

ส่วนที่ 2.2

การประกอบธุรกิจและผลการดำเนินงาน

ส่วนที่ 2.2.1 โครงสร้างและการดำเนินงานของบริษัท

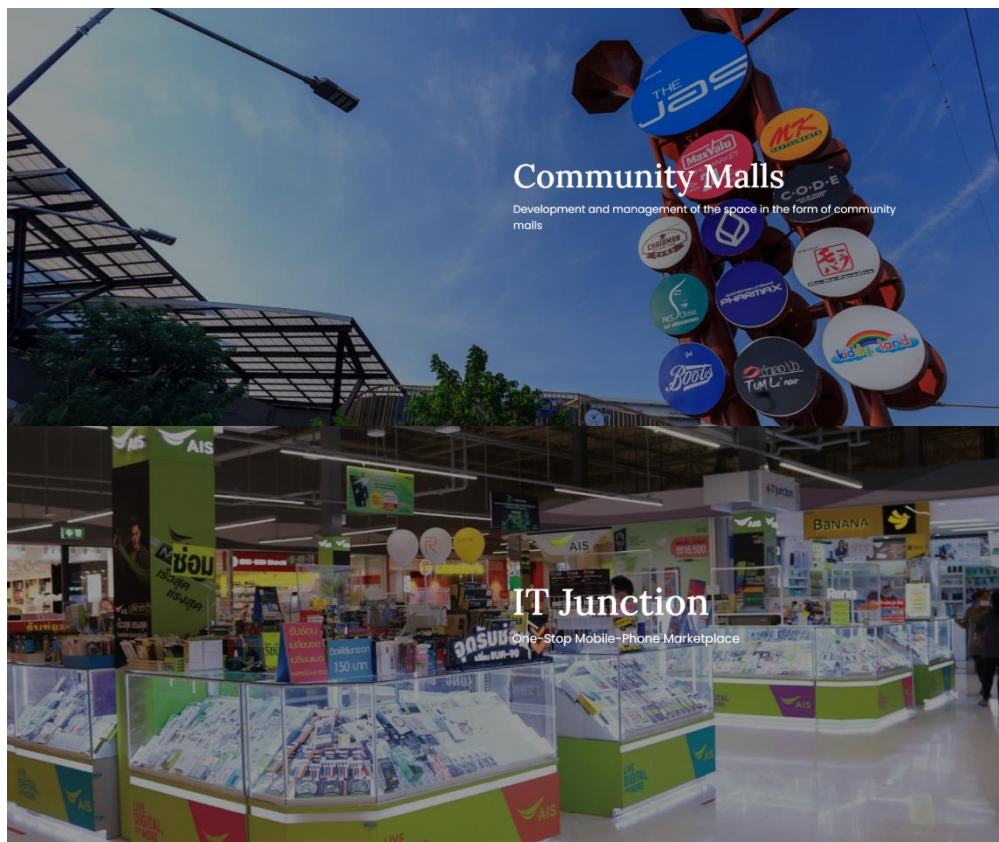
ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

