

ข่าวประชาสัมพันธ์

วันที่ 3 มีนาคม 2568

กลุ่มเจมาร์ท เร่งเครื่อง ทรานส์ฟอร์มสู่ Digital First เต็มรูปแบบ ลุย Fin Tech - Commerce Tech ตั้งเป้าหมายเติบโตต่อเนื่อง

JMART ปี 68 ประกาศเดินทางทรานส์ฟอร์มธุรกิจสู่ Fin Tech และ Commerce Tech พร้อมตั้งเป้าเติบโตต่อเนื่อง ดันธุรกิจหลักโตแรง นำโดยธุรกิจบริหารหนี้ JMT - ธุรกิจมือถือ Lock Phone Platform เติบโต ทั้ง Samsung Finance+ และ SG Finance+ พร้อมด้วยการเติบโตของพันธมิตร Suki Teenoi และบริษัทที่เข้าไปลงทุน หนุน Investment Return ปีนี้คาดว่าจะรับเงินปันผลกว่า 800 ล้านบาท พร้อมเสริมทัพกลยุทธ์ทางธุรกิจระยะยาวด้วยแพลตฟอร์มดิจิทัล วางยุทธศาสตร์เดินเกมเจมาร์ทสู่ Digital First เต็มรูปแบบ

นายอดิศักดิ์ สุขุมวิทยา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เจมาร์ท กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) (JMART) เปิดเผยถึง กลยุทธ์ปี 2568 กลุ่มเจมาร์ทเดินทางทรานส์ฟอร์มธุรกิจต่อเนื่อง โดยมุ่งเน้น Fin Tech และ Commerce Tech หลังจากปี 2567 ที่ผ่านมา ถือเป็นปีที่ JMART กลับเข้าสู่เส้นทางการเติบโตอีกครั้ง โฟกัสในการลดต้นทุนภาระหนี้ เพิ่มกำไรในทุกบริษัท ตั้งเป้า JMART กำไรเติบโต 30%

ซึ่งหนึ่งในความสำเร็จมาจากบริษัทที่เข้าไปลงทุนส่งกำไรกลับมาได้อย่างมีประสิทธิภาพ (Investment Return) และคาดว่าจะมี Dividend Yield เข้ามาที่ JMART มากกว่า 800 ล้านบาท ชูโรงด้วย Key Driver สำคัญอย่าง สุกี้ ดีน้อย ภายใต้ บริษัท บี เอ็น เอ็น เรสเทอรองท์ กรุ๊ป จำกัด บริษัทที่เข้าไปลงทุนในปีที่ผ่านมา มีการเติบโตและการขยายสาขาอย่างโดดเด่น หนุนให้ JMART ได้รับส่วนแบ่งกำไรจากการถือหุ้น Suki Teenoi สัดส่วน 30% หรือเท่ากับ 350.7 ล้านบาทในปีที่ผ่านมา จากผลกำไรสุทธิรวมของ Suki Teenoi 1,169 ล้านบาท โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 Suki Teenoi มีสาขาทั้งหมด 78 สาขา Teenoi BBQ (บุฟเฟต์ปิ้งย่าง) 1 สาขา และ Teenoi Express (บุฟเฟต์พรีเมียม) 1 สาขา และได้เริ่มขยายออกไปต่างจังหวัดมากขึ้น ตั้งเป้าปี 2568 ขยายสาขาประมาณ 26 สาขา และเตรียมเปิดตัวครัวกลาง เพื่อบริหารจัดการเครือข่ายสาขาให้มีประสิทธิภาพ

สำหรับ Next Driver มองว่าธุรกิจ Lock Phone จะเป็นอีกโอกาสสำคัญ ด้วยการใช้เทคโนโลยีมาขับเคลื่อนการเติบโตธุรกิจมือถือ ซึ่งเป็นธุรกิจที่เราเชี่ยวชาญ และมี Market size ที่ใหญ่ หรืออยู่ที่ 15-20 ล้านเครื่องต่อปี มีปัจจัยแรงมาจากกำลังซื้อผู้บริโภค ความก้าวหน้าของเทคโนโลยี ประกอบกับการ Synergy ในกลุ่มบริษัท ในด้าน JMT เป็นธุรกิจหลักที่ส่งกำไรให้ JMART อยู่เสมอ และปีนี้กลับมาเติบโตอย่างมีประสิทธิภาพ โดย Big Change คือการเตรียมพร้อมสู่ JMT Gen2 การใช้ข้อมูลมาวิเคราะห์และการให้บริการลูกค้า ตอกย้ำการเป็นผู้นำในธุรกิจบริหารสินทรัพย์ (AMC) ที่เริ่มทรานส์ฟอร์มธุรกิจด้วยเทคโนโลยี

