

12 ฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงาน

12.1 งบการเงิน

12.1.1 สรุปรายงานการสอบบัญชี

1) ผู้สอบบัญชี

ปี 2552	นายสมคิด เตียตระกูล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 2785 บริษัท แกรนท์ ธอนตัน จำกัด
ปี 2553	นางสุมาลี โชคดีอนันต์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3322 บริษัท แกรนท์ ธอนตัน จำกัด
ปี 2554	นางสุมาลี โชคดีอนันต์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3322 บริษัท แกรนท์ ธอนตัน จำกัด

2) สรุปรายงานการตรวจสอบ

ปี 2552	ผู้สอบบัญชีได้ตรวจสอบงบการเงินโดยให้ความเห็นถูกต้องตามที่ ควรในสาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป
ปี 2553	ผู้สอบบัญชีได้ตรวจสอบงบการเงินโดยให้ความเห็นถูกต้องตามที่ ควรในสาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป
ปี 2554	ผู้สอบบัญชีได้ตรวจสอบงบการเงินโดยให้ความเห็นถูกต้องตามที่ ควรในสาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป

12.1.2 ตารางสรุปงบการเงินรวม

บริษัท เจ มาร์ท จำกัด (มหาชน)

งบแสดงฐานะการเงิน

ณ 31 ธันวาคม 2552 ถึง 31 ธันวาคม 2554

หน่วย: ล้านบาท

ฐานะการเงิน	งบตรวจสอบ สำหรับปีสิ้นสุด					
	31 ธ.ค. 2552		31 ธ.ค. 2553		31 ธ.ค. 2554	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
สินทรัพย์						
เงินสดและรายการเทียบเท่า	27.93	1.6	30.50	2.2	50.51	2.9
ลูกหนี้การค้า และลูกหนี้การค้าบริษัทที่เกี่ยวข้อง - สุทธิ	209.43	11.8	187.61	13.5	199.05	11.6
สินค้าคงเหลือ - สุทธิ	839.99	47.4	470.34	33.9	506.02	29.4
รายได้ค้างรับ	159.09	9.0	186.76	13.4	151.82	8.8
ภาษีมูลค่าเพิ่มรอเรียกคืน	26.19	1.5	5.18	0.4	7.50	0.4
ลูกหนี้จากการให้เช่าซื้อที่ถึงกำหนดชำระใน 1 ปี	0.00	0.00	0.00	0.00	2.65	0.2
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	88.93	5.0	38.23	2.8	64.92	3.8
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	1,351.55	76.2	918.62	66.1	982.48	57.1
ลูกหนี้จากการให้เช่าซื้อ	0.00	0.0	0.00	0.0	13.86	0.8
เงินลงทุนในลูกหนี้	113.28	6.4	231.85	16.7	359.27	20.9
เงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัดการใช้	103.18	5.8	18.07	1.3	3.05	0.2
อาคารและอุปกรณ์ - สุทธิ	58.31	3.3	63.20	4.6	205.86	12.0
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	7.78	0.4	10.51	0.8	10.29	0.6
สิทธิการเช่าอาคาร - สุทธิ	46.34	2.6	41.39	3.0	38.54	2.2
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	93.39	5.3	105.07	7.6	108.48	6.3
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	422.29	23.8	470.09	33.9	739.36	42.9
รวมสินทรัพย์	1,773.83	100.0	1,388.70	100.0	1,721.84	100.0
หนี้สิน						
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ระยะสั้น	853.19	48.1	575.58	41.4	616.55	35.8
เจ้าหนี้การค้าและตัวเงินจ่าย	227.27	12.8	86.13	6.2	181.31	10.5
สัญญาเช่าทางการเงินระยะ 1 ปี	2.95	0.2	0.64	0.0	0.13	0.0
เงินกู้ยืมระยะยาวกำหนดชำระ 1 ปี	1.57	0.1	1.57	0.1	26.66	1.5
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	32.77	1.8	39.59	2.9	41.63	2.4
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	7.92	0.4	1.45	0.1	40.33	2.3
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	10.48	0.6	8.06	0.6	9.07	0.5
รวมหนี้สินหมุนเวียน	1,136.15	64.1	713.03	51.3	915.67	53.2
หนี้สินสัญญาเช่าทางการเงิน - สุทธิ	0.51	0.0	0.33	0.0	0.20	0.0
หนี้สินตามเงินกู้ยืมระยะยาว - สุทธิ	9.81	0.6	8.23	0.6	61.21	3.6
สำรองผลประโยชน์ของพนักงาน	0.00	0.0	0.00	0.0	16.15	0.9
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	41.77	2.4	49.47	3.6	55.27	3.2
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	52.09	2.9	58.03	4.2	132.84	7.7
รวมหนี้สิน	1,188.23	67.0	771.06	55.5	1,048.51	60.9
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ทุนจดทะเบียน	300.00	16.9	300.00	21.6	420.00	24.4
ทุนชำระแล้ว	300.00	16.9	300.00	21.6	300.00	17.4
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	52.33	3.0	52.33	3.8	52.33	3.0
กำไรสะสม						
- จัดสรรแล้ว : สรรองตามกฎหมาย	30.00	1.7	30.00	2.2	42.00	2.4
- ยังไม่จัดสรร	203.27	11.5	235.31	16.9	279.50	16.2
องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น	0.00	0.0	0.00	0.0	(0.50)	0.0
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	585.60	33.0	617.64	44.5	673.33	39.1
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	1,773.83	100.0	1,388.70	100.0	1,721.84	100.0

บริษัท เจ มาร์ท จำกัด (มหาชน)
งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ
สำหรับปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2552 ถึง 31 ธันวาคม 2554

หน่วย : ล้านบาท

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ	งบตรวจสอบ สำหรับปีสิ้นสุด					
	31 ธ.ค. 2552		31 ธ.ค. 2553		31 ธ.ค. 2554	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
รายได้						
รายได้จากการขาย	4,658.48	90.1	4,746.42	89.1	5,363.20	88.6
รายได้ค่าส่งเสริมการขาย	164.03	3.2	168.67	3.2	124.14	2.1
รายได้ค่าเช่า	171.93	3.3	195.89	3.7	221.10	3.7
รายได้จากการติดตามหนี้สินและบริการอื่น	157.17	3.0	201.21	3.8	323.52	5.3
รายได้อื่น ¹	16.97	0.3	17.84	0.3	23.60	0.4
รวมรายได้	5,168.58	100.0	5,330.03	100.0	6,055.56	100.0
ต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการขาย						
ต้นทุนขาย	4,173.53	80.7	4,334.08	81.3	4,850.06	80.1
ต้นทุนค่าบริการติดตามหนี้สิน	95.30	1.8	122.67	2.3	168.86	2.8
ต้นทุนค่าบริการและค่าเช่า	144.79	2.8	165.22	3.1	184.45	3.0
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	564.96	10.9	538.26	10.1	547.61	9.0
ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร	31.43	0.6	31.87	0.6	34.70	0.6
รวมต้นทุนและค่าใช้จ่าย	5,010.00	96.9	5,192.09	97.4	5,785.67	95.5
กำไร (ขาดทุน) ก่อนดอกเบี้ยจ่ายและภาษีเงินได้	158.58	3.1	137.94	2.6	269.89	4.5
ดอกเบี้ยจ่าย	36.04	0.7	22.33	0.4	26.63	0.4
ภาษีเงินได้	32.36	0.6	20.57	0.4	71.68	1.2
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	90.17	1.7	95.04	1.8	171.59	2.8
กำไร (ขาดทุน) จากการประมาณการตามหลัก คณิตศาสตร์	0.00	0.00	0.00	0.00	0.50	0.0
กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี	90.17	1.7	95.04	1.8	171.09	2.8
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน						
กำไรสุทธิ (หน่วย : บาท)	0.34		0.32		0.57	

หมายเหตุ 1. รายได้อื่น ประกอบด้วย บริการซ่อมโทรศัพท์ บริการ Support Hire Purchase รายได้ดอกเบี้ยรับ

บริษัท เจ มาร์ท จำกัด (มหาชน)
งบกระแสเงินสดรวม
สำหรับปีสิ้นสุด ณ 31 ธันวาคม 2552 ถึง 31 ธันวาคม 2554

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	งบตรวจสอบ		
	31 ธ.ค. 2552	31 ธ.ค. 2553	31 ธ.ค. 2554
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน			
กำไรก่อนภาษีเงินได้	122.53	115.60	243.26
ปรับปรุงกำไรสุทธิเป็นเงินสดรับ (จ่าย) จากกิจกรรมดำเนินงาน:			
ขาดทุน (กำไร) จากการจำหน่ายสินทรัพย์	2.89	(0.11)	1.76
ขาดทุน (กำไร) จากอัตราแลกเปลี่ยนที่ยังไม่เกิดขึ้นจริง	0.88	(0.50)	(0.04)
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายสินทรัพย์	45.64	35.49	33.45
ค่าเผื่อ (โอนกลับค่าเผื่อ) หนี้สงสัยจะสูญและหนี้สูญ	6.93	(4.77)	(0.45)
ค่าเผื่อ (โอนกลับค่าเผื่อ) ผลขาดทุนจากสินค้าล้าสมัย	2.24	3.59	(8.49)
ตัดจำหน่ายสินค้างเหลือ	0.00	4.80	0.25
ตัดจำหน่ายสินทรัพย์	0.00	1.33	0.00
รายได้ดอกเบี้ยรับ	(2.90)	(0.40)	(2.57)
ดอกเบี้ยจ่าย	36.04	22.33	26.63
ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์ระยะยาวของพนักงาน	0.00	0.00	1.65
เงินสดรับจากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลง	214.26	177.38	295.44
ในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน			
สินทรัพย์ดำเนินงานลดลง (เพิ่มขึ้น)			
ลูกหนี้การค้า	(66.91)	24.65	(12.62)
เงินลงทุนในลูกหนี้	(42.24)	(116.62)	(125.77)
สินค้างเหลือ	(351.67)	361.26	(27.43)
รายได้ค้างรับ	(35.42)	(27.81)	34.91
ภาษีมูลค่าเพิ่มรอเรียกคืน	(26.19)	21.01	(2.32)
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	(2.43)	5.15	(10.86)
เงินจ่ายล่วงหน้าค่าสินค้า	(39.34)	46.08	(16.27)
เงินให้กู้ยืมบริษัทย่อย	0.00	0.00	(0.04)
เงินมัดจำ	(16.71)	(11.68)	(3.41)
ลูกหนี้จากการให้เช่าซื้อ	0.00	0.00	(16.54)
หนี้สินดำเนินงานเพิ่มขึ้น (ลดลง)			
เจ้าหนี้การค้า	165.88	(140.64)	95.21
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	1.63	6.82	2.05
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	(0.54)	(2.32)	1.01
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	14.50	7.70	5.80
เงินสดรับจากดอกเบี้ย	4.02	0.53	2.60
เงินสดจ่ายดอกเบี้ย	(36.39)	(22.63)	(25.56)
จ่ายภาษีเงินได้	(43.43)	(27.37)	(32.80)
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน	(260.98)	301.51	163.39

บริษัท เจ มาร์ท จำกัด (มหาชน)
 งบกระแสเงินสด (ต่อ)
 สำหรับปีสิ้นสุด ณ 31 ธันวาคม 2552 ถึง 31 ธันวาคม 2554

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	งบตรวจสอบ		
	31 ธ.ค. 2552	31 ธ.ค. 2553	31 ธ.ค. 2554
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน			
เงินฝากสถาบันการเงินที่มีข้อจำกัดในการใช้เพิ่มขึ้น (ลดลง)	159.07	85.11	15.03
เงินสดรับจากการจำหน่ายสินทรัพย์	5.66	0.16	1.14
เงินสดจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์	(31.48)	(39.08)	(175.94)
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมลงทุน	133.24	46.18	(159.78)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน			
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้น (ลดลง)	74.91	(277.60)	40.96
จ่ายชำระหนี้ตามสัญญาเช่าทางการเงินและสัญญาเช่าซื้อ	(4.40)	(2.95)	(0.64)
เงินสดรับจากการขายหุ้นเพิ่มทุน	127.33	0.00	0.00
เงินสดรับ (จ่าย) คืนเงินกู้ยืมระยะยาว	(1.57)	(1.57)	78.06
เงินสดจ่ายเงินปันผล	(62.25)	(62.99)	(102.00)
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน	134.01	(345.12)	16.39
เงินสดและรายได้เทียบเท่าเงินสดลดลง - สุทธิ	6.28	2.57	20.01
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดต้นงวด	21.65	27.93	30.50
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดสิ้นงวด	27.93	30.50	50.51