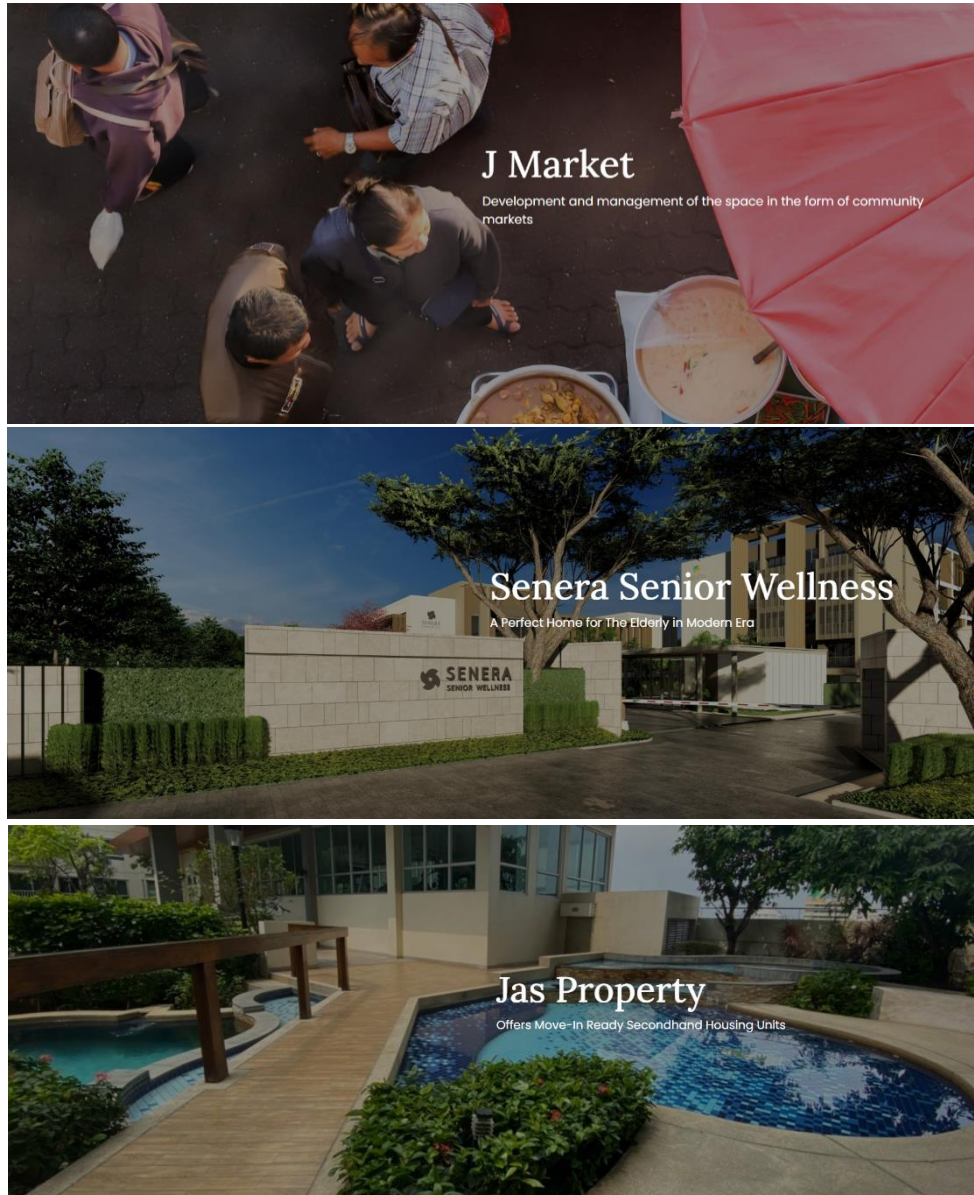
บริษัท เจเอเอส แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 4 มกราคม พ.ศ.2555 ด้วยทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 1,000,000 บาท เพื่อดำเนินธุรกิจด้านการบริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าในส่วนของบริษัทเคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยี โดยธุรกิจของบริษัทฯ เริ่มต้นตั้งแต่ปี 2543 จากการเป็นหน่วยงานหนึ่งในบริษัท เจ มาร์ท จำกัด (มหาชน) (“เจมาร์ท”) ซึ่งในขณะนั้นเจมาร์ทได้ขยายธุรกิจบริหารพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้า โดยเริ่มเช่าพื้นที่ในส่วนโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยีในศูนย์การค้าบิ๊กซี จังหวัดนครปฐม เป็นแห่งแรก ภายใต้ชื่อ “IT Junction” เพื่อนำมาจัดสรรให้เช่าต่อกับผู้ประกอบธุรกิจประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่ ต่อมาธุรกิจบริหารพื้นที่เช่าดังกล่าวได้ขยายตัวและเติบโตจนเป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ ในปัจจุบัน นอกจากนี้ ในปี 2555 และปี 2558 บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจไปสู่การพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบตลาดชุมชนและศูนย์การค้าชุมชน (Community Mall) ตามลำดับ

ปัจจุบันภาพรวมธุรกิจของบริษัทแบ่งออกเป็น 4 รูปแบบหลัก คือ

JAS Asset

Business at a Glance





1. ธุรกิจบริหารจัดการพื้นที่เช่า

1.1 การบริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าในส่วนโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยี ภายใต้ชื่อ “IT Junction”

