าง 1-3 ปี ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับการต่อสัญญาหรือถูกเรียก租ค่าเช่าเพิ่มขึ้น หากสัญญาดังกล่าวสิ้นสุดลง

อย่างไรก็ตามในธุรกิจการบริหารพื้นที่ในลักษณะ IT Junction บริษัทคงหลีกเลี่ยงความเสี่ยงจากสัญญาเวลาระยะสั้นไม่ได้ เพราะเป็นลักษณะธุรกิจที่กระทำกันโดยปกติ โดยใช้วิธีการทำสัญญาระยะสั้นซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงจากการเลือกสถานที่ผิดพลาดและประสบปัญหาขาดทุนจากการบริหารพื้นที่ อีกทั้งความสำเร็จในการบริหารพื้นที่ที่ผ่านมาทำให้เจ้าของพื้นที่ส่วนใหญ่พอใจกับการบริหารพื้นที่ของบริษัทและต่อสัญญากับบริษัทมาโดยตลอด เว้นแต่เจ้าของพื้นที่บางรายที่เรียก租ค่าเช่าพื้นที่เพิ่มในอัตราที่สูงจนบริษัทคาดว่าอัตรากำไรจะไม่คุ้มกับการลงทุน บริษัทจึงปฏิเสธการต่อสัญญา

1.3 ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจบริการติดตามเร่งรัดหนี้

1.3.1 ความเสี่ยงจากการฟ้องร้องดำเนินคดีอันเกิดจากการติดตามหนี้

บริษัทมีความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องดำเนินคดีจากลูกหนี้ อันเป็นผลจากการติดตามเร่งรัดหนี้ของบริษัทซึ่งอาจทำให้เกิดข้อขัดแย้งกับลูกหนี้ที่ถูกติดตามหนี้

อย่างไรก็ดี ที่ผ่านมา บริษัทไม่เคยมีกรณีถูกฟ้องร้องดำเนินคดีจากกลุ่มลูกหนี้ที่ถูกติดตามเร่งรัดหนี้ เนื่องจากบริษัทมีการอบรมและมีมาตรการทางวินัยควบคุมดูแลให้พนักงานติดตามเร่งรัดหนี้ปฏิบัติตามระเบียบที่ปฏิบัติต่อลูกหนี้ด้วยวิธีการที่สุภาพและเป็นไปตามมาตรฐานการปฏิบัติงานของบริษัทและผู้ว่าจ้าง บริษัทจึงเชื่อว่าโอกาสที่บริษัทจะถูกฟ้องร้องดำเนินคดีมีน้อยมาก

1.3.2 ความเสี่ยงจากการดำเนินงานที่อาจก่อให้เกิดภาพลักษณ์ที่ไม่ดีต่อสังคม

บริษัทดำเนินธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้ ทำให้ในการเจรจากับลูกหนี้ อาจมีการโต้แย้งหรือสร้างความไม่พึงพอใจกับผู้ที่ถูกติดตามหนี้ ประกอบกับการที่มีผู้เร่งรัดหนี้บางรายในกลุ่มอุตสาหกรรมกระทำการเร่งรัดหนี้ในแนวทางที่ไม่เหมาะสม เช่น ใช้คำไม่สุภาพ ติดตามหนี้ในลักษณะที่สร้างความรำคาญและก่อกวน จนถึงขั้นทำการข่มขู่ ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจะถูกกล่าวหาหรือถูกจัดรวมว่ามี การดำเนินธุรกิจไม่เหมาะสมจนอาจเสื่อมเสียถึงภาพลักษณ์ของบริษัท

