

## 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	- ก่อตั้งบริษัทเพื่อเป็นผู้แทนจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้ายี่ห้อต่างๆ 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	- ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้แทนจำหน่ายเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่ในระบบ 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้แทนจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่จากบริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส มาร์เกตติ้ง จำกัด (ปัจจุบัน คือ บริษัท ดิจิตอล โฟน จำกัด) บมจ. ยูไนเต็ดคอมมูนิเคชั่นอินดัสตรี</li> <li>- ขยายสาขาร้าน เจ มาร์ท เพิ่มเป็น 31 สาขา ทั่วประเทศ</li> </ul>
ปี 2542	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เริ่มขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ด้วยระบบเงินผ่อนกับ บมจ. อีออน ธนสินทรัพย์) ไทยแลนด์ (</li> <li>- เริ่มธุรกิจการบริหารให้เช่าพื้นที่ในศูนย์ IT Junction แห่งแรกที่ Big C จังหวัดนครปฐม</li> </ul>
ปี 2543	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เริ่มกระบวนการสร้างแบรนด์ โดยการจัดให้มีภาพยนตร์โฆษณาชุดแรก</li> <li>- ย้ายสำนักงานใหญ่มายังอาคารยูเอ็มทาวเวอร์ ถนนรามคำแหง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ</li> </ul>
ปี 2544	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เริ่มให้บริการ Jay Mart Delivery ซึ่งถือเป็นผู้บุกเบิกรายแรกในการให้บริการรูปแบบใหม่ “การให้บริการถึงที่” ในธุรกิจเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่</li> </ul>
ปี 2545	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ได้รับแต่งตั้งเป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าและบริการของบริษัท ทีเอ ออเรนจ์ จำกัด (ปัจจุบัน คือ บมจ. ทูร์ คอร์ปอเรชั่น)</li> <li>- เริ่มนำเข้าโทรศัพท์เคลื่อนที่โดยตรงจากผู้ผลิตในต่างประเทศ</li> <li>- ได้รับแต่งตั้งเป็น Direct Retail Partner (DRP) จากบริษัท โนเกีย (ประเทศไทย) จำกัด</li> </ul>
ปี 2548	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ได้รับแต่งตั้งจาก Sony Ericsson ให้เป็นผู้แทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการ</li> <li>- ขยายสาขาเพิ่มเป็น 189 สาขาทั่วประเทศ</li> </ul>
ปี 2549	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เจเอ็มทีขยายธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพโดยซื้อหนี้ด้วยคุณภาพกลุ่มแรกมาบริหาร ซึ่งมีมูลค่าเงินลงทุนเท่ากับ 39 ล้านบาท</li> </ul>
ปี 2550	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ขยายสาขาเพิ่มเป็น 193 สาขาทั่วประเทศ</li> </ul>
ปี 2552	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ขยายจำนวนสาขาของ โครงการ IT Junction เพิ่มเป็น 26 สาขาทั่วประเทศ</li> </ul>
ปี 2554	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ขยายสาขาเพิ่มเป็น 201 สาขาทั่วประเทศ</li> <li>- ขยายจำนวนสาขาของ โครงการ IT Junction เพิ่มเป็น 27 สาขาทั่วประเทศ</li> <li>- เจเอ็มทีลงทุนซื้อหนี้ด้วยคุณภาพเพิ่มเติมจำนวน 384 ล้านบาท ทำให้ตั้งแต่ปี 2549 - 2554 เจเอ็มทีมีเงินลงทุนในหนี้ด้วยคุณภาพแล้วทั้งสิ้น 684 ล้านบาท และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 เจเอ็มทีมีเงินลงทุนในลูกหนี้สุทธิ 359 ล้านบาท</li> </ul>
ปี 2555	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เจเอ็มทีลงทุนในหนี้ด้วยคุณภาพเพิ่มเติมจำนวน 304 ล้านบาท</li> </ul>

