

JMARTชู'ลือกโฟน'Q1พุ่ง สิ้นเชื่อiPhoneเติบโตแรง

เจมาร์ท (JMART) โชว์ยอดสิ้นเชื่อ Lock Phone ไตรมาส 1/69 ตัวเลขเติบโต 2 หลัก เผยสัดส่วนสิ้นเชื่อ iPhone ล่าสุดขึ้นมาที่ 20-25% ของพอร์ตรวม ด้านธุรกิจโซลาร์ร่วมกับ "กันกุล" (GUNKUL) ตั้งเป้ารายได้ปีนี้โต 1 เท่าตัว หรือ ยอดทะลุ 100 ล้านบาท จากเทรนด์พลังงานสะอาด และมาตรการ ภาครัฐช่วยหนุน

นายเอกชัย สุขุมวิทยา รองประธานเจ้าหน้าที่

อ่านต่อ
หน้า 20

JMART

บริหาร บริษัท เจมาร์ท กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) หรือ JMART เปิดเผยว่า ภาพรวมการดำเนินธุรกิจในปัจจุบันยังคงเติบโตตามแผน โดยเฉพาะโครงการ "Lock Phone" ที่ดำเนินการร่วมกับบริษัทในเครือคือ บริษัท เอสจี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) หรือ SGC ซึ่งยังคงมีความต้องการในตลาดสูง สะท้อนจากดีมานด์ที่มากกว่าอุปทาน ทำให้ยังคงเป็นหนึ่งในกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจ

"แม้ภาพรวมหนี้ครัวเรือนของประเทศจะอยู่ในระดับสูง แต่บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับกระบวนการคัดกรองลูกค้าอย่างเข้มงวดควบคู่กับการบริหารจัดการหนี้เสียอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อรักษาคุณภาพพอร์ตสินเชื่อ โดยอาศัยความได้เปรียบจากอุปสงค์ที่ยังมีอยู่สูงในตลาด ขณะที่เป้าหมายการเติบโตของ Lock Phone ยังคงเคลื่อนไหวในทิศทางเดียวกับธุรกิจ Jaymart Mobile และเป็นไปตามกรอบงบประมาณที่วางไว้ในปีนี้" นายเอกชัย กล่าว

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้พัฒนาธุรกิจใหม่ภายใต้กลุ่ม Gen 2 ผ่านหน่วยงาน Center of Excellence ซึ่งมีบทบาทในการขับเคลื่อนโมเดลธุรกิจใหม่ โดยใช้เทคโนโลยีเป็นแกน

หลัก ปัจจุบันธุรกิจในกลุ่มนี้มีสัดส่วนรายได้ประมาณ 8% ของรายได้รวม โดยธุรกิจที่น่าสนใจ ได้แก่ 1. บริษัท เจ เวนเจอร์ส อินชัวร์เทค จำกัด (JVY) ธุรกิจประกันภัยที่ร่วมทุนกับ Bolttech จากสิงคโปร์ ในรูปแบบ Embedded Insurance, Veg (MGN Network) 2. ธุรกิจเครือข่ายไลฟ์บน TikTok 3. Bean Coffee ร้านกาแฟที่นำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ และ 4. J Point (Jaymart Point System : JP) ระบบสะสมคะแนนที่อยู่ระหว่างการขยายเครือข่าย

ด้านนายดุสิต สุขุมวิทยา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เจมาร์ท โมบาย จำกัด (Jaymart Mobile) ในกลุ่มเจมาร์ท (JMART) กล่าวว่า แผนธุรกิจปี 2569 จะขยายพอร์ต "สิ้นเชื่อ Lock Phone" เป็นแกนหลัก โดยโฟกัสทั้งสิ้นเชื่อสมาร์ตโฟนกลุ่ม Android และสิ้นเชื่อ iPhone (ที่ไม่ได้อยู่ในส่วนของ Lock Phone) ควบคู่กันเพื่อรองรับความต้องการของผู้บริโภคในทุกเซกเมนต์ พร้อมตั้งเป้าการเติบโตของสิ้นเชื่อดังกล่าว เฉพาะของ Jaymart Mobile ปีนี้เติบโต 50% คิดเป็นมูลค่า 15,000 ล้านบาท ส่วนปี 2568 สิ้นเชื่อ Lock Phone เติบโตที่ 20%