บริษัทมีนโยบายอย่างเข้มงวดในการติดตามเร่งรัดหนี้ในลักษณะสุภาพและให้เกียรติลูกหนี้ โดยบริษัทกำหนดนโยบายช่วงเวลาโทรติดตามเร่งรัดหนี้ตั้งแต่เวลา 8.00 น. จนถึง 20.00 น. เฉพาะวันจันทร์ถึงวันศุกร์และมาตรการอื่นๆซึ่งเป็นแนวนโยบายการติดตามเร่งรัดหนี้อย่างสุภาพ ซึ่งเป็นไปตามแนวปฏิบัติในการติดตามทวงหนี้ ตามหนังสือเวียนที่ออกโดยธนาคารแห่งประเทศไทย เพื่อไม่ให้เป็นการรบกวนลูกหนี้ อีกทั้งยังมีนโยบายเข้มงวดให้ผู้ติดตามหนี้ดำเนินการอย่างสุภาพ ซึ่งเท่าที่ผ่านมาบริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้ากลุ่มผู้ว่าจ้างในระดับสูงในด้านคุณภาพการติดตามหนี้ จากอดีตที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยได้รับแจ้งจากกลุ่มผู้ว่าจ้างในด้านการร้องเรียนการติดตามหนี้ที่ไม่เหมาะสมของบริษัทแม้แต่รายเดียว

1.4 ความเสี่ยงจากการลงทุนซื้อหนี้ด้วยคุณภาพมาบริหาร

บริษัทดำเนินธุรกิจในการซื้อหนี้ด้วยคุณภาพจากบริษัทเช่าซื้อ บริษัทเงินทุน และธนาคาร มาดำเนินการจัดเก็บหนี้และติดตามด้วยตนเอง โดยบริษัทจะลงทุนซื้อหนี้ด้วยคุณภาพดังกล่าวโดยพิจารณาจากคุณภาพของมูลหนี้แต่ละชนิดระยะเวลาที่ค้างชำระ และลักษณะลูกหนี้ ณ 31 ธันวาคม 2554 บริษัทมีการซื้อหนี้จากบริษัทเช่าซื้อ และซื้อหนี้จากสถาบันการเงินรวม 32 สัญญา มูลค่าเงินลงทุนรวมทั้งสิ้น 359 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทอาจเผชิญความเสี่ยงจากการที่บริษัทไม่สามารถจะเก็บหนี้ได้ตามเป้าหมายและประสบปัญหาขาดทุนจากการดำเนินงานดังกล่าว

อย่างไรก็ดี บริษัทมีการวางแผนอย่างรอบคอบในการซื้อหนี้ด้วยคุณภาพมาบริหารในแต่ละครั้ง โดยบริษัทจะทำการตรวจสอบข้อมูลหนี้โดยละเอียด ทั้งจากข้อมูลที่สถาบันการเงินจัดให้ ข้อมูลที่มีอยู่ของบริษัท และข้อมูลจากภายนอก เพื่อประเมินสัดส่วนเงินที่บริษัทจะจัดเก็บได้ ทั้งนี้ จากการที่บริษัทมีประสบการณ์ติดตามหนี้เป็นระยะเวลายาวนาน มีระบบฐานข้อมูลลูกหนี้จำนวนมาก ประกอบกับในการซื้อหนี้ บริษัทจะเลือกซื้อหนี้ที่บริษัทคุ้นเคยหรือแม้กระทั่งเคยติดตามหนี้ประเภทดังกล่าวมาก่อนในช่วงที่ผู้ขายหนี้ว่าจ้างบริษัทในการติดตามหนี้ อีกทั้งมีการ Monitor การจัดเก็บอย่างสม่ำเสมอ ทำให้บริษัทมั่นใจว่าบริษัทมีศักยภาพในการติดตามหนี้ได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ และจะได้รับรายได้ในระดับที่คุ้มความเสี่ยง ซึ่งความเสี่ยงที่แบกรับอยู่นั้นก็อยู่ในระดับที่สามารถบริหารจัดการได้เช่นกัน

1.5 ความเสี่ยงจากดำเนินธุรกิจโดยมีอัตรากำไรขั้นต้น และอัตรากำไรสุทธิต่ำ และพึ่งพิงรายได้ส่งเสริมการขาย