#### ด้านทุนจดทะเบียน

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
ปี 2531	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ก่อตั้งบริษัทด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 2 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 20,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท</li> </ul>
ปี 2533	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เพิ่มทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วเป็น 4 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 20,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน</li> </ul>
ปี 2537	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ก่อตั้งบริษัท เจ เอ็ม ที เน็ทเวอร์ค เซอร์วิส จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท</li> </ul>
ปี 2543	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เพิ่มทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วเป็น 40 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 360,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน</li> </ul>
ปี 2544	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เพิ่มทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วเป็น 100 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 600,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน</li> </ul>
ปี 2545	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ปรับโครงสร้างการดำเนินงานธุรกิจของกลุ่มบริษัท โดยเข้าถือหุ้นในบริษัท เจ เอ็ม ที เน็ทเวอร์ค เซอร์วิส จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว</li> </ul>

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	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ปรับโครงสร้างทุนโดยการแตกพาร์ในอัตราส่วน 1:5 ทำให้ทุนจดทะเบียนยังคงเป็น 200 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาทและมีทุนเรียกชำระแล้ว 150 ล้านบาท</li> </ul>
ปี 2548	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เพิ่มทุนเรียกชำระแล้วเป็น 200 ล้านบาท โดยจัดสรรและเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 50 ล้านหุ้น ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในอัตราส่วน 3:1 เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน</li> </ul>
ปี 2549	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 225 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 25 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เสนอขายต่อผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน</li> </ul>
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	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เดือนมิถุนายน 2552 บริษัทได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและได้จำหน่ายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ประชาชน จำนวน 75 ล้านหุ้น ทำให้บริษัทมีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว 300 ล้านบาท</li> </ul>
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	<ul style="list-style-type: none"> <li>- จัดตั้งบริษัท เจเอเอส แอสเซท จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจบริหารพื้นที่การค้าในลักษณะต่างๆ ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท</li> </ul>

#### ด้านรางวัลและเกียรติคุณ Award and Social Recognition

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
ปี 2538	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ได้รับรางวัล “ตัวแทนจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ดิจิทัล จีเอสเอ็ม ยอดเยี่ยม” จาก บมจ. แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส</li> </ul>
ปี 2541	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ได้รับรางวัลยอดเยี่ยมยอดขายสูงสุด ประเภทตัวแทนจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบเซลลูลาร์ 900 และดิจิทัล จีเอสเอ็ม เขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล จาก บมจ. แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส</li> </ul>
ปี 2542	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ได้รับรางวัลตัวแทนจำหน่ายที่ประสบความสำเร็จ และมี “ยอดขายสูงสุด” จาก บมจ. เอ็มลิงค์ เอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด</li> <li>- ได้รับรางวัล “ร้านค้าที่ให้การสนับสนุนสูงสุดสำหรับรายการส่งเสริมการขาย ท่องโลกความฝันกับโนเกีย 5100 ซีรีส์” จาก บริษัท โนเกีย) ประเทศไทย (จำกัด</li> </ul>
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 และดิจิทัล จีเอสเอ็ม เขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล” จาก บมจ. แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส</li> </ul>

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
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>

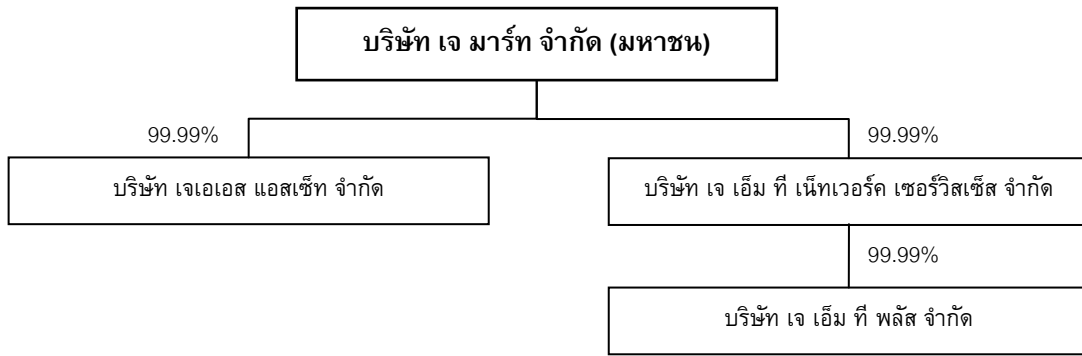
## 2.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย

### โครงสร้างกลุ่มบริษัท

ปัจจุบันบริษัทมีบริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจอยู่ 2 บริษัท คือ บริษัท เจเอเอส แอสเซ็ท จำกัด และ บริษัท เจ เอ็ม ที เน็ทเวอร์ค เซอร์วิส เซ็ส 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 ภายหลังจากเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ 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 iPhone 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

นอกเหนือจากรายได้จากการขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริม และสินค้าเทคโนโลยีดังกล่าวมาแล้วข้างต้น บริษัทยังมีรายได้จากการให้บริการอันเกิดจากการใช้เครือข่ายร้านค้าของบริษัท (Retailing Network) ให้เป็นประโยชน์ ประกอบด้วยรายได้จากการให้บริการรับชำระค่าสินค้าหรือบริการต่างๆ ผ่านร้านค้าหรือเครือข่ายของบริษัท (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 โดยปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างการโอนธุรกิจบริหารพื้นที่เช่าสำหรับธุรกิจค้าปลีกโทรศัพท์เคลื่อนที่จากบริษัทมายังเจเอเอส ซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จในปี 2556 ในปัจจุบันบริษัทยังคงดำเนินธุรกิจค้าปลีกโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยการทำสัญญาเช่าพื้นที่บางส่วนกับเจ้าของพื้นที่เพื่อนำมาจัดสรรและให้เช่าต่อกับลูกค้ารายย่อย พร้อมทั้งดูแล บริหาร จัดการพื้นที่ดังกล่าวตลอดอายุสัญญาเช่า โดย จัดสรรและบริหารพื้นที่ให้เช่าภายในศูนย์การค้า โดยบริษัทจะเช่าพื้นที่ในส่วนของสินค้าประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่หรือสินค้าเทคโนโลยี ภายในศูนย์การค้าขนาดใหญ่ เช่น เซ็นทรัล บีคี่ เป็นต้น เพื่อจัดเป็นศูนย์จำหน่ายสินค้าไอทีภายใต้ชื่อ IT Junction และแบ่งพื้นที่ให้ร้านค้าย่อยเช่าพื้นที่ต่อ ซึ่งปัจจุบันบริษัทมีจำนวนพื้นที่บริหารในรูปแบบ IT Junction จำนวน 27 แห่ง ทั้งในเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด

#### **บริษัท เจ เอ็ม ที เท็คเวอร์ค เซอร์วิสเซส จำกัด (บริษัทย่อย)**

#### **3. ธุรกิจติดตามเรงรัดหนี้และบริหารหนี้ด้อยคุณภาพ (“ธุรกิจติดตามเรงรัดหนี้”)**

ณ ปัจจุบัน เจเอ็มทีเป็นผู้ให้บริการติดตามเรงรัดหนี้ในส่วนที่เป็นหนี้ด้อยคุณภาพที่เจ้าหนี้ไม่สามารถติดตามได้ ซึ่งครอบคลุมหนี้ทุกประเภท ได้แก่ หนี้สินกลุ่มสินเชื่อส่วนบุคคล หนี้สินบัตรเครดิต หนี้สินค้าสาธารณูปโภค และหนี้สินค้าบริการ โดยผู้ว่าจ้างซึ่งได้แก่กลุ่มเจ้าหนี้ต่างๆ จะส่งรายชื่อและข้อมูลลูกหนี้ให้แก่เจเอ็มที และเจเอ็มทีจะค้นหาข้อมูลเพิ่มเติม ตรวจสอบและติดตามหาลูกหนี้ รวมถึงเจรจาต่อรองให้ลูกหนี้แต่ละรายผ่อนชำระหนี้ภายใต้เงื่อนไขที่เจเอ็มทีได้รับอนุญาตจากผู้ว่าจ้าง เจเอ็มทีจะได้รับค่าธรรมเนียมเป็นสัดส่วนร้อยละของมูลหนี้ที่ติดตามได้ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 บริษัทมีมูลหนี้ที่ได้รับมอบหมายให้ติดตามจากผู้ว่าจ้างจำนวน 10,140 ล้านบาท ผู้ว่าจ้างที่เป็นเจ้าหนี้ ประกอบด้วย ธนาคารและสถาบันการเงิน และบริษัทเช่าซื้อ เป็นหลัก