12.1.3 อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

อัตราส่วนทางการเงิน	หน่วย	งบตรวจสอบ		
		2552	2553	2554
อัตราส่วนสภาพคล่อง				
อัตราส่วนสภาพคล่อง	เท่า	1.19	1.29	1.07
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว	เท่า	0.21	0.31	0.27
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด	เท่า	N/A	0.33	0.20
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า	เท่า	29.11	26.76	31.20
ระยะเวลาการเก็บหนี้เฉลี่ย	วัน	12.37	13.45	11.54
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ	เท่า	6.63	7.05	10.66
ระยะเวลาการขายสินค้าเฉลี่ย	วัน	54.26	51.03	33.78
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้	เท่า	31.19	29.50	38.91
ระยะเวลาการชำระหนี้	วัน	11.54	12.21	9.25
วงจรเงินสด	วัน	55.09	52.28	36.06
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหากำไร				
อัตรากำไรขั้นต้น	%	14.47	13.15	13.94
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน	%	3.36	2.86	4.66
อัตรากำไรอื่น	%	0.33	0.33	0.39
อัตราส่วนเงินสดต่อการหากำไร	%	N/A	198.47	58.15
อัตรากำไรสุทธิ	%	1.74	1.78	2.83
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น	%	17.75	15.80	26.58
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน				
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์	%	5.73	6.01	11.03
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร	%	207.48	214.85	152.41
อัตรามูลของสินทรัพย์	เท่า	3.28	3.36	3.88
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน				
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	เท่า	2.03	1.25	1.56
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย	เท่า	(4.98)	15.53	8.67
อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน	เท่า	(10.52)	0.78	1.02
อัตรการจ่ายเงินปันผล	%	0.69	0.66	0.59
กำไรสุทธิต่อหุ้นก่อนปรับลด	บาท	0.34	0.32	0.57
กำไรสุทธิต่อหุ้นปรับลด ¹	บาท	0.22	0.23	0.41
มูลค่าตามบัญชีต่อหุ้นก่อนปรับลด	บาท	1.95	2.06	2.24
มูลค่าตามบัญชีปรับลด ²	บาท	1.41	1.49	1.63

¹ จำนวนหุ้นปรับลด คำนวณจากหุ้นสามัญหลังเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 345 ล้านหุ้น และ หุ้นสามัญหลังจากมีการใช้สิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิ จำนวน 69 ล้านหุ้น (รายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2 ข้อ 12.2.4)จำนวน 69 ล้านหุ้น (รายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2 ข้อ 12.2.4)

² จำนวนหุ้นปรับลด คำนวณจากหุ้นสามัญหลังเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 345 ล้านหุ้น และ หุ้นสามัญหลังจากมีการใช้สิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิ จำนวน 69 ล้านหุ้น (รายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2 ข้อ 12.2.4)

12.2 คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

12.2.1 ภาพรวมการดำเนินงานที่ผ่านมา

ในช่วงปี 2552-2554 บริษัทมีรายได้เพิ่มขึ้นจาก 5,169 ล้านบาท ในปี 2552 เป็น 6,056 ล้านบาทในปี 2554 อัตราการเติบโตเฉลี่ย (CAGR) ร้อยละ 8.2 เปรียบเทียบกับกลุ่มบริษัทจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์³ ที่มีรายได้รวมลดลงคิดเป็นอัตราเติบโตเฉลี่ยลดลงร้อยละ 5 ในระหว่างปี 2552-2554 ปัจจัยหลักที่ทำให้รายได้รวมปรับตัวเพิ่มขึ้น รายได้จากธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริม และสินค้าเทคโนโลยี (“ธุรกิจจัดจำหน่าย”) ซึ่งเป็นรายได้หลักของบริษัทที่ร้อยละ 91-93 มีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นโดยเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 6.7 รายได้จากธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 3.7 ของรายได้รวมของบริษัท มีอัตราการเติบโตระหว่างปี 2552-2554 เฉลี่ยร้อยละ 13 เนื่องจากบริษัทมีปริมาณพื้นที่เช่าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง สำหรับธุรกิจติดตามเร่ร่อนและบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ (“ธุรกิจติดตามเร่ร่อน”) ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5.3 ของรายได้รวม มีอัตราการเติบโตระหว่างปี 2552-2554 เฉลี่ยร้อยละ 44 เนื่องจากบริษัทมีการลงทุนประมูลซื้อหนี้ได้อย่างต่อเนื่อง และสามารถเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้ได้เพิ่มขึ้นมาโดยตลอด

บริษัทมีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้น จาก 90.17 ล้านบาทในปี 2552 เป็น 171.09 ล้านบาทในปี 2554 หรือคิดเป็นอัตราเติบโตเฉลี่ยต่อปี (CAGR) ร้อยละ 38 เนื่องจากรายได้จากทุกกลุ่มธุรกิจปรับตัวเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ และ ธุรกิจติดตามหนี้สิน และบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ

เมื่อพิจารณาแยกรายธุรกิจ ส่วนของธุรกิจจัดจำหน่ายฯ ในช่วงปี 2553 บริษัทมีรายได้จากการขายโทรศัพท์เคลื่อนที่เท่ากับ 3,901 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 2.7 จากปี 2552 ซึ่งเป็นผลมาจากยอดขายจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ที่ปรับตัวร้อยละ 11.9 เมื่อเทียบกับปี 2552 ในขณะที่ราคาขายเฉลี่ยต่อเครื่องปรับตัวลดลงตามภาวะอุตสาหกรรมโทรศัพท์เคลื่อนที่ร้อยละ 8.2 ในขณะที่ปี 2554 บริษัทมีรายได้จากการขายโทรศัพท์เคลื่อนที่เท่ากับ 4,523 ล้านบาทเติบโตร้อยละ 15.9 จากปี 2553 ซึ่งเป็นผลมากระแสความนิยม Smart Phone และ Tablet ของผู้บริโภคจึงส่งผลให้บริษัทมียอดขายจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น และ สินค้าประเภท Smart Phone และ Tablet เป็นสินค้าที่มีราคาสูงจึงส่งผลให้ราคาขายเฉลี่ยต่อเครื่องของบริษัทเพิ่มสูงขึ้น

ในส่วนธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก บริษัทมีนโยบายเน้นการขยายสาขาของ IT Junction โดยการเลือกทำเลที่เหมาะสม ทำให้บริษัทมีสาขา IT Junction ปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 บริษัทมี IT Junction ทั้งสิ้น 27 สาขา สำหรับราคาเช่ามีการปรับตัวเพิ่มขึ้น จากปัจจัยดังกล่าวส่งผลให้บริษัทมีรายได้จากธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีกเพิ่มขึ้นจาก 172 ล้านบาทในปี 2552 และยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่องโดยในปี 2554 มีรายได้จากธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก 221 ล้านบาท

สำหรับธุรกิจติดตามเร่ร่อนและบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ บริษัทมีรายได้เพิ่มขึ้นจาก 157 ล้านบาท ในปี 2552 เป็น 324 ล้านบาทในปี 2554 อัตราเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 44 เนื่องจากบริษัทได้ประมูลซื้อหนี้คุณภาพเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับมีกระบวนการจัดเก็บหนี้ที่มีประสิทธิภาพ

³ กลุ่มบริษัทจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ประกอบด้วย SIM, BLISS, TWZ และ MLINK

12.2.2 การวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน

รายได้

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
- ธุรกิจอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการจัดจำหน่าย ¹	9	0.18	10	0.18	14	0.23
รวมรายได้จากธุรกิจจัดจำหน่าย	4,832	93.48	4,925	92.39	5,501	90.84
2. ธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก						
- IT Junctions	161	3.13	196	3.68	221	3.65
- เจ-เวนิว ²	11	0.20	--	--	--	--
รวมรายได้จากธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก	172	3.33	196	3.68	221	3.65
บริษัทย่อย						
3. ธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้สินและบริหารหนี้โดยคุณภาพ						
- การให้บริการติดตามหนี้สิน	80	1.55	100	1.88	89	1.46
- การซื้อหนี้สินมาบริหาร	54	1.04	74	1.39	215	3.55
- ธุรกิจอื่นๆที่เกี่ยวข้อง ³	23	0.45	27	0.51	20	0.33
รวมรายได้จากธุรกิจจัดการหนี้สิน	157	3.04	201	3.78	324	5.34
รายได้อื่นๆ						
- ดอกเบี้ยรับ	4	0.07	--	--	--	--
- รายได้อื่นๆ	4	0.08	8	0.15	10	0.16
รวมรายได้อื่นๆ	8	0.15	8	0.15	10	0.16
รายได้รวม	5,169	100.00	5,330	100.00	6,056	100.00

- หมายเหตุ: 1. ธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการจัดจำหน่าย ได้แก่ บริการซ่อมโทรศัพท์ บริการ Support Hire Purchase
 2. บริษัทเล็กกิจการธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก เจ-เวนิว ในเดือนกันยายน 2552
 3. ธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการติดตามเร่งรัดหนี้สิน ได้แก่ การให้บริการด้านกฎหมาย และการให้บริการจัดส่งสินค้า

บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้จากการดำเนินธุรกิจ 3 ธุรกิจหลัก ได้แก่ ธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริมและสินค้าเทคโนโลยี ธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก และธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้สินและบริหารหนี้โดยคุณภาพ

- ธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริมและสินค้าเทคโนโลยี (“ธุรกิจจัดจำหน่ายฯ”)

ธุรกิจจัดจำหน่ายฯ เป็นธุรกิจหลักของบริษัท รายได้ส่วนใหญ่ ได้แก่ รายได้จากการขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ทั้งในลักษณะขายส่งและขายปลีก รวมถึงการขายอุปกรณ์เสริม ส่วนที่เหลือเป็นรายได้อันเกิดจากการขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ได้แก่ รายได้ค่าส่งเสริมการขาย และธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการจัดจำหน่าย

สำหรับรายได้จากธุรกิจจัดจำหน่ายฯ ประกอบด้วยรายได้จากการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ประมาณร้อยละ 84.3 รายได้จากการขายบัตรเติมเงิน ชูดิจิทัลการ์ด และ E-Refill ร้อยละ 13.3 รายได้จากการขายอุปกรณ์เสริมร้อยละ 2.2 และ อื่นร้อยละ 0.1 (รายละเอียดแสดงในส่วนที่ 2 ข้อ 3.1.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ)

ตารางแสดงสัดส่วนและอัตราการเติบโตเฉลี่ยของรายได้จากการขาย แยกตามผลิตภัณฑ์ ระหว่างปี 2552-2554 หน่วย: ล้านบาท

ผลิตภัณฑ์	2552	2553	2554	CAGR 2552-2554
โทรศัพท์เคลื่อนที่	3,796	3,901	4,523	9.2%
ชุดซิมส์การ์ด/บัตรเติมเงิน/E-Refill	707	718	715	0.5%
อุปกรณ์เสริม	127	120	120	-3.1%
สินค้าอื่นๆ	28	8	5	-56.4%
รวม	4,659	4,746	5,363	7.3%

ตารางแสดงจำนวนและราคาขายเฉลี่ยของเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่

รายการ	2552	2553	2554	CAGR 2552-2554
รายได้ (ล้านบาท)	3,796	3,901	4,523	9.2%
จำนวนเครื่องที่ขาย (เครื่อง)	854,497	955,913	994,108	7.9%
ราคาขายเฉลี่ย (บาทต่อเครื่อง)	4,442	4,079	4,550	1.2%

ในปี 2552 – 2554 บริษัทมีรายได้จากการขายโทรศัพท์เคลื่อนที่เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องจาก 3,796 ล้านบาท ในปี 2552 เป็น 4,523 ล้านบาท ในปี 2554 หรือ เติบโตเฉลี่ยร้อยละ 9.2 ต่อปี

ปี 2553 บริษัทมีรายได้จากการขายโทรศัพท์เคลื่อนที่เท่ากับ 3,901 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 2.7 จากปี 2552 ซึ่งเป็นผลมาจากยอดขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น เป็น 955,913 เครื่อง หรือปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 11.9 เมื่อเทียบกับปี 2552 ในขณะที่ราคาขายเฉลี่ยต่อเครื่องปรับตัวลดลงตามภาวะอุตสาหกรรมโทรศัพท์เคลื่อนที่ร้อยละ 8.2