ผลประกอบการของบริษัทโดยรวมมีอัตรากำไรขั้นต้นและอัตรากำไรสุทธิที่ต่ำ โดยในปี 2552-2554 บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นที่ร้อยละ 13.3 – 14.5 อัตรากำไรสุทธิที่ร้อยละ 1.7 -2.8 ตามลำดับ หากบริษัทเผชิญกับความผันผวนทั้งทางด้านธุรกิจ เช่น การปรับลดราคาของสินค้า หรือได้รับคำสั่งส่งเสริมการขายน้อยลง ก็อาจทำให้บริษัทมีผลประกอบการขาดทุนทันที

บริษัทตระหนักดีถึงสถานการณ์การดำเนินธุรกิจในปัจจุบันว่า ธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริมซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัทเป็นธุรกิจที่มีอัตรากำไรต่ำ โดยในปี 2554 บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นจากธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริม เพียงร้อยละ 11.8 ซึ่งเป็นผลจากการแข่งขันที่รุนแรงในอุตสาหกรรม

อีกทั้งบริษัทยังต้องพึ่งพิงรายได้ส่งเสริมการขายจากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งบริษัทมีความเสี่ยงที่จะได้รับรายได้ส่งเสริมการขายที่ต่ำ หรือ ไม่ได้รับ และ ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นจากธุรกิจจัดจำหน่ายลดต่ำลง อย่างไรก็ตาม ในอดีตบริษัทได้รับชำระอย่างสม่ำเสมอตลอดมาและส่งผลให้บริษัทสามารถรักษาอัตรากำไรขั้นต้นจากธุรกิจจัดจำหน่ายในปี ปี 2552 – 2554 ที่ร้อยละ 11.8 – 13.6

ทั้งนี้เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทได้ขยายธุรกิจไปสู่ธุรกิจที่มีอัตรากำไรสูงขึ้น เช่น ธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก และธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้ ซึ่งในปี 2554 มีอัตรากำไรขั้นต้นที่ร้อยละ 16.8 และร้อยละ 47.8 ตามลำดับ และมีการกระจายสัดส่วนของกำไรขั้นต้นไปสู่ธุรกิจที่เกี่ยวข้องมากขึ้น คือ กำไรขั้นต้นจากธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่จำนวนร้อยละ 72.8 ธุรกิจบริหารพื้นที่จำนวนร้อยละ 5.2 และธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้จำนวนร้อยละ 22.0 ของกำไรขั้นต้นทั้งหมด ซึ่งบริษัทคาดว่าหากสัดส่วนรายได้จากธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีกซึ่งปัจจุบันคิดเป็นเพียงร้อยละ 3.7 ของรายได้ทั้งหมดในปี 2554 และสัดส่วนรายได้จากธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้ซึ่งปัจจุบันคิดเป็นร้อยละ 5.3 ของรายได้ทั้งหมดในปี 2554 เติบโตขึ้นก็จะทำให้บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นและอัตรากำไรสุทธิโดยรวมสูงขึ้น นอกจากนี้ ในธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริมนั้น บริษัทประเมินว่าบริษัทอยู่ในช่วงเติบโตเพื่อขยายส่วนแบ่งการตลาด หากบริษัทเติบโตได้ตามเป้าหมายก็จะทำให้มีอำนาจต่อรองกับผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่มากขึ้น ซึ่งจะให้อัตรากำไรในอนาคตสูงขึ้นด้วย

1.6 ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่ถือหุ้นในบริษัท มากกว่าร้อยละ 50

บริษัทมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ได้แก่ กลุ่มของนายอดิศักดิ์ สุขุมวิทยาและนางสาวยุวดี พงษ์อัชฌา ซึ่งถือหุ้นในสัดส่วนรวมกันประมาณร้อยละ 67.3 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้วทั้งหมดก่อนการกระจายหุ้นเพิ่มทุน อย่างไรก็ตาม ภายหลังจากที่บริษัทเพิ่มทุนและกระจายหุ้นให้กับประชาชน ประมาณร้อยละ 13.0 สัดส่วนของกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ดังกล่าวจะลดลงเหลือประมาณร้อยละ 58.5 ของทุนชำระแล้วทั้งหมด ซึ่งยังคงสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการบริษัท หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัท กำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัท จึงมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลหรือตรวจสอบเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาได้

1.7 ความเสี่ยงเรื่องผลกระทบต่อสัดส่วนการถือหุ้นของนักลงทุนที่จองซื้อหลักทรัพย์ในครั้งนี้

การจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิของบริษัท JMART-W1 จำนวน 9,000,000 หน่วย¹ ให้แก่ผู้จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน ("ผู้จองซื้อ") ในอัตราส่วนหุ้นสามัญเพิ่มทุน 5 หุ้นต่อใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย ตามมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทประจำปี 2554 เมื่อวันที่ 8 เมษายน 2554 อาจส่งผลให้สัดส่วนการถือหุ้นของผู้จองซื้อลดลง หากผู้จองซื้อไม่พิจารณาใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ JMART-W1 ซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามที่ได้รับจัดสรรทั้งหมด และบุคคลอื่นที่ไม่ใช่ผู้จองซื้อ ใช้สิทธิการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนทดแทน จะส่งผลให้สัดส่วนการถือหุ้นของนักลงทุนที่จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนลดลงเท่ากับร้อยละ 16.67

อย่างไรก็ดีผู้จองซื้อที่มีความเสี่ยงที่จะมีสัดส่วนการถือหุ้นลดลงเพิ่มเติมอีกเป็นร้อยละ 17.86 หากมีการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิซึ่งจัดสรรให้แก่กรรมการ ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทและ บริษัทย่อย (JMART-ESOP#1) ครบทั้งจำนวน (6,000,000 หน่วย)

1.8 ความเสี่ยงเรื่องความผันผวนของราคาใบสำคัญแสดงสิทธิ

การที่ผู้ลงทุนเข้าซื้อหุ้นเพิ่มทุนในครั้งนี้จะได้รับการจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิของบริษัท JMART-W1 จำนวน 9,000,000 หน่วย ในอัตราส่วนหุ้นสามัญเพิ่มทุน 5 หุ้นต่อใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย ซึ่งการได้รับ JMART-W1 ในมูลค่า 0 บาทซึ่งขายพร้อมกับหุ้นเพิ่มทุนในคราวนี้ อาจเข้าใจว่าไม่มีความเสี่ยงด้านราคา แต่ทั้งนี้ในทางทฤษฎีจะถือว่าตราสารดังกล่าวมีมูลค่าจำนวนหนึ่ง ซึ่งการขายหุ้นเพิ่มทุนพร้อมใบสำคัญแสดงสิทธิครั้งนี้เสมือนผู้ลงทุนซื้อหุ้นเพิ่มทุนส่วนหนึ่งและลงทุนในใบสำคัญแสดงสิทธิส่วนหนึ่ง จึงทำให้ผู้ลงทุนอาจมีความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาใบสำคัญแสดงสิทธิที่ขึ้นกับความเสี่ยงด้านตลาด (Market Risk) ส่วนอื่น ๆ นอกเหนือจากการเปลี่ยนแปลงราคาหุ้น เช่น ความเสี่ยงด้านความผันผวนของราคาหุ้น (Volatility Risk) และความเสี่ยงอัตราดอกเบี้ย เป็นต้น อาจส่งผลให้มูลค่าใบสำคัญแสดงสิทธิ JMART-W1 มีมูลค่าลดลง และผู้ลงทุนอาจได้รับความเสียหายจากผลขาดทุนดังกล่าวได้

¹ บริษัทจะออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท เจ มาร์ท จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1 ("JMART-W1") จำนวน 69,000,000 หน่วย โดยจัดสรรดังนี้

1) จัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท โดยไม่คิดมูลค่า จำนวนไม่เกิน 60,000,000 หน่วย ตามสัดส่วนการถือหุ้น (Right Offering) ในอัตราหุ้นสามัญเดิม 5 หุ้น ต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ

2) จัดสรรให้แก่กลุ่มทุนที่จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท โดยไม่คิดมูลค่า จำนวน 9,000,000 หน่วย ในอัตราส่วน 5 หุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