นายเอกชัย สุขุมวิทยา รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร JMART เปิดเผยว่า ด้วยจุดมุ่งหมายในการขับเคลื่อนธุรกิจภายในกลุ่มเจมาร์ทสู่ธุรกิจ Generation 2 (Gen2) หรือการเปลี่ยนแปลงจากอนาล็อก (Analog) ให้เป็นดิจิทัล (Digital) เราได้วางกลยุทธ์ Center of Excellence (COE) นำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้สร้างการเติบโตในอนาคต โดยแบ่งเป็น 6 กลุ่ม ได้แก่ 1. “TechTech” การนำระบบในการยืนยันตัวตนแบบอิลิกทรอนิกส์ (One ID) ต่อยอดจาก KYC มาตรฐานเดียวกับธนาคาร ซึ่งปัจจุบันเรามีฐานข้อมูลผู้ใช้งานอยู่ 2 ล้านคน ช่วยเสริมศักยภาพ

ธุรกิจในการขยายตลาดผ่านช่องทางดิจิทัลมากขึ้น 2. “Mar Tech” การรุกตลาดดิจิทัลผ่าน J Point ซึ่งคาดปีนี้จะมีประมาณ 1 ล้าน User ช่วยเสริมสร้าง Business Impact ด้านกิจกรรมการตลาดและแคมเปญส่งเสริมการขาย 3. “Data Tech” การใช้ข้อมูลมาวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้า 4. “Fin Tech” รุกตลาดสินเชื่อผ่านแพลตฟอร์มต่อเนื่อง โดยมี J Wallet ซึ่งเป็นดิจิทัลวอลเล็ตที่สนับสนุนในกลุ่มเจมาร์ท รวมทั้ง เตรียมรุกตลาด Insure Tech เสริมแกร่ง 6. “Commerce Tech” ในการจับมือพันธมิตรสร้างรูปแบบการขายใหม่ๆ ผ่าน Social Commerce

นายธนวัฒน์ เลิศวัฒนารักษ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เจ เวนเจอร์ส จำกัด (J Ventures) กล่าวเสริมอีกว่า กลุ่มบริษัทเชื่อว่าเทคโนโลยีจะเข้ามาทรานส์ฟอร์มธุรกิจ ให้เจมาร์ทเป็น Digital First มากขึ้น เราจะไม่ทำธุรกิจเหมือนเดิมอีกต่อไป ทั้ง Fin Tech, Commerce Tech และ Insure Tech โดยเชื่อมต่อระหว่างบริษัท Gen1 คือการที่บริษัทพบลูกค้าแบบ Analog และ Gen2 คือการพบลูกค้าแบบดิจิทัล ภายใต้จุดแข็งกลุ่มเจมาร์ทมีว่าอะไรที่สูงมาก เรามีฐานลูกค้าหลากหลายประเภท แกนกลางคือเทคโนโลยี ดังนั้นการยืนยันตัวตนเป็นสิ่งสำคัญอันดับหนึ่ง และกลไกทั้งหมดที่ขับเคลื่อนด้วย JFIN Chain เราได้สร้าง Technology Foundation เตรียมพร้อมไว้แล้ว เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน สนับสนุนให้กลุ่มเจมาร์ทมีความแข็งแกร่ง เตรียมพร้อมรับโอกาสในอนาคต