ในขณะที่ปี 2554 บริษัทมีรายได้จากการขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ เท่ากับ 4,523 ล้านบาทเติบโตร้อยละ 15.9 จากปี 2553 ซึ่งเป็นผลมากระแสความนิยม Smart Phone และ Tablet ของผู้บริโภคจึงส่งผลให้บริษัทมียอดขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น เป็น 994,108 เครื่อง หรือปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.0 และ สินค้าประเภท Smart Phone และ Tablet เป็นสินค้าที่มีราคาสูงจึงส่งผลให้ราคาขายเฉลี่ยต่อเครื่องของบริษัทเพิ่มขึ้นเป็น 4,550 บาท หรือ เพิ่มขึ้นร้อยละ 11.5

ตารางแสดงการเติบโตรายได้ของบริษัทเทียบกับ GDP และการบริโภคในประเทศ

รายการ	2552	2553	2554
รายได้จากการขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ของบริษัท	-1.9%	2.8%	15.9%
GDP	-2.3%	7.8%	0.1%
การบริโภคในประเทศ	-0.1%	5.1%	1.3%
อัตราเงินเฟ้อ	-0.8%	3.3%	3.8%

หมายเหตุ ข้อมูลจาก สำนักงานเศรษฐกิจ และสังคมแห่งชาติ กระทรวงการคลัง

ในช่วงปี 2552-2554 บริษัทมีรายได้จากการขายบัตรเติมเงิน ซิมการ์ด และ E-Refill เพิ่มขึ้นเล็กน้อยเพียงร้อยละ 0.5 ต่อปี ตามการแข่งขันที่สูง ประกอบกับมีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาจำหน่ายบัตรเติมเงินเพิ่มขึ้น อีกทั้งบริษัทไม่ได้มุ่งเน้นเนื่องจากการจำหน่ายบัตรเติมเงินมีอัตรากำไรที่ต่ำ

รายได้จากการขายอุปกรณ์เสริมในปี 2553 เท่ากับ 120 ล้านบาท ปรับตัวลดลงร้อยละ 3 เมื่อเทียบกับปี 2552 เนื่องจากชุดโทรศัพท์เคลื่อนที่ส่วนใหญ่มีอุปกรณ์เสริมที่จำเป็นพร้อมมาในชุด อีกทั้งอุปกรณ์เสริมที่จำเป็นซึ่งมาพร้อมกับตัวเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีประสิทธิภาพสูงขึ้น ทำให้ผู้บริโภคปรับลดพฤติกรรมการซื้ออุปกรณ์เสริมและในปี 2554 รายได้เท่ากับ 120 ล้านบาท เท่ากับรายได้ในปี 2553

กล่าวโดยสรุปภาพรวม รายได้จากธุรกิจจัดจำหน่ายฯ ในปี 2554 เทียบกับปี 2553 เติบโตร้อยละ 11.7 เนื่องจากบริษัทสามารถจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ได้มากขึ้น และราคาเฉลี่ยโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ปรับเพิ่มขึ้นตามความนิยม Smart phone และ Tablet

นอกจากนี้ ยังมีรายได้ประเภทอื่นๆ ประกอบด้วย รายได้ค่าส่งเสริมการขายซึ่งเป็นรายได้ที่บริษัทได้รับจากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ในแต่ละแบรนด์ซึ่งเป็นค่าส่งเสริมการตลาด (Marketing Support) ค่าส่งเสริมการทำกิจกรรม (Event Support) และค่าคอมมิชชั่นขาย (Sale Incentive) (ดูรายละเอียดในส่วน 2 ข้อ 3.1.2 เรื่องการสรรหาผลิตภัณฑ์และบริการ) ซึ่งรายได้ดังกล่าวเป็นรายได้ที่บริษัทไม่สามารถจะควบคุมได้ เนื่องจากเป็นรายได้ที่ผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่จ่ายให้บริษัทเพื่อกระตุ้นยอดขายในแต่ละแบรนด์ โดยในปี 2552 - 2554 บริษัทมีรายได้ค่าส่งเสริมการขายเท่ากับ 124 - 169 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนรายได้เพียงประมาณร้อยละ 2.25 ของรายได้ธุรกิจจัดจำหน่ายฯ

สำหรับรายได้อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจจัดจำหน่าย ได้แก่ บริการซ่อมโทรศัพท์ บริการสินเชื่อบุคคล บริการ Support Hire Purchase และการให้บริการ Pay Point มีรายได้ที่ค่อนข้างคงที่ระหว่างปี 2552-2554 บริษัทมีรายได้ประมาณปีละ 10 - 14 ล้านบาท ซึ่งธุรกิจดังกล่าวเป็นเพียงธุรกิจเสริมซึ่งอาจมีทิศทางธุรกิจที่ไม่แน่นอนซึ่งจะมีผลต่อรายได้รวมของบริษัทเพียงเล็กน้อยเนื่องจากคิดเป็นสัดส่วนรายได้เพียงประมาณร้อยละ 0.20 ของรายได้ธุรกิจจัดจำหน่ายฯ

▪ **ธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก**

สำหรับปี 2553 บริษัทมีรายได้จากการบริหารพื้นที่ค้าปลีกจำนวน 196 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 3.68 ของรายได้รวมเพิ่มขึ้นจากปี 2552 ที่มีรายได้จากการบริหารพื้นที่ค้าปลีก เท่ากับ 172 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทมีการจัดการบริหารพื้นที่ ที่ได้รับมาใหม่และพื้นที่เดิมได้ดีขึ้นทำให้อัตราค่าเช่าต่อเดือนเพิ่มสูงขึ้นจาก 1,413 บาท/ตรม. เป็น 1,624 บาท/ตรม. ประกอบกับบริษัทได้เปิดโครงการ IT Junction เพิ่มอีก 1 สาขา ทำให้พื้นที่เพิ่มขึ้นจาก 9,420 ตรม. เป็น 10,053 ตรม. หรือ เพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 6.7 และในปี 2554 บริษัทมี IT junction ทั้งหมด 27 สาขา โดยในระหว่างปี 2554 บริษัทได้ยกเลิก IT Junction สาขา Big เพชรบูรณ์ เนื่องจากผลประกอบการไม่เป็นไปตามเป้าหมาย รายได้จากการบริหารพื้นที่ค้าปลีกเท่ากับ 221 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 12.9 เมื่อเทียบกับปี 2553 เนื่องจากบริษัทสามารถบริหารจัดการพื้นที่อย่างมีประสิทธิภาพ จึงส่งผลให้อัตราค่าเช่าปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 19.9 เมื่อเทียบกับปี 2553

ตารางแสดงรายละเอียดพื้นที่บริหารในส่วน IT Junction

รายการ	2552	2553	2554	CAGR 2552-2554
จำนวนสาขา (แห่ง)	27	28	27	n/a
รายได้บริหารพื้นที่ IT Junction (ล้านบาท)	161	196	221	32.73%
จำนวนพื้นที่ (ตารางเมตร)	9,420	10,053	9,466	46.22%
อัตราค่าเช่า (บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน)	1,413	1,624	1,947	-9.23%

▪ **ธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้และบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ (“ธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้”)**

ธุรกิจติดตามเร่รัดหนี้

ตารางแสดงรายละเอียดการให้บริการติดตามเร่รัดหนี้

รายการ	2552	2553	2554	CAGR 2552-2554
มูลหนี้ที่ติดตามระหว่างปี (ล้านบาท)	11,167	9,256	10,140	-4.71%
Success Rate (ต่อปี)	3.27%	4.94%	3.70%	N/A
มูลหนี้ที่ติดตามได้	365	457	375	1.41%
Average Commission Rate	21.97%	21.93%	23.59%	3.62%
รายได้จากการติดตามเร่รัดหนี้ (ล้านบาท)	80	100	89	5.20%

สำหรับปี 2553 บริษัทมีรายได้จากการติดตามเร่รัดหนี้ 100 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 25 จากปี 2552 เป็น เพราะบริษัทสามารถติดตามหนี้ได้เพิ่มสูงขึ้นโดยมี Success Rate เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 3.27 เป็น ร้อยละ 4.94 เนื่องจากทางกลุ่มผู้ว่าจ้างมีนโยบายในการระบายนี้นี้ที่คงค้างนานโดยเสนอส่วนลดให้แก่กลุ่มลูกหนี้ ประกอบกับความสามารถในการชำระหนี้ของกลุ่มลูกหนี้ปรับตัวเพิ่มขึ้น

สำหรับปี 2554 รายได้จากการให้บริการติดตามเร่รัดหนี้ เท่ากับ 89 ล้านบาท ปรับตัวลดลง 11 ล้านบาท เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจาก บริษัทได้รับว่าจ้างให้ติดตามหนี้ที่คงค้างยาวนานมากขึ้น อีกทั้งผู้ว่าจ้างไม่มีนโยบายให้ส่วนลดแก่หนี้ดังกล่าวเช่นปี 2553 จึงส่งผลให้บริษัทมี Success Rate ปรับตัวลดลงเหลือร้อยละ 3.70

ธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ

ตั้งแต่ปี 2549 - 2554 เจเอ็มทีได้ประมูลซื้อหนี้เพื่อบริหารและติดตามจัดเก็บหนี้รวมจำนวน 32 สัญญาหลัก (Portfolio) ซึ่งมีมูลหนี้ทั้งสิ้น 13,543 ล้านบาท โดยมีมูลค่าเงินลงทุนรวม 684 ล้านบาท โดยเจเอ็มทีจะไม่สามารถรับรู้รายได้จากเงินสดทั้งหมดที่ติดตามได้ แต่รับรู้เพียงบางส่วนตามอัตราความสำเร็จที่คาดว่าจะได้รับในเบื้องต้น สำหรับส่วนที่เหลือจะนำไปตัดเงินลงทุนในลูกหนี้ด้วยคุณภาพ ส่งผลให้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 บริษัทมีเงินลงทุนในลูกหนี้สุทธิเท่ากับ 359 ล้านบาท

รายการ	2552	2553	2554	CAGR 2552-2554
มูลหนี้เต็มจำนวน (ล้านบาท) ¹	3,758	4,137	12,342	81.23%
Success Rate (ต่อปี)	2.16%	3.70%	3.21%	N/A
มูลหนี้ที่ติดตามได้	81	153	396	121.24%
รายได้จากบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ(ล้านบาท)	54	74	215	99.51%
ส่วนที่นำไปตัดเงินลงทุน (ล้านบาท)	27	82	182	159.31%

หมายเหตุ /1 มูลหนี้เต็มจำนวน ณ สิ้นปี

ในปี 2552 บริษัทมีการลงทุนในลูกหนี้เพิ่มมากขึ้นจำนวน 74 ล้านบาททำให้บริษัทมีมูลหนี้เต็มจำนวนเพิ่มขึ้นเป็น 3,758 ล้านบาท ประกอบกับบริษัทสามารถติดตามหนี้สินด้วยคุณภาพได้เพิ่มสูงขึ้นโดยมี Success Rate เท่ากับร้อยละ 2.16 จึงส่งผลให้บริษัทสามารถรับรู้รายได้จำนวน 54 ล้านบาท สำหรับปี 2553 บริษัทลงทุนในหนี้ด้วยคุณภาพเพิ่มเติมจำนวน 122 ล้านบาท และส่งผลให้บริษัทมีมูลหนี้เต็มจำนวนเพิ่มขึ้นเป็น 4,137 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 10.1 และด้วย Success Rate ที่เพิ่มสูงขึ้นเป็น ร้อยละ 3.70 จึงส่งผลให้บริษัทรับรู้รายได้เพิ่มขึ้นเป็น 74 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 37.0 ปัจจัยหลักที่ทำให้ Success Rate ปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วงปี 2552-2553 เนื่องมาจากบริษัทมีการซื้อหนี้เพิ่มเติมทำให้บริษัทมีฐานลูกค้าเพิ่มมากขึ้น อีกทั้งความมีประสิทธิภาพในการจัดเก็บหนี้เพิ่มสูงขึ้น สำหรับปี 2554 บริษัทลงทุนซื้อหนี้ด้วยคุณภาพเพิ่มเติมจำนวน 384 ล้านบาท ทำให้บริษัทมีมูลหนี้เต็มจำนวนเพิ่มขึ้นเป็น 12,342 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นมากกว่า 2 เท่า และ ด้วย Success Rate ที่ลดลงเพียงเล็กน้อยจากร้อยละ 3.70 ในปี 2553 เหลือ ร้อยละ 3.21 ในปี 2554 จึงส่งผลให้บริษัทสามารถจัดเก็บมูลหนี้ด้วยคุณภาพได้

เท่ากับ 396 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนกว่า 1.5 เท่า และทำให้บริษัทมีรายได้จากการบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ 182 ล้านบาท เพิ่มขึ้นกว่า 2 เท่า