สำหรับภาพรวม "Lock Phone" ของ Jaymart Mobile ช่วงไตรมาส 1/2569 ทำยอดเติบโตระดับตัวเลข 2 หลักเมื่อเทียบกับ

ช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยบริษัทฯ มีแผนขยายสาขาเพิ่มอีก 100 แห่งภายในปีนี้ โดยใช้งบลงทุนรวมประมาณ 700-800 ล้านบาท โดยไม่จำเป็นต้องพึ่งพาการกู้ยืมเงินเพิ่มเติม ควบคู่กับการพัฒนาโมเดลธุรกิจสิ้นเชื่อที่ร่วมกับพันธมิตร คือ 7-Eleven เพื่อขยายการเข้าถึงบริการสิ้นเชื่อไปยังผู้บริโภคในพื้นที่ที่ยังไม่มีตลาดรองรับ ผ่านรูปแบบการให้สิ้นเชื่อที่ใช้เพียงบัตรประชาชนใบเดียว โดยใช้งบลงทุนต่อสาขาใน 7-Eleven ประมาณ 300,000 บาท

สำหรับปี 2569 ตั้งเป้าเปิดสาขาใน 7-Eleven นาร่อง 40 แห่ง โดยสาขาแรกเริ่มที่อุดรดิตถ์ และอำเภอแม่สอด ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีแรงงานจากประเทศเพื่อนบ้านจำนวนมาก สำหรับโครงสร้างพอร์ตสิ้นเชื่อฯ ปัจจุบันยอดขายผ่านสิ้นเชื่อคิดเป็นสัดส่วนราว 40% ของธุรกิจค้าปลีก โดยกลุ่มสิ้นเชื่อ Android ยังคงเป็นฐานหลักของบริษัท ครอบคลุมหลายแบรนด์ และรองรับผ่านแพลตฟอร์ม Samsung Finance Plus, SG Finance และ Kashjoy ขณะที่กลุ่มสิ้นเชื่อ iPhone มีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง จากความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มขึ้น และโปรโมชั่นที่เปิดโอกาสให้ใช้เพียงบัตรประชาชนใบเดียวก็สามารถผ่อนเครื่องได้

ทั้งนี้ สัดส่วนสิ้นเชื่อ iPhone ปัจจุบันอยู่ที่ 20-25% ของพอร์ตสิ้นเชื่อ มีเป้าหมายให้เพิ่มเป็น 30% ในระยะถัดไป เพื่อให้สอดคล้องกับโครงสร้างตลาด ขณะที่สิ้นเชื่อ Android ยังคงเป็นพอร์ตหลักที่สร้างปริมาณยอดขาย โดยใช้กลยุทธ์สิ้นเชื่อลือกโฟนเข้ามาช่วยบริหารความเสี่ยง และเพิ่มโอกาสเข้าถึงลูกค้ากลุ่มใหม่

นายอโณทัย ศรีเตียเพชร กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอสจี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) หรือ SGC เผยว่า บริษัทพร้อมเสนอขายหุ้นกู้ระยะยาว ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ไม่ด้อยสิทธิ มีหลักประกัน อายุ 2 ปี อัตราดอกเบี้ย 5.70-5.90% คงที่ต่อปี จ่ายดอกเบี้ย

ทุก 3 เดือน คาดเสนอขายระหว่างวันที่ 21-23 เม.ย. 2569 และออกหุ้นกู้วันที่ 24 เม.ย. 2569 ผ่าน 7 สถาบันการเงินชั้นนำ โดยเสนอขายให้แก่ผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือ ผู้ลงทุนรายใหญ่