นอกจากการดำเนินธุรกิจติดตามเรงรัดหนี้แล้ว เจเอ็มที ยังดำเนินธุรกิจบริหารหนี้ด้อยคุณภาพอันเป็นผลจากที่ธนาคารสถาบันการเงิน รวมถึงบริษัทเช่าซื้อบางแห่งมีนโยบายที่จะลดสัดส่วนหนี้ด้อยคุณภาพ และลดต้นทุนในการติดตามหนี้ จึงมีนโยบายในการขายหนี้ด้อยคุณภาพดังกล่าวออกจากบัญชี โดยเจ้าหนี้จะเปิดให้บริษัทที่เชี่ยวชาญในการติดตามหนี้มาประมูลซื้อหนี้เสียในมูลค่าที่เป็นส่วนลดจากมูลหนี้เดิม ซึ่งผู้ที่ประมูลได้จะมีภาระในการบริหารและแบกรับความเสี่ยงจากการติดตามหนี้ด้วยตนเอง จากการที่เจเอ็มทีมีฐานข้อมูล บุคลากร และความเชี่ยวชาญในการติดตามหนี้มากกว่า 17 ปี จึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้เจเอ็มทีประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 เจเอ็มทีมีมูลค่าทางบัญชีของเงินลงทุนในหนี้ด้อยคุณภาพ จำนวน 359 ล้านบาท

นอกจากบริการติดตามเร่งรัดหนี้และบริหารหนี้ด้วยคุณภาพแล้ว เจเอ็มที่ยังมีบริการอื่นๆ ได้แก่ การให้บริการด้านกฎหมาย

#### 4. ธุรกิจอื่น

เจเอ็มที่ประกอบธุรกิจให้บริการด้านกฎหมายเรื่องการบังคับคดีเกี่ยวกับหนี้สินทุกประเภท โดยเป็นการให้บริการทนายความแก่บุคคลภายนอก ซึ่งที่มงานทนายความดังกล่าวเป็นที่มงานที่ทำหน้าที่ฟ้องร้องลูกหนี้ที่ไม่ชำระหนี้ในส่วนของการดำเนินธุรกิจด้านการติดตามเร่งรัดหนี้และบริหารหนี้ด้วย ธุรกิจให้บริการด้านกฎหมายจึงเป็นธุรกิจเสริมซึ่งยังมีสัดส่วนรายได้ไม่มากนัก โดยเจเอ็มที่จะรับรู้รายได้ในลักษณะค่าบริการและค่าธรรมเนียมเป็นสัดส่วนร้อยละของจำนวนเงินที่ได้รับชำระหนี้สินคืนจากการบังคับคดีได้ นอกจากนี้ เจเอ็มที่อยู่ในระยะเริ่มต้นดำเนินธุรกิจให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์มือสอง ธุรกิจดังกล่าวจึงมีสัดส่วนรายได้ไม่มากนัก โดยเจเอ็มที่จะรับรู้รายได้ในลักษณะดอกเบี้ยจากการเช่าซื้อ

### 2.3 โครงสร้างรายได้ของบริษัท และบริษัทย่อย

โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยสำหรับปี 2552- 2554 สามารถสรุปได้ดังนี้

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. ธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้สินและบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ						
- 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 ที่เกี่ยวข้องกับการติดตามเร่งรัดหนี้สิน ได้แก่ การให้บริการด้านกฎหมาย และการให้บริการจัดส่งสินค้า