กลุ่มหนี้	มูลหนี้เดิม ^{1/2}	เงินลงทุนในลูกหนี้	เงินสดที่จัดเก็บได้	ส่วนรับรู้รายได้รวม	ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	เงินลงทุนสุทธิ
ปี 2549	1,031	39	113	75	--	--
ปี 2550	166	16	19	3	--	--
ปี 2551	1,041	49	87	42	--	4
ปี 2552	1,745	74	150	88	0	11
ปี 2553	2,446	122	95	46	1	72
ปี 2554	7,114	384	220	107	0	271
รวม	13,543	684	684	361	1	359

หมายเหตุ /2 มูลหนี้เดิมจำนวนที่บริษัทซื้อมาในแต่ละปี

ผลการติดตามหนี้สินด้วยคุณที่เจเอ็มทีซื้อมา บริษัทพบว่ามูลหนี้ที่ซื้อตั้งแต่เริ่มดำเนินการในปี 2549 – 2552 บริษัทสามารถจัดเก็บได้เกินกว่าเงินลงทุน สำหรับมูลหนี้ที่บริษัทซื้อในปี 2553 และปี 2554 บริษัทสามารถจัดเก็บได้กว่าร้อยละ 68 และ 57 ของมูลค่าเงินลงทุน

รายได้อื่นๆที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจติดตามเร่รัดหนี้

ระหว่างปี 2552-2554 บริษัทมีรายได้จากการให้บริการด้านกฎหมาย และการให้บริการจัดส่งสินค้าจำนวน 20-27 ล้านบาท ไม่เกินร้อยละ 15 ของรายได้ของธุรกิจติดตามเร่รัดหนี้

▪ รายได้อื่น

รายได้อื่นประกอบด้วยรายได้ดอกเบี้ยรับ และรายได้อื่นๆ เท่ากับ 8 ล้านบาทในปี 2552 และ ปี 2553 โดยปี 2553 บริษัทมีขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งแสดงอยู่ในค่าใช้จ่ายในการขายสำหรับปี 2554 บริษัทมีรายได้อื่นเท่ากับ 10 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อย

รายได้รวม

สำหรับปี 2554 บริษัทมีรายได้รวมเท่ากับ 6,056 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 14 เมื่อเทียบกับปี 2553 ซึ่งเป็นผลมาจากการที่บริษัทมีรายได้จากทุกธุรกิจเพิ่มสูงขึ้นโดยเฉพาะธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีรายได้เพิ่มสูงขึ้นร้อยละ 11.7 จากความนิยม Smart Phone และ Tablet ของผู้บริโภค และ ธุรกิจติดตามเร่รัดและบริหารหนี้ด้วยคุณภาพมีรายได้เพิ่มสูงขึ้นร้อยละ 61.2 จากการประมูลซื้อหนี้เพื่อบริหารอย่างต่อเนื่อง

ปัจจัยสนับสนุนธุรกิจในปี 2552- 2554 ได้แก่ ความต้องการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่เพิ่มขึ้นตามเศรษฐกิจที่เติบโตขึ้น ทำให้อัตราการเติบโตของธุรกิจจัดจำหน่ายฯ ซึ่งเป็นธุรกิจหลักดีขึ้น รวมถึงการเข้ามาของ Smart Phone ที่เข้ามาในประเทศไทยตั้งแต่ปี 2552 และการปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีสู่โทรศัพท์เคลื่อนที่ 3G จะทำให้บริษัทมียอดขายและรายได้เพิ่มขึ้น ประกอบกับการดำเนินนโยบายการขายธุรกิจไปในส่วนที่ก่อให้เกิด Synergy กับธุรกิจหลักไม่ว่าจะเป็น IT Junction นอกจากนี้ ธุรกิจติดตามเร่รัดหนี้จะเติบโตได้ดีในภาวะเศรษฐกิจที่ผันผวน โดยในส่วนของการบริหารหนี้ด้วยคุณภาพที่มีโอกาสขยายตัวมากขึ้น จากแนวโน้มที่เจ้าหน้าที่หรือผู้ให้บริการจะขายหนี้ด้วยคุณภาพออกมามากขึ้น ทั้งหมดนี้เป็นปัจจัยเสริมธุรกิจของบริษัทให้มีการเติบโตต่อไป

กำไรขั้นต้น

	2552		2553		2554	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
รายได้ธุรกิจ	5,161	100.0	5,322	100.0	6,046	100.0
ต้นทุนขาย	4,414	85.5	4,622	86.8	5,203	86.1
กำไรขั้นต้น	747	14.5	700	13.2	843	13.9

▪ ธุรกิจจัดจำหน่าย

	2552		2553		2554	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
รายได้จากการขาย	4,659	96.4	4,746	96.4	5,363	97.5
รายได้ค่าส่งเสริมการขาย	164	3.4	169	3.4	124	2.3
รายได้อื่นที่เกี่ยวกับการจัดจำหน่าย	9	0.2	10	0.2	14	0.3
รวมรายได้	4,832	100.0	4,925	100.0	5,501	100.0
ต้นทุนขาย	4,174	86.4	4,334	88.0	4,850	88.2
กำไรขั้นต้น	658	13.6	591	12.0	651	11.8

ต้นทุนหลักของธุรกิจจัดจำหน่าย ได้แก่ ต้นทุนค่าสินค้าและอุปกรณ์โทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นหลัก โดยในปี 2552-2554 ต้นทุนค่าสินค้ามีสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 90 ของต้นทุนทั้งหมด ส่วนต้นทุนค่าเช่าพื้นที่ ต้นทุนแรงงาน และ ต้นทุนค่าโฆษณา มีสัดส่วนไม่มากนัก ทั้งนี้ต้นทุนค่าซื้อสินค้า มีความสัมพันธ์ตามอุปสงค์-อุปทานของสินค้าตามกลไกของตลาดทำให้ควบคุมได้ยาก (ดูรายละเอียดในส่วน 2.3 การสรรหาผลิตภัณฑ์) อย่างไรก็ตามที่ผ่านมา บริษัทสามารถบริหารต้นทุนการซื้อสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยอาศัยการวางแผนการตลาด และการบริหารจัดการสินค้าคงคลัง

ในปี 2553 บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นปรับตัวลดลงเหลือร้อยละ 12.0 จากร้อยละ 13.6 ในปี 2552 โดยมีสาเหตุจากภาวะเศรษฐกิจที่ตกต่ำจากความไม่สงบทางการเมือง อีกทั้งอัตราการแข่งขันของโทรศัพท์ House Brand ที่เพิ่มขึ้นซึ่งทำให้บริษัทไม่สามารถขายสินค้าตามราคาที่ต้องการได้ รวมถึงบริษัทมีการลดปริมาณสินค้าคงเหลือโดยการจำหน่ายสินค้าบางรุ่นในราคาต่ำ

สำหรับปี 2554 บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นลดลงเหลือร้อยละ 11.8 จากร้อยละ 12.0 เมื่อเทียบกับปีก่อน เนื่องจากบริษัทมีรายได้จากการส่งเสริมการขายที่ลดลง

ธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก

	2552		2553		2554	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
รายได้	172	100.0	196	100.0	221	100.0
ต้นทุนขาย	145	84.3	165	84.2	184	83.2
กำไรขั้นต้น	27	15.7	31	15.8	37	16.8

โดยภาพรวม การดำเนินธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก ในส่วน IT Junction จะเน้นการบริหารพื้นที่อย่างมีประสิทธิภาพโดยเน้นการเลือกทำเลที่เหมาะสมในการขยายพื้นที่ ทำให้จำนวนพื้นที่ให้เช่าเพิ่มมากขึ้น

ต้นทุนหลักของธุรกิจ ได้แก่ ค่าเช่าพื้นที่ และมีต้นทุนรอง ได้แก่ ค่าจ้างพนักงาน ซึ่งหากพิจารณาสัดส่วนอัตรากำไรขั้นต้นในปี 2554 เทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2553 พบว่าอัตรากำไรขั้นต้นปรับตัวสูงขึ้นจากร้อยละ 15.8 เป็นร้อยละ 16.8 เนื่องจากการบริษัทมีการปรับเพิ่มค่าเช่าประกอบกับอัตราการเช่าพื้นที่ที่ปรับตัวสูงขึ้น

▪ ธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้และบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ

	2552		2553		2554	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
รายได้บริการติดตามหนี้สิน	80	51.0	100	50.0	89	27.4
รายได้ซื้อหนี้สินมาบริหาร	54	34.3	74	36.8	215	66.4
รายได้อื่นๆที่เกี่ยวข้อง	23	14.7	27	13.2	20	6.2
รวมรายได้	157	100.0	201	100.0	324	100.0
ต้นทุนขาย	95	60.5	123	61.2	169	52.2
กำไรขั้นต้น	62	39.5	78	38.8	155	47.8

ต้นทุนหลักมีอยู่สองประเภท คือ ค่าจ้างพนักงานในการติดตามหนี้สินและต้นทุนจากการซื้อหนี้ด้วยคุณภาพมาบริหาร ซึ่งหากพิจารณาสัดส่วนอัตรากำไรขั้นต้นพบว่าปี 2552 บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับ 39.5 เนื่องจากเจเอ็มทีสามารถติดตามหนี้สินด้วยคุณภาพที่ซื้อมาบริหารได้อย่างมีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น สำหรับปี 2553 บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นที่ 38.8 ใกล้เคียงกับปี 2552

สำหรับปี 2554 บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นที่ 47.8 เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2553 เนื่องจากบริษัทมีสัดส่วนรายได้จากธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพซึ่งอัตรากำไรขั้นต้นสูงกว่าธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้ เดบิตอ์ขึ้นจากร้อยละ 36.8 ในปี 2553 เป็นร้อยละ 66.4 ในปี 2554

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

	2552		2553		2554	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	168	28.2	190	27.7	200	34.4
ค่าใช้จ่ายเพื่อการขาย	397	66.6	349	66.8	350	60.1
ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร	31	5.3	32	5.6	32	5.4
รวม	596	100.0	570	100.0	582	100.0
ร้อยละเทียบกับรายได้	11.53		10.70		9.62	

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารของบริษัท เทียบเป็นสัดส่วนร้อยละ 9 – 12 ของรายได้หลักของบริษัท โดยประกอบด้วย

- 1) ค่าใช้จ่ายในการบริหารประมาณร้อยละ 28 - 35 ซึ่งมีค่าใช้จ่ายที่สำคัญคือ ค่าใช้จ่ายพนักงานของส่วนสำนักงาน ค่าเช่าพื้นที่สำนักงาน และค่าเสื่อมราคา
- 2) ค่าใช้จ่ายเพื่อการขายประมาณร้อยละ 63 - 67 ซึ่งมีค่าใช้จ่ายที่สำคัญคือ ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขาย ค่าขนส่งสินค้า และค่าเช่าพื้นที่สาขา
- 3) ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหารประมาณร้อยละ 5 -6

สำหรับปี 2552 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเท่ากับ 596.39 ล้านบาท คิดเป็น ร้อยละ 11.53 ของรายได้หลัก ค่าใช้จ่ายส่วนหลักเกี่ยวกับการส่งเสริมการตลาดของโทรศัพท์เคลื่อนที่แบรนด์ J-Fone ในรูปแบบการโฆษณาทางโทรศัพท์ ในขณะที่ ปี 2553 บริษัทมีการควบคุมค่าใช้จ่ายประกอบการบริหารที่มีประสิทธิภาพเพิ่มสูงขึ้นทำให้บริษัทมีค่าใช้จ่ายการขายและบริหารลดลงเหลือ 570.13 ล้านบาท เทียบเป็นร้อยละ 10.70 ของรายได้หลัก

สำหรับปี 2554 บริษัทประสบความสำเร็จในการควบคุมค่าใช้จ่ายไม่ให้เติบโตตามรายได้ที่เพิ่มสูงขึ้น และส่งผลให้บริษัทสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้หลักลดลงเหลือร้อยละ 9.62 ถึงแม้ว่าบริษัทจะมีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมเกี่ยวกับผลประโยชน์หลังออกจากงาน ตามมาตรฐานบัญชีฉบับใหม่

กำไร (ขาดทุน) จากการดำเนินงาน

	2552	2553	2554
กำไรขั้นต้น (ล้านบาท)	747	700	843
- ธุรกิจจัดจำหน่ายฯ	658	591	651
- ธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก	27	31	37
- ธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้	62	78	155
กำไรจากการดำเนินงาน (ล้านบาท)	150	130	260
กำไรสุทธิ (ล้านบาท)	90	95	171

กำไรจากการดำเนินงานคำนวณจากผลรวมของรายได้ 3 กลุ่มธุรกิจ ได้แก่ 1) ธุรกิจจัดจำหน่าย 2) ธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก และ 3) ธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้ หักด้วยต้นทุนขาย และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร และค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร

(รายได้จากธุรกิจจัดจำหน่าย+รายได้จากธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก+รายได้จากธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้-ต้นทุนขาย-ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร-ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร)

ในปี 2553 บริษัทมีกำไรจากการดำเนินงานเท่ากับ 130 ล้านบาท ปรับตัวลดลงจากปี 2552 ที่เท่ากับ 150 ล้านบาท โดยมีสาเหตุจากภาวะเศรษฐกิจที่ตกต่ำจากความไม่สงบทางการเมือง อีกทั้งอัตราการแข่งขันของโทรศัพท์ House Brand ที่เพิ่มสูงขึ้นทำให้บริษัทไม่สามารถขายสินค้าตามราคาที่ต้องการได้ รวมถึงบริษัทมีการลดปริมาณสินค้าคงเหลือ ทำให้บริษัทต้องขายสินค้าในราคาต่ำในบางรุ่น สำหรับปี 2554 บริษัทมีกำไรจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้นจากปี 2553 เนื่องจากบริษัทมีรายได้จากทุกธุรกิจเพิ่มสูงขึ้นและบริษัทมีการบริหารจัดการต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่ดีขึ้น

ดอกเบี้ยจ่าย

บริษัทมีภาระดอกเบี้ยจ่ายใน 2552 เท่ากับ 36 ล้านบาทตามลำดับ ตามภาระหนี้เงินกู้ยืม อย่างไรก็ตาม ดอกเบี้ยจ่ายในปี 2553 ปรับตัวลดลงเหลือ 22 ล้านบาท มีสาเหตุหลักจากการจ่ายเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินจำนวน 278 ล้านบาท สำหรับปี 2554 บริษัทมีอัตราดอกเบี้ยจ่ายปรับเพิ่มขึ้น 4.3 ล้านบาท เนื่องจากมีภาระเงินกู้ระยะยาวเพิ่มขึ้นจำนวน 88 ล้านบาท

กำไร (ขาดทุน) สุทธิ

กำไรสุทธิในปี 2553 ปรับตัวเพิ่มขึ้นเป็น 95 ล้านบาทจากปี 2552 ที่เท่ากับ 90 เนื่องมาจากค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยที่ลดลง สำหรับปี 2554 บริษัทมีกำไรสุทธิ 171 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 80 เนื่องจากบริษัทมีผลการดำเนินงานจากทุกธุรกิจดีขึ้น โดยเฉพาะธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และธุรกิจติดตามหนี้สิน และบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ อีกทั้งจากการบริหารจัดการต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น ถึงแม้ว่าบริษัทจะมีค่าใช้จ่ายทางภาษีเพิ่มสูงขึ้นโดยมีอัตราภาษีสุทธิ ("Tax Effective Rate") เพิ่มสูงขึ้นจากร้อยละ 18 เป็นร้อยละ 29 เนื่องจากในช่วงปี 2554 บริษัทมีการลงทุนในหนี้สินด้วยคุณภาพจำนวนมาก และหนี้สินดังกล่าวอยู่ระหว่างขั้นตอนในการตัดหนี้สูญทำให้บริษัทไม่สามารถนำค่าใช้จ่ายประเภทดังกล่าวไปใช้ลดหย่อนทางภาษีได้

12.2.3 สภาพคล่องและแหล่งที่มาของเงินทุน

รายการ	2552	2553	2554
Current Ratio	1.19	1.29	1.07
Quick Ratio	0.21	0.31	0.27
Adjusted Current Ratio	1.28	1.31	1.08
Adjusted Quick Ratio	0.30	0.33	0.28

สำหรับปี 2552-2554 บริษัทมีสินทรัพย์หมุนเวียนมากกว่าหนี้สินหมุนเวียน โดยมีอัตราส่วนสภาพคล่องเท่ากับ 1.19 เท่า 1.29 เท่า และ 1.07 เท่าตามลำดับ ซึ่งพบว่าบริษัทมีสภาพคล่องในระดับมาตรฐาน บริษัทมีสินทรัพย์หมุนเวียนเพียงพอที่จะชำระหนี้สินหมุนเวียนที่เกิดขึ้นได้ นอกจากนี้หากพิจารณาสินทรัพย์ประเภทเงินฝากที่มีข้อจำกัดในการใช้ ซึ่งเป็นเงินฝากเพื่อเป็นหลักประกันเงินกู้ระยะสั้นจำนวน 103.2 ล้านบาทในปี 2552 และจำนวน 18.1 ล้านบาทในปี 2553 และ 3.1 ล้านบาทในปี 2554 พบว่าบริษัทมีสภาพคล่องอยู่ในช่วง 1.08-1.31 เท่า ซึ่งถือว่าอยู่ในระดับสูง สำหรับอัตราส่วนสภาพคล่อง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 เท่ากับ 1.08 เท่า

สำหรับอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว (Quick Ratio) ในปี 2552 - 2554 เท่ากับ 0.21 เท่า 0.31 เท่า และ 0.27 ตามลำดับ ซึ่งหากพิจารณาภายหลังการปรับปรุงเงินฝากที่มีข้อจำกัดจะมีค่าระหว่าง 0.28-0.33 เท่า ปัจจัยหลักที่ทำให้อัตราส่วนดังกล่าวมีค่าต่ำกว่า 1 เท่า เนื่องจากบริษัทดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ซึ่งจำเป็นต้องมีสินค้าคงคลังเป็นจำนวนมาก อย่างไรก็ตามหากเปรียบเทียบอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็วเทียบกับอุตสาหกรรมในช่วงปี 2552 - 2554 ที่อยู่ในช่วงระหว่าง 0.51-0.60 เท่า ซึ่งสูงกว่าค่าของบริษัทเล็กน้อย

รายการ	2552	2553	2554
ระยะเวลาการเก็บหนี้เฉลี่ย	12.37	13.45	11.54
ระยะเวลาการขายสินค้าเฉลี่ย	54.26	51.03	33.78
ระยะเวลาการชำระหนี้	11.54	12.21	9.25
วงจรเงินสด (Cash Cycle)	55.09	52.28	36.06

วงจรเงินสด (Cash Cycle)

Cash Cycle ของบริษัทในระหว่างปี 2552 - 2553 มีค่าเท่ากับ 55.1 วัน และ 52.3 วัน ตามลำดับ เนื่องจากบริษัทมีการสำรองสินค้าประเภท House Brand ให้เพียงพอต่อความต้องการของผู้บริโภค และ ในปี 2554 บริษัทมุ่งเน้นจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ประเภท House Brand ลดลงทำให้บริษัทไม่มีความจำเป็นในการสำรองสินค้าประเภทดังกล่าวจำนวนมาก และ ด้วยการบริหารจัดการที่ดีขึ้นจึงส่งผลให้บริษัทมี Cash Cycle ลดลงเหลือ 36.1 วัน

ระยะเวลาการเก็บหนี้เฉลี่ย

บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการจัดจำหน่าย มีรายได้ส่วนใหญ่จากการค้าปลีก ทำให้บริษัทมีรายได้จากการขายเงินสดจำนวนมากส่งผลให้บริษัทมีระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยต่ำ คือ ในระหว่าง 2552-2554 มีระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยที่ 12.4 วัน 13.5 วัน และ 11.5 ตามลำดับ แนวโน้มระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยจะเพิ่มสูงขึ้นเล็กน้อยในอนาคต เนื่องจากการขยายตัวธุรกิจการให้เช่าพื้นที่และธุรกิจการติดตามเรอรัตหนี้

ระยะเวลาการขายสินค้าเฉลี่ย

บริษัทมีการเก็บสินค้าคงคลังในระดับที่ดี เนื่องจากธุรกิจการจัดจำหน่าย เป็นธุรกิจที่จำเป็นต้องสำรองสินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่ซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงราคาเร็ว บริษัทจึงจำเป็นต้องรักษาระดับการเก็บสินค้าให้ต่ำที่สุดและไม่กระทบต่อการดำเนินงานซึ่งบริษัทกำหนดนโยบายการเก็บสินค้าไว้ที่ 35 - 45 วัน โดยในระหว่าง 2552-2554 มีระยะเวลาเก็บสินค้าคงคลังเฉลี่ยที่ 54.3 วัน 51.0 วัน และ 33.8 วัน ตามลำดับ หนึ่งในช่วงปลายปี 2552- 2553 ระยะเวลาสินค้าคงคลังสูงกว่าในช่วงปกติ เนื่องจากบริษัทได้สำรองสินค้าเพื่อรองรับการจำหน่ายในช่วงปีใหม่ อีกทั้งในปี 2552 - 2553 บริษัทมีการมุ่งเน้นจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ House Brand จึงต้องมีการสำรองสินค้าประเภท House Brand ให้เพียงพอต่อความต้องการของผู้บริโภค อย่างไรก็ตามในปี 2554 บริษัทมุ่งเน้นจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ประเภท House Brand ลดลงทำให้บริษัทไม่มีความจำเป็นในการสำรองสินค้าประเภทดังกล่าวจำนวนมาก และ ด้วยการบริหารจัดการสินค้าคงคลังที่ดีกว่าปี 2553 บริษัทจึงมีระยะเวลาเก็บสินค้าคงคลังเฉลี่ยลดลงเหลือ 33.8 วัน ซึ่งต่ำกว่านโยบายที่บริษัทกำหนด (45 วัน) และ อย่างไรก็ตามในช่วงปกติบริษัทจะสำรองสินค้าคงคลังไว้ที่ 45 วันตามนโยบาย

ระยะเวลาการชำระหนี้

ในส่วนระยะเวลาในการชำระหนี้ นั้น บริษัทได้ระยะเวลาเครดิตเทอมไม่เกิน 30 วัน ซึ่งตลอดเวลาที่ผ่านมา ในระหว่างปี 2552-2554 มีระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ยที่ 11.5 วัน 12.2 วัน และ 9.3 วัน ตามลำดับ ซึ่งสะท้อนความสามารถในการชำระหนี้ที่ดี ถึงแม้ว่าบริษัทจะได้รับระยะเวลาเครดิตเทอม 30 วัน แต่ในทางปฏิบัติบริษัทชำระเงินก่อนครบเครดิตเทอมเนื่องจากบริษัทได้รับส่วนลดทางการค้าจากผู้ขาย

โดยสรุปอาจกล่าวโดยรวมว่า บริษัทมีสภาพคล่องอยู่ในเกณฑ์ดี เนื่องจากมีระยะเวลาเก็บหนี้ที่ต่ำ มีการเก็บสินค้าคงคลังในระยะเวลาที่สั้นสอดคล้องกับการโครงสร้างดำเนินธุรกิจและการชำระหนี้ที่ตรงกับนโยบาย และ อัตราส่วนสภาพคล่องของบริษัทอยู่ในเกณฑ์มาตรฐาน

กระแสเงินสด

หน่วย: ล้านบาท

รายการ	2552	2553	2554
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน	(261)	302	164
กระแสเงินสดจากการลงทุน	133	46	(160)
กระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน	134	(345)	16

กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน

ในปี 2552-2554 บริษัทมีกำไรก่อนหักภาษี ดอกเบี้ย และค่าเสื่อมราคา (EBITDA) เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง 204 ล้านบาท 272 ล้านบาท และ 303 ล้านบาท ตามลำดับ แต่บริษัทมีกระแสเงินสดจากการดำเนินงานที่ค่อนข้างผันผวน โดยในปี 2552 กระแสเงินสดจากการดำเนินงานปรับตัวลดลงเนื่องจาก บริษัทมีการลงทุนในสินค้าคงเหลือเป็นจำนวนมาก ในขณะที่ปี 2553 บริษัทได้ลดปริมาณสินค้าคงเหลือดังกล่าว ทำให้กระแสเงินสดจากการดำเนินงานปรับตัวเพิ่มขึ้น ในช่วงปี 2554 กระแสเงินสดปรับตัวลดลงจากปี 2553 เนื่องจาก 1). บริษัทมีการลงทุนในหนี้โดยคุณภาพเพิ่มขึ้นจำนวน 126 ล้านบาท 2). การเพิ่มขึ้นของลูกหนี้จากการให้เช่าซื้อรถยนต์จำนวน 17 ล้านบาท 3). รายได้ค้างรับลดลงเล็กน้อย 35 ล้านบาท และ 4). การเพิ่มขึ้นของเจ้าหนี้การค้าจำนวน 95 ล้านบาท จึงทำให้กระแสเงินสดจากการดำเนินงานปรับตัวลดลงจากปี 2553

กระแสเงินสดจากการลงทุน

ในปี 2552 และ 2553 บริษัทมีกระแสเงินสดจากการลงทุนเท่ากับ 133 ล้านบาท และ 46 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทสามารถปลดภาระเงินฝากที่มีข้อจำกัดในการใช้ได้ ภายหลังจากการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ช่วงกลางปี 2552 สำหรับปี 2554 บริษัทมีกระแสเงินสดจากการลงทุนติดลบเท่ากับ 160 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทมีค่าใช้จ่ายซื้อที่ดินเพื่อก่อสร้างเป็นอาคารสำนักงานแห่งใหม่ของบริษัท

กระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน

ในช่วงปี 2552 ถึงปี 2553 บริษัทมีแหล่งเงินทุนหลักนอกเหนือจากกระแสเงินสดการดำเนินงาน โดยการกู้เงินระยะสั้นจากธนาคาร ในปี 2552 บริษัทมีการกู้เงินระยะสั้นจากสถาบันการเงินเพิ่มอีกจำนวน 74.9 ล้านบาท และ ยังได้รับเงินสดจากการขายหุ้นเพิ่มทุน (IPO) จำนวน 127.3 ล้านบาท เพื่อใช้ในการดำเนินงานของบริษัท สำหรับปี 2553 บริษัทได้คืนเงินกู้ เนื่องจากบริษัทสามารถบริหารสินค้าคงเหลือให้มีประสิทธิภาพ ทำให้กระแสเงินสดจากการจัดหาเงินลดลง และในปี 2554 บริษัทได้รับเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินเพื่อการบริหารสภาพคล่องของบริษัท และ ก่อสร้างอาคารสำนักงานแห่งใหม่ของบริษัท

บริษัทจ่ายเงินปันผลอย่างต่อเนื่องในช่วงปี 2552-2554 โดยมีการจ่ายเงินปันผลจำนวน 69 ล้านบาท 63 ล้านบาท และ 102 ล้านบาท ตามลำดับ

ความสามารถในการชำระหนี้

รายการ	2552	2553	2554
หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (ล้านบาท)	868.0	586.0	704.7
เงินสด และ เงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัด (ล้านบาท)	131.1	48.6	53.6
อัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อกำไรก่อนหักภาษี ดอกเบี้ยและค่าเสื่อมราคา (เท่า)	3.6	3.1	2.1
อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย (เท่า)	4.4	6.2	10.1
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อทุน (เท่า)	1.3	0.9	1.0

หมายเหตุ: 1) อัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อกำไรก่อนหักภาษี ดอกเบี้ย และค่าเสื่อมราคา (Net Debt/EBITDA) คำนวณจาก Net Debt หารด้วย EBITDA โดย Net Debt คำนวณจากหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยลบด้วยเงินสด และเงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัด

- 2) อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย (EBIT/I) คำนวณจากกำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี หาดด้วยดอกเบี้ยจ่าย
- 3) อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อทุน (D/E) คำนวณจากหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยหักด้วยเงินสด และเงินฝากธนาคารที่มีชื่อจำกัด หาดด้วยส่วนทุนทั้งหมด

ในปี 2552 อัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อกำไรก่อนหักภาษี ดอกเบี้ยและค่าเสื่อมราคา (Net Debt/EBITDA) มีค่าอยู่ที่ระดับ 3.6 เท่า เนื่องจากบริษัทมีการกู้ยืมระยะสั้นเพื่อสำรองสินค้าคงเหลือ ณ สิ้นปี จำนวนมาก และ ปี 2553 Net Debt/EBITDA ลดลงเหลือ 3.1 เท่า เนื่องจากบริษัทคืนเงินกู้ยืมจากการลดปริมาณการสำรองสินค้าคงเหลือ สำหรับปี 2554 อัตราส่วน Net Debt/EBITDA ลดลงเนื่องจากผลการดำเนินงานจากทุกกลุ่มธุรกิจปรับตัวเพิ่มขึ้น จึงส่งผลให้กำไรก่อนหักภาษี ดอกเบี้ยและค่าเสื่อมราคา ปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 75 จาก 173 ล้านบาทในปี 2553 เป็น 303 ล้านบาท ในปี 2554 ในขณะที่หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยปรับเพิ่มขึ้นเพียงร้อยละ 21

ปี 2552 ความสามารถในการชำระหนี้ของบริษัทอยู่ที่ระดับ 4.4 เท่า เนื่องจากรายได้จากธุรกิจจัดจำหน่ายขดลง อย่างไรก็ตามในปี 2553 ความสามารถในการชำระหนี้ของบริษัทพลิกกลับมาอยู่ที่ระดับ 6.2 เท่า ซึ่งเป็นผลจากอัตราดอกเบี้ยและจำนวนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยลดลง สำหรับปี 2554 บริษัทมีความสามารถในการชำระดอกเบี้ยอยู่ในระดับ 10.1 เท่า ซึ่งถือว่าอยู่ในระดับสูง

แหล่งที่มาของเงินทุน

บริษัทมีแหล่งที่มาของเงินทุนหลักจากทุนจดทะเบียน และกำไรสะสมของบริษัท โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 มีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 300 ล้านบาท และมีกำไรสะสมรวม 321.50 ล้านบาท ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงต้องพึ่งพาเงินกู้จากสถาบันการเงิน โดยมีรายการเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ระยะสั้นเป็นจำนวน 617 ล้านบาท และเงินกู้ระยะยาวเป็นจำนวน 61 ล้านบาท

ความเหมาะสมของโครงสร้างเงินทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อทุนภายหลังการปรับปรุงค่าเงินฝากภายใต้ข้อจำกัด เท่ากับ 1.0 เท่า สะท้อนถึงโครงสร้างทุนที่เหมาะสม คาดว่าระดับอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อทุน และอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อทุน จะต่ำลงไปอีกภายหลังการขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชน ซึ่งทำให้ฐานทุนของบริษัทขยายเพิ่มขึ้น การปรับตัวที่ดีขึ้นของอัตราส่วนดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่าบริษัทมีโครงสร้างเงินทุนที่แข็งแกร่งขึ้นและพร้อมต่อการขยายธุรกิจในอนาคต

12.2.4 ฐานะทางการเงิน

สินทรัพย์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 บริษัทมีสินทรัพย์รวม 1,722 ล้านบาท โดยสินทรัพย์ส่วนใหญ่ประกอบด้วย สินค้าคงเหลือจำนวน 506 ล้านบาท เงินลงทุนในลูกหนี้ จำนวน 359 ล้านบาท ลูกหนี้การค้า จำนวน 199 ล้านบาท อาคารและอุปกรณ์ที่ใช้ในการดำเนินงานสุทธิจำนวน 206 ล้านบาท และรายได้ค้างรับจำนวน 152 ล้านบาท

ลูกหนี้การค้าและค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 บริษัทมีลูกหนี้การค้าสุทธิ และลูกหนี้การค้า-บริษัทที่เกี่ยวข้องรวม เท่ากับ 199 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 12 ของสินทรัพย์ทั้งหมดของบริษัทและบริษัทย่อย

บริษัทมีลูกหนี้จากการขายสินค้าจำนวน 154 ล้านบาท รองลงมาเป็นลูกหนี้จากการขายสินค้าแบบผ่อนชำระจำนวน 20 ล้านบาท ซึ่งมีอายุของสัญญาโดยเฉลี่ยประมาณ 6-18 เดือน ลูกหนี้ค่าบริการติดตามหนี้สิน จำนวน 9 ล้านบาท ลูกหนี้ค่าเช่าและค่าบริการที่เกี่ยวข้อง จำนวน 7 ล้านบาท และลูกหนี้การค้าบริษัทที่เกี่ยวข้อง 10 ล้านบาท

บริษัทมีนโยบายให้ลูกค้าชำระเงินสดเป็นส่วนใหญ่ เว้นแต่ลูกค้าที่มีการซื้อขายกันมาเป็นระยะเวลาที่ยาวนาน บริษัทจะให้เครดิตการค้าไม่เกิน 30 วัน ทั้งนี้บริษัทมีการประเมินความเสี่ยงจากการเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้อย่างสม่ำเสมอ

ตารางแสดงลูกหนี้การค้าทั่วไปแยกตามประเภทธุรกิจ

หน่วย : ล้านบาท

อายุ	31 ธันวาคม 2553	31 ธันวาคม 2554
ลูกหนี้จากการขายสินค้า	162.5	153.9
ลูกหนี้จากการขายสินค้าแบบผ่อนชำระ	0.0	20.0
ลูกหนี้ค่าเช่า และค่าบริการที่เกี่ยวข้อง	6.4	7.4
ลูกหนี้ค่าบริการติดตามหนี้สิน	9.3	8.8
มูลค่ารวม	178.2	190.1

บริษัทตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ โดยประมาณการหนี้สูญที่อาจเกิดขึ้นจากการเก็บเงินจากลูกหนี้ไม่ได้โดยพิจารณาจากประสบการณ์ในการเก็บหนี้และสถานะปัจจุบันของลูกหนี้คงค้าง โดยมีการประเมินความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 บริษัทตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจำนวน 1.2 ล้านบาท

ตารางแสดงลูกหนี้การค้าทั่วไปจำแนกตามอายุ

หน่วย : ล้านบาท

อายุ	31 ธันวาคม 2553	31 ธันวาคม 2554
ลูกหนี้ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	116.9	152.8
ลูกหนี้ค้างชำระน้อยกว่า 3 เดือน	50.9	32.1
ลูกหนี้ค้างชำระระหว่าง 3-6 เดือน	9.1	1.2
ลูกหนี้ค้างชำระระหว่าง 6-12 เดือน	1.1	3.2
ลูกหนี้ค้างชำระเกินกว่า 12 เดือน	0.2	0.8
หัก ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	--	(1.2)
มูลค่ารวม	178.2	188.9

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

เงินลงทุนในลูกหนี้

	2552	2553	2554
เงินลงทุนในลูกหนี้ (ล้านบาท)	118	159	359
มูลหนี้เต็มจำนวน (ล้านบาท)	3,758	4,137	12,342
จำนวนบัญชี (ราย)	196,623	220,777	614,899
เงินลงทุนในลูกหนี้ต่อราย (บาท/ราย)	745	601	584
มูลหนี้เต็มจำนวนต่อราย (บาท/ราย)	19,114	18,738	20,072

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 บริษัทมีเงินลงทุนในลูกหนี้คงเหลือสุทธิจำนวน 359 ล้านบาท จากบัญชีลูกหนี้ 614,899 รายคิดเป็นเงินลงทุนในลูกหนี้หนี้ต่อราย 584 บาท และมีมูลหนี้คงค้างทั้งหมด 12,342 ล้านบาท คิดเป็นมูลหนี้คงค้างต่อรายเป็น 20,072 บาท

สินค้าคงคลัง

สินค้าคงเหลือของบริษัทประกอบด้วย โทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริม บัตรเติมเงินและสินค้าเทคโนโลยีอื่นๆ โดยระหว่างปี 2552-2554 บริษัทและบริษัทย่อยมีสินค้าคงเหลือคิดเป็นร้อยละ 29-48 ของสินทรัพย์รวม ทั้งนี้ สินค้าคงเหลือมีจำนวนมากเนื่องจากบริษัทดำเนินธุรกิจเป็นทั้งตัวแทนจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์และผู้ค้าปลีกรายใหญ่ ซึ่งมีความจำเป็นที่จะต้องเก็บสินค้าในปริมาณที่เพียงพอแก่การจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม นับได้ว่าบริษัทมีการบริหารสินค้าคงคลังที่ดีจากการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ และการวางแผนการตลาดที่ดี มีการให้ความสำคัญกับการจัดการสินค้าคงเหลือให้อยู่ในระดับเหมาะสมเพื่อลดความเสี่ยงจากการด้อยค่าของสินค้า

ในระหว่างปี 2552-2553 บริษัทมีระยะเวลาการขายสินค้าคงเหลือเฉลี่ย 51-54 วัน ซึ่งนับว่าค่อนข้างสูงเนื่องจากบริษัทมีการสำรองสินค้าประเภท House Brand ให้เพียงพอต่อการจัดจำหน่ายของบริษัท สำหรับปี 2554 บริษัทสามารถบริหารจัดการสินค้าคงเหลือได้ดีขึ้น ทำให้บริษัทมีระยะเวลาขายสินค้าคงเหลือเฉลี่ยที่ 34 วัน ซึ่งต่ำกว่านโยบายของ บริษัทที่จะสำรองสินค้าคงคลังไม่เกิน 45 วัน

สำหรับการด้อยค่าสินค้าคงเหลือ บริษัทจะดำเนินการตั้งค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยหากสินค้าคงเหลือมีอายุยาวนาน และ/หรือมีมูลค่าทางบัญชีสูงกว่าราคาตลาดหรือราคาที่คาดว่าจะขายได้ 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 และจำหน่ายสินค้าคงเหลือที่ตั้งสำรองแล้วเต็มจำนวนบางส่วน ทำให้ระยะเวลาการขายสินค้าเฉลี่ยลดลง และจำนวนสำรองค่าเผื่อจากการขาดทุนสินค้าล้าสมัยลดลง

ตารางสรุปอายุของสินค้าคงเหลือของบริษัท

หน่วย : ล้านบาท

อายุสินค้าคงเหลือ	31 ธันวาคม 2552		31 ธันวาคม 2553		31 ธันวาคม 2553	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
1 - 90 วัน	806.6	94.3	436.1	89.1	471.6	91.3
91 - 180 วัน	37.2	4.3	36.2	7.4	33.5	6.5
181 - 270 วัน	6.5	0.8	11.9	2.4	3.9	0.8
271 - 365 วัน	2.6	0.3	2.5	0.5	1.3	0.3
1 ปีขึ้นไป	2.7	0.3	2.8	0.6	6.4	1.2
มูลค่ารวมก่อนหักสำรอง	855.6	100.0	489.5	100.0	516.7	100.0
สำรองเผื่อผลขาดทุนจากสินค้าเสื่อมสภาพ	(15.6)		(19.2)		(10.7)	
มูลค่ารวมหลังหักสำรอง	840.0		470.3		506.0	

ตารางสรุปนโยบายการตั้งค่าเผื่อการลดมูลค่าสำหรับสินค้าล้าสมัย สินค้าเคลื่อนไหวช้า หรือเสื่อมคุณภาพ ปี 2554

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

อาคารและอุปกรณ์

ณ สิ้นปี 2554 บริษัทมีอาคารและอุปกรณ์สุทธิเพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2552 และ 2553 อย่างชัดเจน โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 บริษัทมีอาคารและอุปกรณ์สุทธิทั้งสิ้น 206 ล้านบาท ประกอบด้วย ที่ดิน ส่วนปรับปรุงอาคาร และเครื่องใช้สำนักงาน เป็นหลัก เนื่องจากปี 2554 บริษัทซื้อที่ดินมูลค่า 80 ล้านบาท เพื่อก่อสร้างอาคารสำนักงานแห่งใหม่ (รายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2.12 ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานในอนาคต)

รายได้ค้างรับ

ณ สิ้น ปี 2552-2553 บริษัทมีรายได้ค้างรับ 159-188 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 9-13 ของสินทรัพย์รวมของบริษัท และบริษัทย่อย และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 บริษัทมีรายได้ค้างรับจำนวน 152 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 8 ของสินทรัพย์รวมของบริษัท และบริษัทย่อย ซึ่งประกอบด้วยรายได้ส่งเสริมการขาย จำนวน 66 ล้านบาท รายได้ส่งเสริมการขายค้างรับ จำนวน 52 ล้านบาท และรายได้จากการขายและบริการค้างรับ จำนวน 34 ล้านบาท ซึ่งเงินช่วยเหลือค่าสินค้าค้างรับ และรายได้ส่งเสริมการขายค้างรับ บริษัทจะสามารถรับรู้ได้เมื่อมีเอกสารยืนยันจากทั้งผู้ขาย และบริษัท ส่วนรายได้จากการบริการค้างรับบางส่วนเป็นของหน่วยงานราชการ

สินทรัพย์อื่น

ณ 31 ธันวาคม 2554 บริษัทมีสินทรัพย์อื่นรวมจำนวน 64.92 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่เป็นเงินจ่ายล่วงหน้าค่าสินค้าจำนวน 25.44 ล้านบาท โดยรายการดังกล่าวเกิดจากการที่บริษัทจ่ายเงินล่วงหน้าให้ผู้จัดจำหน่าย (Supplier) ก่อน 3-7 วัน เพื่อบริษัทจะได้รับส่วนลดเงินสด

หนี้สิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 บริษัทมีหนี้สินรวม 1,049 ล้านบาท เป็นหนี้สินหมุนเวียน 916 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 87 ของหนี้สินรวม หนี้สินที่สำคัญประกอบด้วยเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน จำนวน 617 ล้านบาท เจ้าหนี้การค้า จำนวน 181 ล้านบาท ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย จำนวน 42 ล้านบาท และเงินกู้ระยะยาว จำนวน 61 ล้านบาท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยเท่ากับ 705 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 67 ของหนี้สินรวม และปรับตัวเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2553 ที่เท่ากับ 586 ล้านบาท สาเหตุสืบเนื่องจากบริษัทมีการเบิกเงินกู้ยืมระยะสั้นเพิ่มจำนวน 41 ล้านบาทและบริษัทมีเงินกู้ยืมเงินระยะยาวจำนวน 88 ล้านบาท

เจ้าหนี้การค้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 บริษัทมีเจ้าหนี้การค้าเป็นจำนวน 181 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 86 ล้านบาท ปี 2553 ส่วนหนึ่งเป็นเพราะบริษัทมีการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่เพิ่มสูงขึ้นและได้รับเครดิตเทอมที่นานขึ้นจากผู้จัดจำหน่ายโทรศัพท์บางแบรนด์

ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย

ระหว่างปี 2552 – 2554 บริษัทมีค่าใช้จ่ายค้างจ่ายทั้งสิ้น 33 – 42 ล้านบาท และ ณ 31 ธันวาคม ปี 2554 บริษัทมีค่าใช้จ่ายค้างจ่าย 42 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 4 ของหนี้สินรวม ซึ่งเพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2553 กว่าร้อยละ 5 เนื่องจากบริษัทมีค่าใช้จ่ายค้างจ่ายจากการก่อสร้างอาคารสำนักงานใหม่เพิ่มสูงขึ้น

เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน

ณ สิ้นปี 2553 บริษัทมีเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ลดลงจาก ณ สิ้นปี 2552 ที่ 853 ล้านบาท เหลือ 576 ล้านบาท จากการลดลงของปริมาณสินค้าคงคลัง และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 บริษัทมีเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเป็นจำนวน 617 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเล็กน้อยตามปริมาณสินค้าคงคลังที่เพิ่มสูงขึ้น

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 บริษัทมีส่วนผู้ถือหุ้นเป็นจำนวน 673 ล้านบาท ประกอบด้วย ทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระแล้ว 300 ล้าน มีกำไรสะสมรวมทั้งสิ้น 321 ล้านบาท หนึ่งเมื่อวันที่ 8 เมษายน 2554 มีมติให้จ่ายเงินปันผลจากผลประกอบการในรอบครึ่งปีหลังของปี 2553 ในอัตราหุ้นละ 0.18 บาท รวมเป็นเงิน 54 ล้านบาท รวมบริษัทจ่ายเงินปันผลจากผลประกอบการปี 2553 รวม 72 ล้านบาท หรือในอัตราหุ้นละ 0.24

เมื่อวันที่ 9 สิงหาคม 2554 คณะกรรมการบริษัทมีมติให้จ่ายเงินปันผลจากผลประกอบการในรอบครึ่งปีแรกของปี 2554 ในอัตราหุ้นละ 0.16 บาท รวมเป็นเงิน 48 ล้านบาท

กำไรสุทธิต่อหุ้น (Fully Diluted)

ในปี 2553 และปี 2554 บริษัทมีกำไรสุทธิต่อหุ้นเท่ากับ 0.32 และ 0.57 บาทต่อหุ้น ตามลำดับ และมีกำไรสุทธิต่อหุ้นปรับลดเท่ากับ 0.23 และ 0.41 บาทต่อหุ้นตามลำดับ ซึ่งคำนวณจากจำนวนหุ้นสามัญภายหลังการเสนอขายหลักทรัพย์ในครั้งนี้ และภายหลังใบสำคัญแสดงสิทธิ JMART-W1 ใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญครบถ้วน

ทั้งนี้หากนับรวมการรองรับการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญซึ่งจัดสรรให้แก่กรรมการผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อยตามโครงการ ESOP ครั้งที่ 1 จำนวน 6 ล้านหุ้น จะส่งผลให้กำไรต่อหุ้นปรับลดเท่ากับ 0.23 และ 0.41 บาท/หุ้น

มูลค่าตามบัญชีต่อหุ้น (Fully Diluted)

สำหรับปี 2554 บริษัทมีมูลค่าตามบัญชีต่อหุ้นเท่ากับ 2.24 บาทต่อหุ้น และมีมูลค่าตามบัญชีต่อหุ้นปรับลดเท่ากับ 1.63 บาทต่อหุ้น ซึ่งคำนวณจากจำนวนหุ้นสามัญภายหลังการเสนอขายหลักทรัพย์ในครั้งนี้ และภายหลังใบสำคัญแสดงสิทธิ JMART-W1 ใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญครบถ้วน

ทั้งนี้หากนับรวมการรองรับการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญซึ่งจัดสรรให้แก่กรรมการผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อยตามโครงการ ESOP ครั้งที่ 1 จำนวน 6 ล้านหุ้น จะส่งผลให้มูลค่าตามบัญชีต่อหุ้นปรับลดเท่ากับ 1.60 บาทต่อหุ้น

ภาระผูกพันและหนี้สินที่อาจเกิดขึ้น

บริษัทมีภาระผูกพันและหนี้สินที่อาจเกิดขึ้นดังต่อไปนี้

สัญญาบริการที่ปรึกษาทางการเงิน

บริษัทได้ทำสัญญาว่าจ้างบริษัท ที่ปรึกษา เอเชีย พลัส จำกัด ให้เป็นที่ปรึกษาทางการเงินในการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนและใบสำคัญแสดงสิทธิ โดยบริษัทจะจ่ายชำระค่าตอบแทนตามที่กำหนดในสัญญา

สัญญาบริการอื่น

บริษัทมีภาระผูกพันตามสัญญาให้บริการต่างๆ ที่ต้องชำระในอนาคตเป็นจำนวน 3.62 ล้านบาท

สัญญาเช่า

บริษัทและบริษัทย่อยมีภาระผูกพันตามสัญญาเช่า และสัญญาบริการระยะยาว ซึ่งส่วนใหญ่เกี่ยวข้องเนื่องกับการเช่าสถานที่เพื่อใช้ในการดำเนินงานร้านค้าปลีก อาคารสำนักงาน สถานที่เก็บสินค้า และอื่นๆ โดยมีค่าเช่าและค่าบริการที่ต้องจ่ายตามสัญญาที่มีอยู่ในปัจจุบัน ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ปี	จำนวนเงิน
ไม่เกินหนึ่งปี	178.7
เกินหนึ่งปีแต่ไม่เกินห้าปี	119.2
เกินห้าปี	20.4
รวม	318.4

บริษัทได้ทำสัญญาเช่าพื้นที่อาคารกับกรรมการ เพื่อใช้เป็นสถานที่เก็บสินค้า โดยบริษัทจะจ่ายชำระค่าเช่าพื้นที่จำนวน 70,000 บาทต่อเดือน เป็นระยะเวลา 3 ปี เริ่มตั้งแต่เดือน กรกฎาคม 2553

สัญญาก่อสร้าง

บริษัทมีภาระผูกพันตามสัญญาซึ่งเกี่ยวข้องกับค่าก่อสร้างอาคารสำนักงานแห่งใหม่ของบริษัทเป็นจำนวนเงิน 137.04 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งเพื่อการก่อสร้างอาคารสำนักงาน

หนังสือค้ำประกัน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 บริษัท และบริษัทย่อย มีภาระผูกพันจากการที่ธนาคารออกหนังสือค้ำประกันในนามของบริษัทเป็นจำนวนเงินประมาณ **17.63**ล้านบาท ซึ่งเกี่ยวข้องกับภาระผูกพันทางปฏิบัติบางประการตามปกติธุรกิจของบริษัท

12.2.5 ค่าตอบแทนผู้สอบบัญชี

ในรอบปีบัญชี 2552 - 2554 บริษัท และบริษัทย่อย มีค่าตอบแทนผู้สอบบัญชี ดังต่อไปนี้

	2552	2553	2554
งบสอบทานไตรมาส 1	310,000	320,000	320,000
งบสอบทานไตรมาส2	310,000	320,000	320,000
งบสอบทานไตรมาส3	310,000	320,000	320,000
งบตรวจสอบประจำปี	1,150,000	1,150,000	1,200,000
รวม	2,080,000	2,110,000	2,160,000

ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานในอนาคต

1. เทคโนโลยีการสื่อสาร 3 G

ปัจจุบันบริษัทผู้ให้บริการเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ได้เตรียมความพร้อมที่ให้บริการ 3 G ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่ทำให้การรับส่งข้อมูลเร็วขึ้น และทำให้การติดต่อสื่อสารเป็นไปได้อย่างรวดเร็ว เทคโนโลยีดังกล่าวจะทำให้ ผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่เปรียบเสมือน มีคอมพิวเตอร์แบบพกพา การพัฒนาเทคโนโลยีดังกล่าวจะเป็นปัจจัยสนับสนุนให้บริษัทสามารถจำหน่ายโทรศัพท์ Smart Phone ซึ่งมีราคาเฉลี่ยต่อเครื่องประมาณ 10,000 บาท ได้เพิ่มมากขึ้น และบริษัทอาจจะมีโอกาสในการเป็นตัวแทนจำหน่าย หรือศูนย์บริการเพื่อให้คำแนะนำกับลูกค้าได้ในอนาคต

2. การขยายตัวของยอดขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ช้าลงเนื่องจากอัตรา Penetration Rate ที่สูง

ในปี 2553 ประเทศไทยมีจำนวนผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่จำนวนมาก โดยมีอัตรา Penetration Rate ที่ร้อยละ 103 เติบโตจาก 91% ในปี 2551 และ 96% ในปี 2552 ทำให้คาดการณ์ว่าอัตรา Penetration Rate จะเติบโตสูงขึ้นไปมากกว่า 120% ในอีก 3-5 ปีข้างหน้า เนื่องจากผู้บริโภคถือครองเลขหมายโทรศัพท์มากกว่า 1 เลขหมาย ซึ่งเป็นเหตุมาจากการใช้เลขหมายแต่ละเลขหมายในวัตถุประสงค์ที่ต่างกัน เช่นการใช้เลขหมายเพิ่มเพื่อใช้สำหรับการสื่อสารทางอินเทอร์เน็ต ประกอบกับการที่ผู้บริโภคนิยมใช้โทรศัพท์มากกว่า 1 เครื่อง ทำให้บริษัทมีแนวโน้มที่จะมียอดขายเพิ่มขึ้น

ในอีกมุมมองหนึ่ง การมีอัตรา Penetration Rate ที่สูงอาจหมายถึงการมีผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ในปริมาณมาก ทำให้การเติบโตของยอดขายโทรศัพท์เคลื่อนที่จากผู้บริโภคเคลื่อนที่รายใหม่จะมีน้อยลง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการในอนาคต

3. การพัฒนาของสินค้าประเภทเทคโนโลยี

โทรศัพท์เคลื่อนที่จัดเป็นสินค้าประเภทเทคโนโลยีมีการพัฒนาที่รวดเร็วและตลอดเวลา อีกทั้งบริษัทผู้ผลิตสินค้าประเภทเทคโนโลยีมีการคิดค้นนวัตกรรมใหม่ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น มีประสิทธิภาพเพิ่มสูงขึ้น และ พกพาสะดวกขึ้น เช่น โทรศัพท์เคลื่อนที่ Smart Phone และ Tablets ซึ่งได้รับความนิยมจากผู้บริโภคเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีโอกาสนในการขายสินค้ามากขึ้น อย่างไรก็ตามโอกาสในการดำเนินธุรกิจดังกล่าวก็ขึ้นกับความสามารถในการปรับตัวทางธุรกิจของบริษัท โดยเฉพาะอย่างยิ่งการกำหนดทิศทางธุรกิจให้สอดคล้องกับผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และความต้องการของผู้บริโภค แต่หากบริษัทไม่สามารถปรับกลยุทธ์การตลาดให้สอดคล้องกับสภาพตลาดในปัจจุบัน จะทำให้บริษัทมีความเสี่ยงที่จะสูญเสียส่วนแบ่งการตลาดให้กับคู่แข่งทางการค้าทั้งจากรายเดิมและรายใหม่

4. การเติบโตของธุรกิจบริการเร่งรัดติดตามหนี้

จากภาวะอุตสาหกรรมติดตามเร่งรัดหนี้สินที่มีการแข่งขันสูงขึ้นประกอบ ทำให้ เจเอ็มที ขยายการทำธุรกิจสู่ธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ โดยในปี 2549 บริษัทได้เริ่มทำการซื้อหนี้ด้วยคุณภาพกลุ่มแรกมาบริหาร ด้วยเงินลงทุน 39 ล้านบาท และ ประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี โดยสามารถจัดเก็บได้เกินกว่าเงินลงทุนดังกล่าว ดังนั้นบริษัทจึงพิจารณาซื้อหนี้ด้วยคุณภาพมาบริหารเพิ่มมากขึ้นตามลำดับ โดย ตั้งแต่ ปี 2549 ถึง สิ้นไตรมาส 3 ปี 2554 บริษัทได้ลงทุนซื้อหนี้รวมทั้งสิ้น 645 ล้านบาท และ มีอัตราการจัดเก็บเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทำให้ผลประกอบการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้หากเจเอ็มทีซื้อหนี้ด้วยคุณภาพมาบริหารเพิ่มมากขึ้นและสามารถจัดเก็บหนี้ได้ตามประมาณการจะส่งผลให้งบการเงินรวมของบริษัทมีผลประกอบการที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างเป็นนัยสำคัญ และในทางกลับกันหาก เจเอ็มที ไม่สามารถเติบโตได้ตามเป้าหมายก็จะส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทอย่างเป็นนัยสำคัญ

การสร้างอาคารสำนักงานแห่งใหม่ของบริษัท

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 7/2553 เมื่อวันที่ 29 ธันวาคม 2553 มีมติอนุมัติซื้อที่ดินเปล่าจำนวน 1 แปลง เนื้อที่ 5 ไร่ 78 ตารางวา มูลค่า 80 ล้านบาท ซึ่งตั้งอยู่ที่ ถนนรามคำแหง (สุขุมวิท 3) แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพมหานคร เพื่อก่อสร้างเป็นอาคารสำนักงานแห่งใหม่ของบริษัทและบริษัทย่อย จากบริษัท ที.เอ.เอส. แอสเซ็ท จำกัด (บุคคลเกี่ยวโยง) ทั้งนี้บริษัทจะใช้ค่าก่อสร้างอาคารสำนักงานใหม่จำนวน 220 ล้านบาท ซึ่งการเข้าทำรายการดังกล่าวจัดเป็นรายการเกี่ยวโยงซึ่งมีขนาดรายการเกี่ยวโยงเท่ากับร้อยละ 14.04 อีกทั้งจัดเป็นรายการได้มาซึ่งขนาดรายการได้มาเท่ากับร้อยละ 22.20 และ เมื่อนับรวมรายการกับขนาดรายการที่ได้มาภายในรอบ 6 เดือนทำให้มีขนาดรายการรวมเท่ากับ 52.73 จัดเป็นรายการได้มาประเภทที่ 1 จึงจำเป็นต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นก่อนการเข้าทำรายการ

ทั้งนี้บริษัทจึงได้แต่งตั้งบริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน) เป็นที่ปรึกษาทางการเงินอิสระให้ความเห็นในการเข้าทำรายการดังกล่าว โดยที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ (“IFA”) ได้พิจารณาและเห็นว่ารายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลเนื่องจากราคาซื้อขายที่ดิน ที่ราคา 80 ล้านบาทต่ำกว่าราคาประเมินโดยผู้ประเมินอิสระที่ 114 ล้านบาท

อย่างไรก็ดีการซื้อที่ดินและก่อสร้างอาคารสำนักงานแห่งใหม่ของบริษัทจะทำให้บริษัทจำเป็นต้องกู้ยืมจากธนาคาร และ ส่งผลให้บริษัทมีค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยที่เพิ่มสูงขึ้น อีกทั้งบริษัทจะมีค่าใช้จ่ายปรับปรุงสำนักงานของบริษัทเมื่อแล้วเสร็จเพิ่มสูงขึ้น

แต่ทั้งนี้ IFA มีความเห็นว่าโครงการก่อสร้างอาคารสำนักงานดังกล่าวมีความเหมาะสมเนื่องจากมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดที่คาดว่าจะบริษัทจะสามารถประหยัดได้จากราคาใช้จ่ายต่างๆ โดยเฉพาะค่าเช่าอาคารสำนักงาน ตึก ยูเอ็ม ทาวเวอร์ มีมูลค่า 313 -370 ล้านบาท (อัตราส่วนลด WACC ที่ 6.08% – 6.72%) ซึ่งมีมูลค่าสูงกว่าค่าซื้อที่ดิน (รวมถึงค่าใช้จ่ายต่างๆที่เกิดจากการโอนกรรมสิทธิ์) และค่าก่อสร้างประมาณ 9 – 67 ล้านบาท

นอกจากจะสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายประเภทค่าเช่าแล้ว IFA ยังให้ความเห็นว่าการสร้างอาคารสำนักงานพร้อมทั้งติดตั้งเก็บสินค้าดังกล่าวจะเป็นการช่วยเพิ่มสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจของบริษัท เนื่องจากปัจจุบันบริษัทมีพื้นที่ติดตั้งเก็บสินค้าที่สำนักงานใหญ่ (ตึก ยูเอ็ม ทาวเวอร์) ค่อนข้างจำกัด ไม่เพียงพอต่อการใช้งาน ทำให้บริษัทจำเป็นต้องเช่าโกดังลำเลียงในบริเวณใกล้เคียงเพิ่มเติม จึงส่งผลให้ปัจจุบันบริษัทมีค่าใช้จ่ายขนส่งเพิ่มเติม และ ทำให้การบริหารงานไม่คล่องตัวเท่าที่ควร และ เมื่อวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2554 ที่ประชุมผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2554 ได้มีมติอนุมัติรายการดังกล่าว ทั้งนี้ผู้ถือหุ้นสามารถดาวน์โหลดรายงานความเห็นที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ (“IFA Report”) ได้ทาง Website ของบริษัท www.jaymart.co.th

ผลกระทบจากมหาดูภัยในปี 2554

จากวิกฤติอุทกภัยที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน ซึ่งจัดเป็นมหาดูภัยครั้งใหญ่สุดในรอบหลายทศวรรษ ได้สร้างความเสียหายแก่พื้นที่บางส่วนในหลายจังหวัดของประเทศไทย รวมถึงพื้นที่บางส่วนของกรุงเทพมหานคร จึงส่งผลให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทดังนี้

1. ธุรกิจจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่: บริษัทมีร้านค้าจำนวน 20 สาขาที่ตั้งอยู่ในบริเวณที่ได้รับผลกระทบจากอุทกภัยในครั้งนี้ จึงจำเป็นต้องปิดให้บริการชั่วคราว ส่งผลให้บริษัทสูญเสียรายได้ประมาณ 50 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 0.01 ของรายได้จากการจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริมของปี 2553

อย่างไรก็ดีอุทกภัยในครั้งนี้ มิได้สร้างความเสียหายต่อสินทรัพย์ร้านค้าดังกล่าวเนื่องจากร้านค้าดังกล่าวตั้งอยู่ในห้างสรรพสินค้า ซึ่งน้ำท่วมไม่ถึง

2. ธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีก: บริษัทมี IT Junction 2 สาขา ได้แก่ สาขา Big C นวนคร และ สาขา Big C ดอนเมือง ซึ่งตั้งอยู่ในบริเวณที่ได้รับผลกระทบจากอุทกภัย โดยคาดว่ารายได้ของบริษัทจะไม่ได้รับผลกระทบใดๆ เนื่องจากบริษัทรับรู้รายได้ธุรกิจบริหารพื้นที่ค้าปลีกตามค่าเช่าที่ระบุในสัญญาเช่าที่มีกับผู้เช่ารายย่อย และสัญญาดังกล่าวครอบคลุมในช่วงเวลาที่เกิดอุทกภัย นอกจากนี้ทรัพย์สินของบริษัทไม่ได้รับความเสียหายจากน้ำท่วมในครั้งนี้เนื่องจากทรัพย์สินของ IT Junction ที่ได้รับความเสียหายเป็นของผู้เช่ารายย่อยทั้งหมด

3. ธุรกิจติดตามเร่รัดหนี้และบริหารหนี้โดยคุณภาพ: ผลกระทบจากอุทกภัยครั้งนี้ บริษัทคาดว่าธุรกิจติดตามหนี้และบริหารหนี้โดยคุณภาพจะไม่ได้รับผลกระทบ เนื่องจากผู้ว่าจ้างผ่อนผันการติดตามเร่รัดหนี้ให้กับทางบริษัทและลูกหนี้ อีกทั้งบริษัทยังสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างปกติโดยเลือกติดตามหนี้สินโดยคุณภาพในบริเวณที่ไม่ได้รับอุทกภัยได้ก่อน ซึ่งลูกหนี้ในบริเวณดังกล่าวก็มีปริมาณมากเช่นกัน