

JMT ปิดดีลซื้อหนี้ 5 ดีลรวด พร้อมตั้ง J COLLECTION CENTER

เพิ่มยอดเก็บ-ลดต้นทุน หนุนการเติบโต 30%

กลุ่มเจมาร์ท ซูแพนซินเนอร์ยีภาคต่อ ประกาศเปิดตัว J COLLECTION CENTER ศูนย์รวมการบริหารหนี้ของกลุ่มบริษัท นำโดย JMT จับมือ JAM, JFINTECH และ SG CAPITAL รวมพลังบุคลากรกว่า 3,000 ราย กำหนดกลยุทธ์ เพิ่มประสิทธิภาพการจัดเก็บหนี้ของกลุ่มบริษัทให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้น อีกทั้ง คาดว่าจะทำให้แผนการตั้งสำรองและลดต้นทุนได้อย่างมีนัยสำคัญ ส่งผลดีต่อกำไร ด้าน “ปิยะ พงษ์อัชฌา” รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร JMART เผย เราเป็นที่หนึ่งในธุรกิจบริหารหนี้อยู่แล้ว กลยุทธ์นี้ นับเป็นการเตรียมพร้อมเพื่อขยายการเติบโตอย่างมั่นคง ไร้กังวล IFRS9 ที่เตรียมประกาศใช้ออกมาอย่างเป็นทางการ ขณะที่ JMT เตรียมประกาศปิดดีลซื้อหนี้ 5 ดีล หนุนผลงานปีนี้ นิวไฮ โต 30% ตามเป้า

นายปิยะ พงษ์อัชฌา รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เจ มาร์ท จำกัด (มหาชน) (JMART) เปิดเผยว่า กลุ่มบริษัทจัดตั้งศูนย์รวมการบริหารหนี้ ภายใต้ชื่อ “J COLLECTION CENTER” ผนึกกำลังในการใช้ทรัพยากรร่วมกัน ทั้งด้านบุคลากร และกำหนดกลยุทธ์ วัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการจัดเก็บหนี้ของกลุ่มบริษัทให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น เข้าถึงลูกค้าได้เพิ่มขึ้น รวดเร็ว และลดต้นทุนการบริหารจัดการได้อย่างมีนัยสำคัญ เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืนในอนาคต ด้วยบุคลากรผู้มีความเชี่ยวชาญในกลุ่มบริษัท

โดยมีบริษัท เจ เอ็ม ที เน็ทเวอร์ค เซอร์วิส เซส จำกัด (มหาชน) (JMT) ในฐานะผู้นำธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพรายใหญ่ที่สุดของประเทศไทย, บริษัท บริหารสินทรัพย์ เจ จำกัด (JAM) (เป็นบริษัทย่อยของ JMT), บริษัท เจ ฟินเทค จำกัด (J FINTECH) ดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคล และบริษัท เอสจี แคปปิตอล จำกัด (SG Capital) ดำเนินธุรกิจบริการให้สินเชื่อ โดยเฉพาะสินเชื่อเช่าซื้อ (เป็นบริษัทย่อยของ SINGER) มีจำนวนบุคลากรที่เกี่ยวข้องรวมกัน 3,000 ราย ซึ่งเป็นผู้มีความเชี่ยวชาญและการดำเนินธุรกิจในแนวทางเดียวกัน มาร่วมกันต่อยอดความสำเร็จให้ได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ และจะทำให้การตั้งสำรองหนี้ลดลง สามารถจัดเก็บหนี้ที่ตั้งสำรองไว้ได้มากขึ้น และคาดว่าจะทำให้กลุ่มบริษัท สามารถลดต้นทุนในเรื่องการบริหารจัดการหนี้ได้ราว 20-30% สนับสนุนการเติบโตให้ได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ และส่งผลดีต่อกำไร

ทั้งนี้ JMT มีสาขาเพื่อรองรับการให้บริการลูกค้าในธุรกิจบริหารหนี้จำนวน 25 แห่ง ขณะที่บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) (SINGER) มีสาขาอยู่ทั่วประเทศราว 200 แห่ง สนับสนุนให้กลุ่มบริษัทสามารถขยายการให้บริการในสาขาดังกล่าว เพื่อเป็นจุดให้คำปรึกษาและให้บริการแก่ลูกค้าได้เพิ่มขึ้น

“ปัจจุบัน ภายในกลุ่มบริษัทที่มีผู้บริหารและพนักงานด้านการบริหารหนี้และติดตามหนี้รวมกันกว่า 3,000 ราย นับเป็นจำนวนที่สามารถนำมาขยายผลการเติบโตได้อีกมาก เป็นที่มาของการจัดตั้งศูนย์การบริหารหนี้ขึ้นมา เพื่อให้สามารถสะท้อนผลประกอบการออกมาได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ จากการพัฒนากลยุทธ์ร่วมกัน สามารถลดการตั้งสำรอง และลดต้นทุน โดยมี JMT เป็นผู้นำในธุรกิจนี้อยู่แล้ว และมีความสามารถในการจัดเก็บหนี้ได้อย่างดีเยี่ยมมาโดยตลอด ขณะที่ SINGER มีการตลาดเชิงรุก มีสาขากระจายอยู่จำนวนมาก และทีมงาน