นายสุพจน์ สิริกุลภัสสร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เจเอเอส แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) (J) ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และบริการพื้นที่เชิงพาณิชย์ เปิดเผยว่า ในปี 2568 มุ่งเน้นบริหารพื้นที่เดิมที่มีอยู่ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ทั้ง IT Junction และ Community Mall ภายใต้แบรนด์ The Jas และ JAS Green Village ปัจจุบันมีศูนย์การค้า 8 แห่ง มีพื้นที่รวมประมาณ 100,000 ตารางเมตร มีพาร์ทเนอร์ใหม่ๆ เช่น Lotus เปิดสาขาร่วมกันที่ โครงการ JAS Green Village ประเวศ และ BigC Foodplace เปิดที่ JAS Green Village รามอินทรา พร้อมกับจับมือลูกค้าที่น้อย ที่จะเปิดสาขาร่วมกันเพิ่มเติมอีก คาดจะมี 5 สาขาในปีนี้ และมีโครงการที่อยู่ระหว่างพัฒนา JAS Green Village ขอนแก่น ซูโมเดลห้างสรรพสินค้าสวนโรงแรม เตรียมเปิดในปี 2569 เป็นสาขาที่ 9 สำหรับ SENERA Senior Wellness ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุครบวงจร บริษัทลูกที่จะเป็นอีก Key Driver มีการเติบโตไปกับเมกะเทรนด์ด้านการดูแลสุขภาพและสังคมสูงวัยของประเทศ

ด้าน นายดุสิต สุขุมวิทยา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กล่าวถึง บริษัท เจมาร์ท โมบาย จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทแกนของ JMART ในฐานะผู้นำธุรกิจค้าปลีกสินค้าเทคโนโลยีและสมาร์ทโฟน เปิดเผยว่า แนวโน้มไตรมาส 1/2568 สัญญาณดี ได้รับอานิสงส์ในช่วงต้นปีจากภาครัฐบาล รวมทั้ง สินค้าแฟลกชิพจากภาพรวมตลาด AI Smartphone นอกจากนี้ กลยุทธ์การนำ J Point มาใช้ และผลักดันยอดขายผ่านสินเชื่อมือถือ Lock Phone ทั้งในส่วนของ Samsung Finance+ โดยบริษัท เคบี เจ แคปปิตอล จำกัด และ SG Finance+ โดย บริษัท เอสจี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ที่มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ มุ่งเน้น Mobile Care Protection ซึ่งเป็นการขายประกันเข้าไป จะเป็นปัจจัยที่สนับสนุนธุรกิจของบริษัทปีนี้ให้เติบโตยิ่งขึ้น ทั้งผ่านช่องทางการแบบรีเทล และมุ่งเน้นขยายไปยังช่องทางใหม่ๆ ผ่านพันธมิตรและแพลตฟอร์ม

นายสุทธิรักษ์ ตรีชัยอรารณ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เจ เอ็ม ที เน็ทเวอร์ค เซอร์วิส เซ็ส จำกัด (มหาชน) (JMT) ผู้นำธุรกิจติดตามหนี้ และบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ ตั้งเป้าปี 2568 กลับมาเติบโตอย่างแข็งแกร่ง ให้เป้ากำไรโตแตะระดับ 2,000 ล้านบาท จากธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพที่มีรายได้อย่างมั่นคง แม้สถานการณ์เศรษฐกิจและกำลังซื้อชะลอตัว บริษัทฯ มุ่งเน้นคุณภาพในการจัดเก็บ และการบริหารผลขาดทุนด้าน

เครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (ECL) ซึ่งได้มีการปรับแก้ไขในปีที่ผ่านมาให้ลดลงอย่างมีนัยสำคัญ และในไตรมาส 1/2568 ยังอยู่ในระดับที่วางไว้ สัญญา ECL ในไตรมาสถัดๆไปมีแนวโน้มลดลงต่อเนื่อง

พร้อมกับวางงบซื้อหนี้ปีนี้ 2,000 ล้านบาท คาดการซื้อหนี้ส่วนใหญ่จะอยู่ในครึ่งปีหลัง จากครึ่งปีแรกยังมีมาตรการภาครัฐผุดงอยู่ และโฟกัสกลุ่ม Unsecure Loan เป็นหลัก จากสิ้นปี 2567 JMT ใช้เงินลงทุนซื้อหนี้ 1,139 ล้านบาท ซื้อหนี้เข้ามาบริหารประมาณ 30,000 ล้านบาท สนับสนุนพอร์ตบริหารหนี้รวมอยู่ที่ 544,920 ล้านบาท และมียอดจัดเก็บหนี้ (Cash Collection) เพิ่มขึ้นอยู่ที่ 8,809 ล้านบาท (รวม JK AMC) เรามีแอปพลิเคชันมาช่วยสนับสนุนธุรกิจทั้งการชำระหนี้ และนัดหมายสำหรับการซื้อบ้านมือสอง ทั้งยังช่วยลดค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ สำหรับแผนการรุกตลาด InsurTech หลังจาก JMT ได้ประกาศแผนเข้าร่วมทุนกับ บริษัท แอ็กซินัน (ประเทศไทย) จำกัด จัดตั้งการร่วมค้า (Joint Venture) มีความเชี่ยวชาญในธุรกิจประกันภัยในระดับภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ภายใต้แบรนด์ "igloo" โดย JMT ถือหุ้นในบริษัทร่วมค้า 51% ขับเคลื่อน InsurTech ร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ หนี้ของ JMT 2 ชุดที่จะครบกำหนดในเดือนเมษายน และตุลาคมเตรียมเงินรอไว้เรียบร้อยแล้ว โดยเงินจำนวน 4,500 ล้านบาท มาจาก Cash Collection อีกทั้ง มีเงินสดในมือ และเงินในกองทุน รวมทั้ง มีแผนออกหุ้นกู้ประมาณ 4,500 ล้านบาท

นายนาธิป วิรุฬห์ชาติพันธ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) (SINGER) เปิดเผยว่า ในปี 2568 มั่นใจภาพรวมกำไรเติบโตก้าวกระโดด จากการบริหารจัดการภายในเพื่อลดต้นทุน ประกอบกับไม่มีค่าใช้จ่ายพิเศษ สนับสนุนความสามารถในการทำกำไรมากขึ้น อีกทั้ง SINGER คืนหุ้นกู้ครบแล้วในช่วงต้นเดือนกุมภาพันธ์ที่ผ่านมา และยังมีแผนออกหุ้นกู้ใหม่ ทำให้ในช่วงที่เหลือของปีไม่มีภาระดอกเบี้ยจ่ายอีก ซึ่งในปี 2566 ที่ผ่านมามีภาระดอกเบี้ยจ่ายจากหุ้นกู้อยู่ที่ประมาณกว่า 200 ล้านบาท เข้ามาสนับสนุนภาพรวมผลการดำเนินงานทันที นอกจากนี้ ในปี 2568 SINGER เดินหน้าขยายเครือข่ายการขายผ่าน Lock Phone และการขายผ่าน Direct Sale และ Tele sales จากการพัฒนา SG Finance+ เข้ามาปลดล็อกการรุกตลาดไปยังช่องทางออนไลน์ ทำให้สามารถยืนยันตัวตนและขอสินเชื่อผ่านออนไลน์ได้ภายใน 3 นาที และสามารถควบคุมหนี้เสียได้อย่างมีประสิทธิภาพ จึงโฟกัสการรุกรุกธุรกิจมือถือในปีนี้น่ามากขึ้น นอกจากนี้ ยังเพิ่มสินค้ามัลติแบรนด์ในกลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้าเข้ามาเพิ่มทางเลือกให้ผู้บริโภค และการขยายผลิตภัณฑ์ใหม่ในกลุ่ม Green Energy

ทั้งนี้ จากความสำเร็จในปี 2567 สามารถพลิกกลับมาเทิร์นอะราวด์อย่างแข็งแกร่ง มีกำไรสุทธิ 14 ล้านบาท จากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนที่มีผลขาดทุนสุทธิ 3,210 ล้านบาท แม้ในไตรมาส 4/2567 มีการขาดทุน 61 ล้านบาท ซึ่งเป็นค่าใช้จ่าย One time จากการปิดสถานที่เช่าหรือค่าบริการที่ไม่ก่อให้เกิดกำไร จากการเคลียร์สต็อกสินค้ามือสองได้เร็ว และการปิดคลังสินค้า อย่างไรก็ดี SINGER มีสินค้ามือสองคงเหลือ 254 ล้านบาท และตัวเลข Net book value เหลืออยู่เพียง 116 ล้านบาท เป็นตัวนำมันประมาณ 90 ล้านบาท โดยปีที่แล้วกระจายตั้งตู้น้ำมันไป 1,740 ตู้ คาดปีนี้ตั้งตู้เพิ่มอีก 120 ตู้/เดือน ทำให้ SINGER จะมีรายได้ใหม่เกิดขึ้น สามารถเปลี่ยนจาก Pain Point เป็นธุรกิจที่สร้างรายได้ใหม่ และเป็นเหตุผลให้ SINGER ปิดคลังสินค้า ลดค่าใช้จ่ายระยะยาว