ทั้งนี้หุ้นกู้ดังกล่าวได้รับการจัดอันดับความน่าเชื่อถือโดย บริษัท ทริสเรตติ้ง จำกัด เมื่อวันที่ 9 มี.ค. 2569 ที่ระดับ BBB- ซึ่งถือเป็นระดับ Investment grade

ธุรกิจโซลาร์โตเท่าตัว

นายปัญญา ชุตติสิริวงศ์ รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เจมาร์ท กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) หรือ JMART กล่าวว่า ธุรกิจพลังงานแสงอาทิตย์ (โซลาร์) ซึ่งบริษัทดำเนินการร่วมกับพันธมิตร บริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน) หรือ GUNKUL ในปี 2569 มีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง จากปัจจัยสนับสนุนทั้งมาตรการภาครัฐในเรื่องของภาษี และกระแสความต้องการใช้พลังงานทางเลือกที่เพิ่มขึ้น โดยในปี 2568 ธุรกิจดังกล่าวมีรายได้ประมาณ 50 ล้านบาท มีกำไรประมาณ 2-3 ล้านบาท ขณะที่ปี 2569 ตั้งเป้ารายได้เติบโต 100 ล้านบาทขึ้นไป หรือเพิ่มขึ้นกว่า 1 เท่าตัวจากปีก่อนหน้า

สำหรับรูปแบบการดำเนินธุรกิจโซลาร์ของ JMART แบ่งออกเป็น 2 ส่วนหลัก ได้แก่ รูปแบบ PPA (Power Purchase Agreement) ที่บริษัทฯ เข้าไปลงทุนติดตั้งระบบโซลาร์บนหลังคาให้กับลูกค้า และจำหน่ายไฟฟ้าคืน เช่น โครงการติดตั้งบนหลังคาคอมมูนิตี้อพาร์ทเมนต์ของบริษัท เจเอเอส แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) หรือ JAS ปัจจุบันดำเนินการแล้วประมาณ 5-6 โครงการ และรูปแบบ EPC (Engineering, Procurement

and Construction) ที่เป็นการรับเหมาติดตั้งให้กับลูกค้าทั่วไป โดยเน้นกลุ่มบ้านขนาดเล็กในช่วงราคาประมาณ 80,000-120,000 บาท

นอกจากนี้ บริษัทยังต่อยอดธุรกิจด้วยการเพิ่มผลิตภัณฑ์ "แบตเตอรี่" เพื่อให้ลูกค้าสามารถกักเก็บพลังงานไว้ใช้ในช่วงเวลากลางคืน รวมถึงรองรับการใช้งานร่วมกับรถยนต์ไฟฟ้า (EV) ที่กำลังได้รับความนิยมเพิ่มขึ้น มองว่าผู้ใช้งาน EV จะได้รับประโยชน์ด้านการประหยัดค่าใช้จ่ายในระยะยาวอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทได้พัฒนาผลิตภัณฑ์สินเชื่อสำหรับติดตั้งโซลาร์และแบตเตอรี่ โดยร่วมมือกับบริษัทในเครืออย่าง SGC และบริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) หรือ SINGER รวมถึงการจับมือกับสถาบันการเงิน เพื่อช่วยให้ลูกค้าสามารถลงทุนติดตั้งระบบได้ง่ายขึ้น และลดภาระค่าใช้จ่ายก้อนใหญ่ในช่วงเริ่มต้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทมองว่าความคุ้มค่าของการติดตั้งโซลาร์ขึ้นอยู่กับพฤติกรรมการใช้ไฟฟ้าของแต่ละครัวเรือน โดยบ้านที่มีค่าไฟในระดับต่ำ เช่น ประมาณ 600 บาทต่อเดือน อาจใช้ระยะเวลาคืนทุนนานกว่ากลุ่มที่ใช้ไฟสูง แต่โดยรวมยังถือเป็นการลงทุนระยะยาวที่มีความคุ้มค่า ท่ามกลางแนวโน้มราคาพลังงานที่อยู่ในระดับสูง และความต้องการพลังงานสะอาดที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ■