

ส่วนที่ 1

การบริหารจัดการความเสี่ยง

การประกอบธุรกิจของบริษัทแบ่งเป็นการบริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าในส่วนของโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยี (IT Junction) การพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบศูนย์การค้าชุมชน (The Jas) และการพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบตลาดชุมชน (J Market) ซึ่งมีปัจจัยความเสี่ยงในแต่ละธุรกิจและแนวทางในการป้องกันความเสี่ยง ดังนี้

2.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

ธุรกิจบริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าในส่วนของโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยี (IT Junction)

2.1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิง บริษัท บิ๊กซีซูเปอร์เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน)

เนื่องจากสาขา IT Junction ของบริษัทจำนวน 24 สาขา จาก 27 สาขา เปิดภายในศูนย์การค้าบิ๊กซี ซึ่งมีบริษัท บิ๊กซีซูเปอร์เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) (“Big C”) เป็นเจ้าของพื้นที่ บริษัทจึงมีความเสี่ยงในเรื่องการพึ่งพิงการเช่าพื้นที่จาก Big C ซึ่งหาก Big C ยกเลิกสัญญาเช่าพื้นที่ หรือไม่ต่อสัญญาเช่าพื้นที่ หรือเข้ามาเป็นผู้บริหารพื้นที่ดังกล่าวแทนบริษัท ก็ส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท หรือหาก Big C มีการปรับลดหรือเปลี่ยนแปลงแผนการขยายสาขา ก็อาจส่งผลทำให้การขยายสาขาของบริษัทไม่ไปตามแผนที่วางไว้และอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทได้

อย่างไรก็ดี จากที่บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีและเป็นพันธมิตรทางธุรกิจร่วมกับ Big C มาเป็นระยะเวลายาวนานมากกว่า 10 ปี โดยที่ผ่านมาบริษัทไม่มีประวัติในการถูกยกเลิกพื้นที่จาก Big C แต่อย่างใด ประกอบกับบริษัทมีความชำนาญและเชี่ยวชาญในการบริหารพื้นที่ในส่วนของโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยีมากกว่า Big C ดังจะเห็นได้จากความสำเร็จในการบริหารพื้นที่ในห้าง Big C ที่ผ่านมาของบริษัท และจากการที่ Big C ได้มีหนังสือแสดงความจำนงที่จะให้บริษัทต่อสัญญาเช่าพื้นที่ IT Junction ได้อย่างต่อเนื่องจากสัญญาฉบับปัจจุบัน แสดงให้เห็นว่า Big C ยังคงเป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่ดีกับบริษัท และไม่ได้อมีแผนในการเข้ามาบริหารพื้นที่ในส่วนของโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยีเช่นเดียวกันกับบริษัท

2.1.2 ความเสี่ยงจากการแข่งขันทางธุรกิจ

บริษัทมีความเสี่ยงจากการที่ผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาแข่งขันในธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจบริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าในส่วนของโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยี เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนไม่มากนักและมีโครงสร้างการดำเนินงานที่เรียบง่าย ซึ่งผู้ที่เข้ามาแข่งขันอาจเป็นศูนย์การค้าซึ่งเป็นเจ้าของพื้นที่ เช่น Big C หรือเจ้าของพื้นที่ในโครงการต่างๆ ซึ่งอาจทำให้บริษัทเผชิญกับการแข่งขันที่สูงและอาจส่งผลกระทบต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทเห็นว่าความเสี่ยงข้างต้นจะไม่ส่งผลกระทบต่อบริษัทมากนัก เนื่องจากการเข้ามาทำธุรกิจดังกล่าว นอกเหนือจากการมีทั้งเงินทุนและพื้นที่แล้ว สิ่งสำคัญอีกประการหนึ่งที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ คือ ประสบการณ์ในการบริหารพื้นที่ ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ให้เช่าพื้นที่กับผู้เช่ารายย่อย รวมถึงความสัมพันธ์กับผู้ผลิตและผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ซึ่งมีส่วนสำคัญในการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย ซึ่งบริษัทเองเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการบริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าในส่วนของโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยี

มากกว่า 10 ปี รวมทั้งมีความสัมพันธ์อันดีกับทั้งเจ้าของพื้นที่ ผู้เช่ารายย่อย ผู้ผลิตและผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ มาโดยตลอด

2.1.3 ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่อสัญญาเช่าพื้นที่

บริษัทดำเนินธุรกิจบริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าโดยการเช่าพื้นที่บางส่วนในศูนย์การค้า และนำมาให้ผู้ประกอบการรายย่อยเช่าพื้นที่ต่อ โดยสัญญาเช่าพื้นที่ส่วนใหญ่ของบริษัทจะเป็นสัญญาเช่าระยะสั้นไม่เกิน 3 ปี ดังนั้น หากเจ้าของพื้นที่ไม่ยินยอมให้บริษัทต่อสัญญาเช่าพื้นที่ก็อาจจะส่งผลกระทบต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทได้

เพื่อลดความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว บริษัทได้เจรจาร่วมกับ Big C ซึ่งเป็นเจ้าของพื้นที่รายใหญ่ และได้รับหนังสือแจ้งความจำนงจากเจ้าของพื้นที่รายใหญ่ที่จะให้บริษัทต่อสัญญาเช่าพื้นที่ได้อย่างต่อเนื่องจากสัญญาฉบับปัจจุบัน ประกอบกับจากความสำเร็จในการบริหารพื้นที่ที่ผ่านมาของบริษัท และการเป็นคู่ค้าที่ดีกับเจ้าของพื้นที่มาโดยตลอด กว่า 10 ปี ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าวค่อนข้างน้อย ซึ่งจากการเจรจาต่อสัญญาที่ผ่านมาได้รับความร่วมมือจากเจ้าของพื้นที่อย่างดีมาโดยตลอด นอกจากนี้ บริษัทยังได้ขยายธุรกิจไปยังธุรกิจพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบตลาดชุมชน (J Market) และศูนย์การค้าชุมชน (The Jas) เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงอีกทางหนึ่ง

2.1.4 ความเสี่ยงเรื่องการจัดหาผู้เช่าพื้นที่ให้เต็มพื้นที่โครงการ

ผู้เช่าพื้นที่รายย่อยนับเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของธุรกิจ IT Junction หากโครงการใดที่มีอัตราการเช่าพื้นที่ต่ำจะทำให้ภาพรวมของทั้งโครงการไม่เป็นที่น่าสนใจ และส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของโครงการและของบริษัท บริษัทจึงมีความเสี่ยงในการที่จะต้องจัดหาผู้เช่าพื้นที่ให้เต็มโครงการ บริษัทเห็นว่าความเสี่ยงดังกล่าวจะไม่น่าจะส่งผลกระทบต่อบริษัท เนื่องจากบริษัทมีช่องทางในการจัดหาผู้เช่าพื้นที่หลายช่องทาง เช่น ประชาสัมพันธ์ผ่านเว็บไซต์ ของบริษัท หรือส่งข่าวสารไปยังลูกค้าผู้เช่าพื้นที่เดิมของบริษัทโดยเฉพาะกลุ่มผู้เช่าพื้นที่รายย่อยทั่วไป ซึ่งส่วนใหญ่เป็นนิติบุคคลขนาดเล็ก หรือบุคคลธรรมดาที่เปิดร้านค้าย่อย สำหรับขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ และ/หรือ อุปกรณ์เสริม โดยที่ผ่านมามีผู้เช่าพื้นที่ที่มีการเช่าพื้นที่ติดต่อกันเป็นระยะเวลามากกว่า 2 ปี เฉลี่ยมากกว่าร้อยละ 70 ของจำนวนผู้เช่าพื้นที่ทั้งหมด ประกอบกับสินค้าประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยียังคงเป็นสินค้าที่มีความต้องการเพิ่มมากขึ้นทุกปีส่งผลให้ร้านค้ารายย่อยที่ต้องการจำหน่ายสินค้าดังกล่าวมีจำนวนเพิ่มขึ้นเช่นเดียวกัน

ธุรกิจพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบศูนย์การค้าชุมชน (The Jas) และตลาดชุมชน (J Market)

2.1.5 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการพัฒนาโครงการ และผลตอบแทนของโครงการ The Jas และ J Market ไม่เป็นไปตามเป้าหมาย

เนื่องจากการดำเนินธุรกิจพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบศูนย์การค้าชุมชน (The Jas) ต้องใช้เงินลงทุนต่อโครงการค่อนข้างสูง และต้องใช้ระยะเวลาคืนทุนนานพอสมควร หากผลตอบแทนจากการดำเนินการโครงการไม่เป็นไปตามแผนงานที่บริษัทประเมินไว้ ไม่ว่าจะเกิดจากสภาพการแข่งขันที่รุนแรงหรือปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจที่ส่งผลให้จำนวนผู้เช่าในโครงการหรืออัตราการเช่าพื้นที่ลดลงก็อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัทได้เช่นเดียวกัน อย่างไรก็ตาม บริษัทได้เล็งเห็นความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว จึงได้กำหนดนโยบายให้ก่อนเริ่มพัฒนาโครงการบริษัท ต้องมีการศึกษาและประเมินความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการ ซึ่งรวมถึงความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง จำนวนประชากร กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย พฤติกรรมค่าใช้จ่ายของผู้บริโภคและคู่แข่งบริเวณโดยรอบโครงการ และจะมีการประยุกต์ใช้แผนการตลาดและแผนธุรกิจให้เหมาะสมกับแต่ละโครงการ นอกจากนี้

ในการทำสัญญาเช่าพื้นที่โครงการบริษัทจะทำสัญญาเช่าในลักษณะระยะยาวมากกว่า 3 ปี เพื่อให้ผู้เช่าพื้นที่เช่าพื้นที่กับบริษัทอย่างต่อเนื่อง และสำหรับโครงการ J Market ที่เปิดดำเนินการไปแล้ว บริษัทยังคงมีความเสี่ยงในกรณีที่บริษัทไม่สามารถหาผู้เช่าพื้นที่ได้ตามที่คาดการณ์ไว้หรือมีผู้เช่าพื้นที่ย้ายออกจากโครงการจำนวนมาก ซึ่งจะส่งผลให้ผลตอบแทนของโครงการไม่เป็นไปตามเป้าหมาย อย่างไรก็ตามบริษัทได้ศึกษาและประเมินความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการก่อนเริ่มดำเนินการโครงการ

2.1.6 ความเสี่ยงเนื่องจากการผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างและต้นทุนการพัฒนาโครงการ

ในการดำเนินโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ นอกจากที่ดินซึ่งเป็นต้นทุนหลักแล้ว ราคาวัสดุก่อสร้างก็นับเป็นต้นทุนที่มีความสำคัญเช่นกัน โดยราคาวัสดุก่อสร้างจะผันแปรไปตามภาวะราคาน้ำมันและปัจจัยทางเศรษฐกิจอื่นๆ ซึ่งเป็นปัจจัยภายนอกที่ผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ไม่สามารถควบคุมได้ เพื่อลดความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว บริษัทจึงมีมาตรการในการควบคุมและลดความเสี่ยงอันเกิดจากการผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างอย่างรัดกุม โดยในการว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการบริษัทได้กำหนดรูปแบบ ประเภท และลักษณะของวัสดุก่อสร้างเพื่อให้ผู้รับเหมาประเมินราคาค่าก่อสร้างทั้งโครงการ ดังนั้นหากในภายหลังก่อสร้างมีการเปลี่ยนแปลงผู้รับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้รับผิดชอบในการบริหารต้นทุนดังกล่าว

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

2.1.7 ความเสี่ยงเนื่องจากการเกี่ยวกับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย และการแข่งขัน

บริษัทมีโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ประเภทคอนโดมิเนียมภายใต้โครงการที่ชื่อว่า Newera Condominium อยู่ 1 โครงการ ซึ่งโครงการดังกล่าวได้พัฒนาเสร็จสิ้นแล้ว และมียอดการขายพร้อมโอนไปแล้วกว่าร้อยละ 80 จากจำนวนห้องขายทั้งหมด 177 ห้อง ซึ่งยังมีจำนวนห้องขายคงเหลือ เป็นความเสี่ยงที่บริษัทได้คำนึงถึง โดยบริษัทอยู่ระหว่างการจัดรายการส่งเสริมทางการตลาดเพื่อปิดโครงการให้ได้ภายในปีนี้

2.2 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

2.2.3 ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่มากกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 เจ มาร์ท เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในบริษัทร้อยละ 66.07 ของทุนชำระแล้วทั้งหมดของบริษัท ซึ่งสัดส่วนการถือหุ้นดังกล่าวส่งผลให้ เจ มาร์ท สามารถควบคุมมติในที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องได้รับเสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัทอาจมีความเสี่ยงในการรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลและตรวจสอบเรื่องที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของการถ่วงดุลอำนาจ จึงได้กำหนดขอบเขตอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการชุดต่างๆ ไว้อย่างชัดเจน และโปร่งใส และมีการกำหนดมาตรการการทำรายการที่เกี่ยวข้องกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นใหญ่ ผู้บริหาร รวมถึงบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ซึ่งบุคคลดังกล่าวจะไม่มีสิทธิออกเสียงในการอนุมัติรายการนั้นๆ รวมทั้งการจัดให้มีคณะกรรมการตรวจสอบ ที่มีความเป็นอิสระเข้าร่วมในคณะกรรมการบริษัท เพื่อความโปร่งใสและเพื่อสร้างความมั่นใจให้ผู้ถือหุ้นว่า จะสามารถสอบทานการทำงานและมีการถ่วงดุลอำนาจในฐานะตัวแทนของผู้ถือหุ้นรายย่อยได้ในระดับหนึ่ง รวมทั้งช่วยในการกลั่นกรองเรื่องต่างๆ ในการนำเสนอเรื่องต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นอีกด้วย

2.3 ความเสี่ยงจากการจัดหาเงินทุนสำหรับการดำเนินการตามแผน

ธุรกิจของบริษัท โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจการพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบศูนย์การค้าชุมชน (ภายใต้ชื่อ “The Jas”) เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนเยอะและเป็นการลงทุนล่วงหน้า ในทางปฏิบัติถึงแม้บริษัทจะมีการติดตามและบริหารความเสี่ยงทางธุรกิจอย่างใกล้ชิด แต่การใช้เงินลงทุนดังกล่าวยังอาจคลาดเคลื่อนไปจากแผนที่วางไว้ แต่จากการประกอบธุรกิจของบริษัทที่มุ่งเน้นการสร้างความเติบโตอย่างมั่นคงในระยะยาวและการเป็นบริษัทที่มีการกำกับดูแลกิจการที่ดี ทำให้บริษัทมีแผนงานลงทุนเพื่อขยายธุรกิจอย่างระมัดระวังโดยคำนึงถึงแหล่งเงินทุนต่างๆ โดยเฉพาะการจัดโครงสร้างเงินทุนที่สามารถดำรงอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญต่างๆ ให้อยู่ระดับที่เหมาะสม เทียบเคียงได้กับบริษัทในอุตสาหกรรมเดียวกัน ซึ่งจากการติดตามการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการจัดหาเงินทุนอย่างต่อเนื่อง บริษัทจึงมีความเชื่อว่าจะสามารถจัดหาเงินทุนเพื่อการขยายธุรกิจในอนาคตได้เพียงพอด้วยต้นทุนทางการเงินที่เหมาะสม

2.4 ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์

ความเสี่ยงจากทิศทางการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีที่มีความก้าวหน้าอย่างรวดเร็ว เข้ามาเปลี่ยนรูปแบบการประกอบธุรกิจ (Disruptive Technology) ส่งผลกระทบต่อความต้องการของลูกค้า และการดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน บริษัทจึงให้ความสำคัญกับการกำหนดทิศทางกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของทิศทางเศรษฐกิจ สังคม พลังงาน เทคโนโลยี พฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงตามแนวโน้มใหญ่ (Mega Trends) ของโลกที่คาดว่าจะเกิดขึ้น หากกลยุทธ์ของบริษัทไม่สามารถรองรับการเปลี่ยนแปลงได้อย่างทันท่วงทีอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจและผลประกอบการของบริษัทในอนาคต บริษัทได้กำหนดกลยุทธ์การสร้าง New S-Curve เพื่อแสวงหาโอกาสและพัฒนาธุรกิจรูปแบบใหม่ รับมือกับการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้น และมีการทบทวนวิสัยทัศน์ ทิศทางและกลยุทธ์ของการดำเนินธุรกิจในอนาคต ผ่านการประชุมระดมความคิดเห็นของผู้บริหารระดับสูงของกลุ่มทุกปี พร้อมทั้งนำทิศทางกลยุทธ์ดังกล่าวจัดทำเป็นแผนธุรกิจ 5 ปี โดยมีการบูรณาการแผนบริหารความเสี่ยงควบคู่กับแผนธุรกิจ นอกจากนี้ บริษัทยังได้มีการจัดการประชุมผู้บริหารในกลุ่มของบริษัททุกเดือน เพื่อติดตามผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท และร่วมหารือแลกเปลี่ยนความคิดเห็นในการปรับแผนธุรกิจและกลยุทธ์ระยะสั้น เพื่อสร้างความมั่นใจว่าผลประกอบการจะเป็นไปตามเป้าหมาย