### 2.4 เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

ธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริมและสินค้าเทคโนโลยี

บริษัทมีนโยบายที่จะขยายส่วนแบ่งการตลาดในตลาดค้าปลีก เพื่อก้าวเป็นผู้นำในธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริมและสินค้าเทคโนโลยี โดยมีเป้าหมายที่จะขยายส่วนแบ่งการตลาด ปรับเปลี่ยน

รูปแบบร้านให้มีความทันสมัยมากขึ้นและตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มสูงขึ้น โดยเน้นให้มีการจัดแสดงสินค้าจริง (Life Demo)

- การเพิ่มประสิทธิภาพและจำนวนของช่องทางการจำหน่ายสินค้าให้สามารถเข้าถึงลูกค้าได้เพิ่มขึ้นโดยมีเป้าหมายที่จะขยายสาขาเพิ่มเติม โดยเน้นขยายสาขาในส่วน Modern Trade และสาขาที่ขยายตาม IT Junction เป็นหลัก
- การอบรมและพัฒนาศักยภาพของบุคลากรเพื่อเพิ่มความรู้ในส่วนของสินค้าและคุณภาพและมาตรฐานของการให้บริการอย่างต่อเนื่อง โดยจัดให้มีการอบรมสัมมนาพนักงานอย่างต่อเนื่องทุกๆ สัปดาห์
- การคัดสรรสินค้าที่มีคุณภาพและคุณลักษณะหลากหลาย เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการที่แตกต่างกันของลูกค้าได้อย่างทั่วถึง โดยบริษัทมีเป้าหมายที่จะเพิ่มสินค้าให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี โดยเฉพาะเทคโนโลยี 3G และมีนโยบายขยาย Product Line ในส่วนอุปกรณ์เสริมและสินค้าเทคโนโลยี

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

#### ธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก

บริษัทมีเป้าหมายการดำเนินธุรกิจบริหารพื้นที่ในรูปแบบ IT Junction โดย

- ขยายสาขาเพิ่มขึ้น โดยจะพิจารณาผลตอบแทนจากการลงทุนและแผนการตลาดให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน โดยเน้นพื้นที่ในกลุ่มห้างสรรพสินค้า ดิสเคาท์สโตร์ 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 ซึ่งบริษัทสามารถจะใช้เงินเพิ่มทุนจากการขายหุ้นเพิ่มทุนให้กับประชาชน

นอกจากนี้เจเอสอาจพิจารณาขยายธุรกิจสู่ธุรกิจบริหารพื้นที่ในลักษณะอื่นๆ เช่น Community Mall, ห้างสรรพสินค้าขนาดเล็ก และ ตลาดสด หากธุรกิจดังกล่าวให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่ากับการลงทุน

#### ธุรกิจติดตามเร่ร่อนและบริหารหนี้ด้อยคุณภาพ

บริษัทมีเป้าหมายที่จะรักษาความเป็นผู้นำในธุรกิจรับจ้างเร่ร่อนติดตามหนี้ โดยมีแผนที่จะรักษายอดหนี้ที่ติดตามจำนวน 8,400 ล้านบาท โดยเน้นการขยายในส่วนลูกค้าในกลุ่มธนาคาร เป็นหลัก ซึ่งจะเป็นการขยายทั้งในกลุ่มลูกค้าเดิมและกลุ่มลูกค้าใหม่ เนื่องจากกลุ่มผู้ว่าจ้างส่วนใหญ่มีนโยบายในการจำหน่ายหนี้ด้อยคุณภาพ หรือพิจารณาดำเนินการติดตามหนี้สินด้อยคุณภาพเอง

ทั้งนี้ บริษัทมีแนวทางการดำเนินการเพื่อให้บรรลุเป้าหมายดังนี้



- การมุ่งเน้นคุณภาพการให้บริการติดตามหนี้สินที่ได้มาตรฐานและมีประสิทธิภาพ ภายใต้เป้าหมายที่จะให้ลูกค้ามีความพึงพอใจในบริหารสูงสุด โดยมีเป้าหมายให้ทุกปีบริษัทต้องไม่มีข้อร้องเรียนคุณภาพการให้บริการจากลูกค้า
- การพัฒนาระบบสารสนเทศและการรวบรวมข้อมูลที่ทันสมัย โดยมีเป้าหมายที่พัฒนาระบบสารสนเทศให้ทันสมัยขึ้นทุกปี

สำหรับการขยายธุรกิจติดตามเร่รัดหนี้ บริษัทคาดว่าจะใช้เงินลงทุนในส่วนระบบคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์สำนักงานเป็นหลักซึ่งจะเป็นการเอื้อประโยชน์ต่อธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพอีกทางหนึ่ง ซึ่งบริษัทคาดว่าจะใช้เงินลงทุนเล็กน้อย

นอกจากนี้ บริษัทมีเป้าหมายที่จะซื้อหนี้ด้วยคุณภาพเพิ่มขึ้น โดยมุ่งเน้นและดำเนินการดังนี้

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

ในการประมูลซื้อหนี้ด้วยคุณภาพ บริษัทคาดว่าจะใช้แหล่งเงินทุนจากวงเงินสนับสนุนจากธนาคารพาณิชย์ จำนวน 2-3 แห่ง วงเงินกว่า 300 ล้านบาท และ คาดว่าจะใช้กระแสเงินสดจากการติดตามหนี้และเงินจากการเพิ่มทุนบางส่วนมาลงทุน อีกทั้งเจเอ็มที่มีแผนที่จะระดมทุนเพิ่มเติมโดยการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนทั่วไปและผู้ถือหุ้นของบริษัทตามสัดส่วน (Pre-Emptive Right) ปัจจุบันเจเอ็มที่อยู่ระหว่างการเตรียมความพร้อม และ คาดว่าจะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ได้ภายในปี 2556

## 2.5 เปรียบเทียบผลการดำเนินงานกับเป้าหมายการดำเนินธุรกิจของบริษัทก่อนการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์

### ธุรกิจจัดจำหน่ายฯ

แต่เดิมในปี 2552 บริษัทมีแผนที่จะขยายสาขาเพิ่มเติมให้ได้จำนวน 280 สาขาภายในปี 2553 แต่ปัจจุบันบริษัทมีจำนวนสาขา 201 สาขา เนื่องจากสาเหตุสำคัญ อันได้แก่ สภาพแข่งขันที่สูงขึ้น และภาวะเศรษฐกิจตกต่ำและเหตุการณ์ความไม่สงบภายในประเทศ ทำให้การขยายสาขาเพื่อเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดจะเป็นกลยุทธ์ที่ไม่เหมาะสม ในช่วงปี 2553 บริษัทจึงได้เปลี่ยนกลยุทธ์ที่เน้นอัตราผลกำไรมากกว่าสัดส่วนการเพิ่มรายได้ โดยบริษัทมุ่งเน้นบริหารสาขาให้มีประสิทธิภาพมากที่สุดมากกว่าขยายสาขา ซึ่งบริษัทสามารถที่จะบรรลุเป้าหมายดังกล่าว คือสามารถรักษาอัตรากำไรสุทธิใกล้เคียงกับปี 2552 ไว้ได้ และสามารถที่จะลดปริมาณสินค้าคงคลังจนระยะเวลาเก็บสินค้าเฉลี่ยลดจาก 54 วันในปี 2552 เป็น 33 วันในปี 2554 ซึ่งทั้ง 2 เป้าหมายสะท้อนการมีประสิทธิภาพที่สูงขึ้น สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนไป

### ธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก

ในช่วงปี 2552 บริษัทมีการขยายธุรกิจ IT Junction อย่างเป็นทางการเป็นนัยสำคัญจาก 6 สาขาเป็น 27 สาขา จากเป้าหมายเดิมที่บริษัทจะขยายสาขาเพิ่ม 3 สาขาให้ได้ภายในปี 2553 เนื่องจากบริษัทรับพื้นที่มาบริหารจำนวนมากจาก Discounted Store รายหนึ่งในช่วงต้นปี 2552 และพบว่าอัตราค่าเช่าที่เรียกเก็บจากผู้เช่ายังอยู่ในระบบที่ต่ำ เนื่องจากพื้นที่ยังไม่เป็นที่นิยม ทำให้ในปี 2553 บริษัทให้ความสำคัญกับการปรับปรุงพื้นที่เช่าเดิม

ให้มีรายได้ค่าเช่าสูงขึ้นมากกว่าการขยายสาขา โดยในปี 2552 บริษัทมีอัตรารายได้ค่าเช่าเฉลี่ยที่ 1,413 บาทต่อตารางเมตร ซึ่งต่ำกว่าอัตราเดิมที่บริษัททำได้เมื่อบริหารสาขาจำนวน 9 สาขาที่ระดับ 1,971 บาทต่อตารางเมตร ในปี 2554 บริษัทมีการบริหารจัดการที่ดีขึ้นและส่งผลให้บริษัทมีอัตรารายได้ค่าเช่าเฉลี่ยที่ 1,947 บาทต่อตารางเมตร ซึ่งสูงกว่าปี 2553 อย่างมีนัยสำคัญ และ ใกล้เคียงกับอัตราเดิมที่บริษัททำได้เมื่อบริหารสาขาจำนวน 9 สาขา

อย่างไรก็ดี ในส่วนการทำธุรกิจเจ-เวนิว บริษัทไม่สามารถดำเนินการให้บรรลุเป้าหมายได้ เนื่องจาก บริษัทเห็นว่าการขยายธุรกิจให้ผลกำไรไม่คุ้มกับการลงทุน จึงเน้นให้ความสำคัญการบริหารพื้นที่ IT Junction มากกว่า

#### ธุรกิจติดตามเร่รัดหนี้สินและบริหารหนี้ด้อยคุณภาพ

##### มูลหนี้ที่ติดตาม

หน่วย: ล้านบาท

	เป้าหมายในปี 2553	สถานะบริษัท ณ สิ้นปี 2554
ธุรกิจติดตามเร่รัดหนี้สิน	15,000	10,140
ธุรกิจบริหารหนี้ด้อยคุณภาพ	4,800	13,543
รวม	19,800	23,683

ในปี 2552 บริษัทมีเป้าหมาย ที่จะขยายเป้าหนี้สินที่รับจ้างติดตามจาก 10,264 ล้านบาท ให้เป็น 15,000 ล้านบาทในปี 2553 และลงทุนในหนี้สินด้อยคุณภาพเพิ่มเติมเป็น 240 ล้านบาท ในปี 2553 หรือ มูลหนี้เต็ม 4,800 ล้านบาท แต่สถานการณ์ในตลาดรับจ้างติดตามหนี้เปลี่ยนแปลงไปมากในช่วงปี 2553 โดยสถาบันการเงินเน้นการขายหนี้ด้อยคุณภาพมากกว่าการว่าจ้างติดตามเร่รัดหนี้ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 เจเอ็มที่มีหนี้สินที่ติดตามลดลงเหลือ 10,140 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม สำหรับธุรกิจบริหารหนี้ด้อยคุณภาพ เจเอ็มที่สามารถลงทุนซื้อหนี้ด้อยคุณภาพเพิ่มถึง 560 ล้านบาทหรือเท่ากับมูลหนี้เต็ม 11,305 ล้านบาท ในช่วงระหว่างปี 2552-2554 ทำให้มีเงินลงทุนในลูกหนี้รวม 684 ล้านบาท หรือเท่ากับมูลหนี้เต็ม 13,543 ล้านบาท ดังนั้นหากนับรวมหนี้สินที่บริหารจากทั้งรับจ้างติดตามหนี้สินและบริหารหนี้ด้อยคุณภาพจะมีมูลหนี้รวมที่ 23,683 ล้านบาทซึ่งสูงกว่าเป้าหมายเดิมที่ (19,800 ล้านบาท) อย่างเป็นนัยสำคัญ