บริษัทฯ เป็นผู้บริหารจัดการพื้นที่เช่าในส่วนของโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยีภายในศูนย์การค้าหรือพื้นที่ ขายสินค้าที่มีศักยภาพ ได้แก่ บิ๊กซีและภายในโครงการ Community mall ของบริษัทฯ เอง เพื่อจัดสรรให้เช่าต่อกับผู้ประกอบการธุรกิจ โดยเริ่มต้นจากการเช่าพื้นที่บางส่วนกับศูนย์การค้าหรือห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ซึ่งเป็นเจ้าของพื้นที่ เพื่อนำมาปรับปรุงตกแต่งก่อนจัดสรรให้เช่าต่อกับลูกค้ารายย่อย พร้อมทั้งดูแล บริหาร จัดการพื้นที่ดังกล่าวตลอดอายุสัญญาเช่า เพื่อจัดเป็นศูนย์จำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยีต่างๆ หรือสินค้าที่เกี่ยวข้อง ภายใต้ชื่อ IT Junction

ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 บริษัทฯ มีโครงการบริหารพื้นที่ในรูปแบบ IT Junction จำนวนสาขา 29 สาขาพื้นที่ให้เช่ารวมกว่า 2,800 ตร.ม. ครอบคลุมพื้นที่ของกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และจังหวัดสำคัญทั่วประเทศไทย

1.2 การพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบศูนย์การค้าชุมชน และตลาดชุมชน ภายใต้ชื่อ “The JAS และ J Market”



เดอะ แจส วังหิน นับเป็นเป็นศูนย์การค้าชุมชน (Community Mall) แห่งแรกของบริษัทฯ ซึ่งมีรูปแบบเป็นศูนย์การค้าแบบเปิด (Open Shopping Center) จุดเด่นของโครงการคือทำเลที่ตั้งของโครงการที่รายล้อมไปด้วยที่พักอาศัย เป็นย่านที่มีความหนาแน่นของประชากรสูงและมีเส้นการคมนาคมที่เข้าถึงได้หลายเส้นทาง รวมทั้งการจัดสรรพื้นที่ (Tenant Mix) ที่เหมาะสมและสอดคล้องกับการใช้ชีวิตประจำวันของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นกลุ่มแม่บ้าน ครอบครัว และผู้ที่พักอาศัยในบริเวณดังกล่าว โดยจะเน้นไปยังร้านค้าประเภทอาหารและเครื่องดื่มซึ่งคิดเป็นร้อยละ 60 ของพื้นที่ให้เช่า นอกจากนี้ โครงการยังมีอาคารจอดรถมากกว่า 250 คัน เพียงพอที่จะรองรับกลุ่มลูกค้าที่จะเข้ามาใช้บริการ

ต่อมาบริษัทฯ ได้พัฒนาโครงการศูนย์การค้าชุมชนแห่งที่ 2 คือ โครงการ เดอะ แจส รามอินทรา ซึ่งตั้งอยู่ที่ถนนลาดปลาเค้า เขตบางเขน กรุงเทพฯ โดยมีขนาดพื้นที่โครงการประมาณ 9 ไร่ มีพื้นที่ให้เช่าทั้งหมดประมาณ 12,000 ตรม. และเปิดให้บริการตั้งแต่เดือน กันยายน 2558 เป็นศูนย์การค้าชุมชน (Community Mall) ในรูปแบบศูนย์การค้าแบบเปิด (Open Shopping Center) จุดเด่นของโครงการคือทำเลที่ตั้งของโครงการที่รายล้อมไปด้วยที่พักอาศัยที่มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องซึ่งใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าสายสีชมพูที่จะเปิดให้บริการในปี 2566 อีกทั้งมีโครงการหมู่บ้านและคอนโดมิเนียมอยู่โดยรอบโครงการ ด้านการจัดสรรพื้นที่เช่าได้บริหารให้มีความหลากหลายเพื่อตอบสนองกลุ่มเป้าหมาย ไม่ว่าจะเป็นร้านค้าประเภทอาหาร, ศูนย์ความงาม, fitness และ ด้านการศึกษา อาทิ เช่น Starbucks, Mr. DIY, Amazon Café, KFC, และ MK restaurant เป็นต้น และมีอาคารจอดรถมากกว่า 350 คัน เพียงพอที่จะรองรับกลุ่มลูกค้าที่จะมาใช้บริการ

ในปี 2559 บริษัทฯ ได้พัฒนาโครงการ แจส เออเบิร์น ศรีนครินทร์ ซึ่งตั้งอยู่บนถนนศรีนครินทร์ โดยมีขนาดพื้นที่โครงการประมาณ 11 ไร่ มีพื้นที่ให้เช่า (Leasable Area) ทั้งหมดประมาณ 19,850 ตรม. เป็นรูปแบบ Hybrid Mall เป็นสาขาแรก เป็นศูนย์การค้าชุมชน (Community Mall) รูปแบบผสมโดยมีทั้งศูนย์การค้าแบบเปิด (Open Mall) และแบบปิด (Close Mall) ทั้งสองอาคารมีทางเดินและพื้นที่เชื่อมต่อกันบนย่านถนนศรีนครินทร์ เป็นศูนย์การค้าที่เน้นการออกแบบที่ทันสมัย มีพื้นที่สีเขียวทั้งภายใน และภายนอกอาคาร เพื่อให้ลูกค้าสัมผัสถึงความร่มรื่น ไม่แออัด มีมุมสวยสำหรับถ่ายภาพอีกทั้งที่ตั้งของโครงการอยู่ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าสายสีเหลืองที่จะเปิดให้บริการในช่วงกลางปี 2566 โดยมีร้านค้าที่เป็นผู้เช่าหลัก เช่น Starbucks Top Super Market โรงภาพยนตร์ SF เป็นต้น

ในปี 2563 บริษัทฯ ได้พัฒนาโครงการ แจส วิลเลจ อมตะ ซึ่งเป็นศูนย์การค้าชุมชนแห่งแรกที่ตั้งอยู่นอกเขตกรุงเทพฯ โดยโครงการตั้งอยู่บนถนนสุขประยูร ตำบลนาป่า อำเภอมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี มีพื้นที่โครงการประมาณ 18 ไร่ 1 งาน 12 งาน มีพื้นที่ให้เช่า (Leasable Area) ทั้งหมดประมาณ 11,800 ตรม. โครงการมีผู้เช่าที่หลากหลายเพื่อตอบสนองกับทุกกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งผู้เช่าหลักได้แก่ Makro, KFC, สุกี้ต๊นน้อย, Mr. DIY, Caltex และ Cockpit เป็นต้น รวมทั้งร้านอาหารและผู้เช่ารายย่อยหลากหลายประเภทเพื่อตอบรับกับทุกกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งได้รับการตอบรับจากชุมชนเป็นอย่างดี

ในปี 2564 บริษัทฯ ได้เปิดบริการโครงการศูนย์การค้าชุมชนแห่งใหม่ที่มีทำเลที่ตั้งบนถนนคูบอน เขตคลองสามวา กรุงเทพมหานคร ภายใต้โครงการชื่อ แจส กรีน วิลเลจ คูบอน ซึ่งมีขนาดพื้นที่พัฒนาประมาณ 30 ไร่

ทั้งนี้ แจส กรีน วิลเลจ จะใช้คอนเซ็ปต์การออกแบบทั้งในแนวราบและแบ่งโซนพื้นที่สีเขียวให้เป็นส่วนสำหรับพักผ่อนและทำกิจกรรมต่างๆ ภายใน แจส กรีน วิลเลจ คูบอน โซนด้านหน้ามีปั้มน้ำมัน ร้านกาแฟขนาดใหญ่ ร้านอาหาร บริเวณด้านในห้างมี ซูเปอร์มาร์เก็ต ศูนย์อาหาร ร้านอาหารชื่อดัง ร้านทำผม ศูนย์บริการความงาม โซนมือถือ สถาบันการศึกษา ฟิตเนส และ ซิงเกอร์ แฟล็กชิป สโตร์ (Singer Flagship Store) เอาท์เล็ตขนาดใหญ่แห่งแรกของซิงเกอร์ บนพื้นที่ 2,000 ตร.ม. รวมถึง Mr. DIY และ Power Buy บนพื้นที่ขนาดใหญ่กว่า 1,000 ตร.ม. จอตรถสะดวกด้วยพื้นที่จอดรถได้กว่า 700 คัน

ในปี 2566 บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการแห่งใหม่คือ แจส กรีน วิลเลจ บางบัวทอง (วัดลาดปลาตุ๊ก) โดยจุดเด่นของศูนย์การค้าแห่งนี้คือ การเป็นShopping Mall ขนาด 9,555 ตารางเมตร บนพื้นที่ 14 ไร่ ที่รวมร้านค้าร้านอาหารไว้ให้บริการกันอย่างครบถ้วน เป็นศูนย์การค้าเป็นแบบ Pet Friendly ให้ครอบครัวและสัตว์เลี้ยงมาใช้เวลาด้วยกัน พร้อมด้วยพื้นที่สีเขียวเป็น Green Park และมีพื้นที่กิจกรรมต่างๆให้ครอบครัวมาใช้งาน เช่น โซนสนามเด็กเล่น โซนร้านอาหารและกิจกรรมกลางแจ้งต่างๆ

ในปี 2567 บริษัทฯ ได้เปิดศูนย์การค้าชุมชนเพิ่มขึ้นอีก 2 แห่ง คือ JAS Green Village ประเวศ (เปิดเมื่อ เดือนมิถุนายน พ.ศ. 2567) และ JAS Green Village รามคำแหง (เปิดเมื่อ เดือนกันยายน พ.ศ. 2567) ซึ่งยังคงแนวความคิดการจัดสรรการใช้พื้นที่ทั้งในส่วนพื้นที่เช่าและพื้นที่สีเขียวให้ตอบสนองทุกความต้องการของชุมชน

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีจำนวนโครงการศูนย์การค้าชุมชนทั้งหมด 8 แห่งและตลาดชุมชน 2 แห่ง ได้แก่

1. โครงการ เดอะ แจส วังหิน
2. โครงการ เดอะ แจส รามอินทรา
3. โครงการ แจส เออเบิร์น ศรีนครินทร์
4. โครงการ แจส วิลเลจ อมตะ
5. โครงการ แจส กรีน วิลเลจ คูบอน
6. โครงการ แจส กรีน วิลเลจ บางบัวทอง (วัดลาดปลาตุ๊ก)
7. โครงการ แจส กรีน วิลเลจ ประเวศ
8. โครงการ แจส กรีน วิลเลจ รามคำแหง

ตลาดชุมชน 2 แห่ง ได้แก่

1. ตลาดเดินเพลิน (ลาดปลาเค้า)
2. ตลาดเจ.มาร์เก็ต (ไทรม้า)

ในปี 2568 บริษัทฯ ได้วางแผนก่อสร้างโครงการศูนย์การค้าชุมชนเพิ่มขึ้นอีก 1 แห่ง คือ JAS Green ขอนแก่นและซึ่งยังคงแนวความคิดการจัดสรรการใช้พื้นที่ทั้งในส่วนพื้นที่เช่าและพื้นที่สีเขียวให้ตอบสนองทุกความต้องการของชุมชน ทั้งนี้ บริษัทฯ มีแผนพัฒนาที่ดินแบบ Mixed Use โดยคาดว่าจะประกอบด้วยศูนย์การค้าและโรงแรม ทำเลที่ตั้งเป็นทำเลที่มีศักยภาพ ตั้งอยู่จุดศูนย์กลางราชการของเมืองขอนแก่น และอยู่ใจกลางของเมือง โดยมี traffic ของกลุ่มลูกค้าที่ค่อนข้างสูง นอกจากนี้ทำเลของโครงการอยู่บนถนนสายเศรษฐกิจของจังหวัดขอนแก่น ซึ่งมีผู้คนสัญจรทั้งกลางวันและกลางคืน

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีแผนงานขยายการดำเนินงานไปในส่วนของธุรกิจส่วนสนับสนุน โดยการใช้พื้นที่ภายในศูนย์การค้าชุมชนของบริษัทฯ ในการปรับปรุงเป็นพื้นที่ในการให้บริการโดยปัจจุบันที่ได้มีการดำเนินการอยู่แล้ว ได้แก่ธุรกิจสวนสนุกในร่ม “Totem Kingdom” และธุรกิจร้านนวด “Airea” และในอนาคต บริษัทฯ มีแผนจะขยายไปในธุรกิจอาหารและบันเทิง “Food and Entertainment”