นายอโณทัย ศรีเตียเพชร กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอสจี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (SGC) เปิดเผยถึง ภาพรวมปี 2568 เดินหน้าบุกธุรกิจสินเชื่อ Lock Phone ภายใต้โครงการ SG Finance+ แพลตฟอร์มดิจิทัลที่ช่วยสนับสนุนการขาย จากในปี 2567 ปลดปล่อยสินเชื่อไปแล้ว 3,246 ล้านบาท มีสัญญาทั้งหมดกว่า 343,889 สัญญา ผ่านเครือข่ายร้านค้าพันธมิตรเกือบ 5,900 แห่ง และพาร์ทเนอร์ 6 แปรนต์มือถือชั้นนำ คือ OPPO – VIVO

– XIAOMI – realme – Infinix และล่าสุด Honor แปรพันธุ์จีนที่มี Market share ตลาดมือถือในประเทศไทยสูงถึง 62% และมี NPL อยู่ในระดับต่ำเพียง 0.74 เท่า

ในปี 2568 ตั้งเป้าปีนี้ปล่อยสินเชื่อเพิ่มขึ้นกว่าเท่าตัวอยู่ที่ 8,000 ล้านบาท จากปีก่อนปล่อยสินเชื่อ Lock Phone อยู่ที่ 3,246 ล้านบาท จากการขยายตลาดเชิงรุกเต็มปี ซึ่งจะสนับสนุนรายได้อื่นๆ เข้ามาสนับสนุนเพิ่มขึ้น จากค่าคอมมิชชั่นจากการขายมือถือ (Marketing Support) รวมไปถึงยังได้ค่าธรรมเนียมในการใช้แพลตฟอร์มเครื่องละ 300 บาท นอกจากนี้ เราจะเน้นขายประกันจอแตกผ่าน SG Shield มาขายบันเดิลยอดสินเชื่อ คาดเห็น SG Shield 100 ล้านต่อกรรมกร/ปี รับรู้คอมมิชชั่นเข้ามาสนับสนุน

อย่างไรก็ดี แผนการปล่อยสินเชื่อ Lock phone 8,000 ล้านบาท แหล่งเงินทุนมาจากกระแสเงินสดบริษัท ส่วนหนึ่ง โดยในปี 2567 เราเก็บเงินจากพอร์ตลูกหนี้ราว 6,000 ล้านบาท คาดปีนี้เก็บเงินได้เพิ่มขึ้นประมาณ 7,000 ล้านบาท ส่วนที่เหลือเป็นรายได้อื่นๆ อีกทั้ง ปีนี้มีแผนออกหุ้นกู้สนับสนุนการขยายธุรกิจราว 500-1,000 ล้านบาท เป็นโอกาสเข้ามาเติมเต็มโอกาสธุรกิจที่สามารถเพิ่มศักยภาพการเติบโต สะท้อนจากความสำเร็จในการปรับกลยุทธ์ และสนับสนุนกำไรสุทธิในปี 2567 เทิร์นอะราวด์อยู่ที่ 163 ล้านบาท มีพอร์ตสินเชื่อรวมอยู่ที่ 14,408 ล้านบาท โดยหลักมาจากการปรับพอร์ตลดลงของสินเชื่อรถทำเงิน (C4C) และการปรับพอร์ตสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า (HP) มาโฟกัสสินเชื่อ Lock Phone ซึ่งเริ่ม Nation Wide ในเดือนมิถุนายนปีที่ผ่านมา และมี EIR ในระดับสูงกว่าธุรกิจเดิม จากเป้า EIR 28% เราทำได้ 31%

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ IR PLUS :

คุณชนนาถ ไตรทรัพย์ (ฟ้า) Tel. 095-249-3666 Email : chonnanart@irplus.in.th