ขายที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าต่างจังหวัดได้ทั่วประเทศ นี่คือนวัตกรรมที่คนอื่นไม่มี ซึ่งจะสามารถนำมาสนับสนุนการเติบโตภายในกลุ่มเจมาร์ท และเป็นอีกกลยุทธ์ในการให้บริการลูกค้าของเราให้ดียิ่งขึ้น” นายปิยะ กล่าว

นายสุทธิรักษ์ ตริยศิริอาภรณ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เจ เอ็ม ที เน็ทเวอร์ค เซอร์วิส เซ็ส จำกัด (มหาชน) (JMT) กล่าวเสริมว่า นอกเหนือจากการบริหารจัดการภายในที่ดี บริษัทฯ ได้ตั้งเป้าหมายผลประกอบการในปี 2561 นี้ คาดทำสถิติใหม่ต่อเนื่องทั้งรายได้และกำไร เตรียมงบลงทุน ในช่วงที่เหลือของปีไว้อีก 3.2 พันล้านบาท เพื่อซื้อหนี้ด้วยคุณภาพมาบริหารเพิ่ม ทั้งนี้แบบไม่มีหลักประกัน และหนี้มีหลักประกัน จากครึ่งปีแรกใช้งบลงทุนในการซื้อหนี้ด้วยคุณภาพมาบริหารแล้วกว่า 1.3 พันล้านบาท ในครึ่งปีหลัง บริษัทฯ ได้ปิดดีลซื้อหนี้ไปแล้ว 5 ดีลรวม และอยู่ระหว่างเดินหน้าเจรจากับสถาบันการเงินอย่างต่อเนื่องอีก โดยคาดว่าจะสนับสนุนให้สิ้นปีนี้ JMT มีพอร์ตบริหารหนี้รวมกันอยู่ที่ 1.7 แสนล้านบาท จากปัจจุบันอยู่ที่ 1.3 แสนล้านบาท ผลประกอบการเติบโตตามเป้าอีก 30% จากปีก่อนมีรายได้ 1,361.69 ล้านบาท

สำหรับกลยุทธ์การเติบโตของ JMT ในช่วงต่อจากนี้ จะเป็นการเติบโตทั้งแนวราบ ซึ่งก็คือธุรกิจเดิม และแนวตรง คือธุรกิจใหม่ เข้ามาเสริมความแข็งแกร่งอย่างมีนัยสำคัญ โดยเฉพาะ บริษัท เจพี ประกันภัย จำกัด (มหาชน) ที่บริษัทฯ เข้าถือหุ้นในสัดส่วน 55% เข้ามารุกตลาด Insure Tech สามารถขยายการเติบโตจากการซินเนอร์ยีภายในกลุ่มเจมาร์ทซึ่งมีฐานลูกค้ารวมกันกว่า 7 ล้านราย เริ่มนำผลิตภัณฑ์ประกันรูปแบบใหม่ออกสู่ตลาดมากขึ้น สนับสนุน JMT ในฐานะผู้ถือหุ้นใหญ่ให้เติบโตได้อย่างมีนัยสำคัญ

“ในธุรกิจการซื้อหนี้ด้วยคุณภาพเข้ามาบริหาร เราไม่ได้มองที่มูลค่าหนี้ที่ซื้อมาเพียงอย่างเดียว แต่ตัวหลักเลยคือ Cash Collection การซื้อหนี้ได้เยอะ ไม่ได้เป็นตัวบอกถึงรายได้ที่เพิ่มขึ้น ตัวเลขมูลค่าหนี้ที่ซื้อมา อาจไม่ใช่คำตอบของการเติบโตเสมอไป ซึ่งกลยุทธ์ของ JMT เราประเมินการลงทุนเพื่อให้ได้ผลตอบแทนที่คุ้มค่าที่สุด การจัดตั้งศูนย์ J COLLECTION CENTER ก็เพื่อเตรียมพร้อมสำหรับการตั้งสำรองตามกฎของแบงก์ชาติ รวมทั้ง มาตรฐานบัญชีใหม่ IFRS9 เพราะหากมีการกำหนดใช้ บริษัทฯ ได้ควบคุมความเสี่ยงในเรื่องนี้ไว้เป็นอย่างดีอยู่แล้ว ทั้งนี้ ปัจจุบัน JMT ซื้อหนี้มาบริหารแล้วจำนวน 127 กอง ตัดต้นทุนไปแล้ว 40 กอง สะท้อนการบริหารจัดการและการเติบโตอย่างมีประสิทธิภาพ” นายสุทธิรักษ์ กล่าว

ติดต่อสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ IR PLUS

คุณสารภี สายะเวช (จูน) Tel : 02-022-6200 ต่อ 610, 081-854-8170 Email : sarapee@irplus.in.th

คุณชนนาถ ไตรทรัพย์ (ฟ้า) Tel : 02-022-6200 ต่อ 614, 095-249-3666 Email : chonnart@irplus.in.th