ในส่วนของโครงการ J Market เป็นโครงการพัฒนาและบริหารพื้นที่ที่มุ่งเน้นตลาดชุมชน โดยเกิดขึ้นจากกลยุทธ์ของบริษัทฯ ที่ต้องการขยายรายได้ผ่านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และการบริหารพื้นที่รอบตลาดชุมชน เช่น ตลาดนัดหรือตลาดสด โดยบริษัทฯ จะเช่าพื้นที่จากเจ้าของพื้นที่เพื่อนำมาปรับปรุงและจัดสรร โดยมีทั้งรูปแบบการให้ผู้บริหารพื้นที่มาเช่าพื้นที่เพื่อไปจัดสรรต่อ หรือบริหารพื้นที่ในโครงการดังกล่าว ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 บริษัทฯ มี J Market รวมทั้งสิ้น 2 โครงการ ได้แก่ (1) โครงการ J Market ไทรมา (2) โครงการ J Market ตลาดปลาเค้า (โครงการเดินเพลินมาร์เก็ต) ที่บริเวณถนนลาดปลาเค้า เขตบางเขน กรุงเทพฯ โดยมีรูปแบบเป็นตลาดนัดกลางคืน



2. การประกอบธุรกิจเกี่ยวกับโรงเรียนการบริบาล และบริการดูแลผู้สูงอายุแบบครบวงจร “SENERA SENIOR WELLNESS”



บริการดูแลผู้สูงอายุแบบครบวงจร เพื่อคุณภาพชีวิตที่ดียืนยาว ทั้งก่อนและหลังวัยเกษียณ โดยให้บริการทั้งในกลุ่มผู้สูงอายุที่สามารถช่วยเหลือตนเองได้ ตลอดจนในกลุ่มที่ต้องการความช่วยเหลือ ซึ่งบริษัทฯ มีทีมที่พร้อมดูแลอย่าง

เหมาะสมตามความต้องการเฉพาะรายบุคคล (Personalized) พร้อมให้การดูแลสุขภาพแบบองค์รวมทั้ง สุขภาพกาย ใจ อารมณ์ และจิตวิญญาณ เพื่อให้สามารถมีความสุขกับตัวเอง มองโลกในแง่บวกอยู่ร่วมกับผู้อื่นได้อย่างมีความสุข ให้ ความสำคัญต่อตัวผู้สูงอายุและสภาพแวดล้อม เป้าหมายเพื่อให้ผู้สูงวัยมีสุขภาวะที่ดี (Well-being) และมีคุณภาพชีวิตที่ดี (Quality of life) อย่างยั่งยืน

ซีเนร่า (SENERA) ศูนย์ดูแลผู้สูงวัยให้บริการคัดกรอง ควบคุมป้องกันโรค บริการดูแลสุขภาพและการฟื้นฟู ร่างกาย จิตใจในกลุ่มผู้สูงอายุทั่วไปหรือกลุ่มเฉพาะโรคด้วยบริการที่เหมาะสมกับผู้สูงวัยทั้ง 2 รูปแบบ ได้แก่ การดูแลแบบ ไปเช้า-เย็นกลับ และการดูแลแบบพักค้างคืน โดยทีมผู้เชี่ยวชาญภายใต้จรรยาบรรณวิชาชีพพร้อมด้วยประสบการณ์โดยตรง ด้านการดูแลผู้สูงวัยและได้รับมาตรฐานที่กระทรวงสาธารณสุขกำหนด พร้อมให้องค์ความรู้และการส่งเสริมทักษะทางสังคม การดูแลสุขภาพจิต อารมณ์ และจิตวิญญาณ ตลอดจนการบริการที่ปลอดภัย ถูกสุขลักษณะ เอาใจใส่และดูแลอย่างใกล้ชิด ที่สำคัญคือผู้สูงอายุได้มีกิจกรรมที่หลากหลาย ภายใต้บรรยากาศที่ร่มรื่นเป็นธรรมชาติ พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกครบ ครัน

การให้บริการด้านการดูแลผู้สูงวัยด้วยวิชาการดูแลผู้สูงวัย (Geriatric medicine and Gerontology) ด้วย องค์กรความรู้และความสามารถด้านการดูแลผู้สูงวัยทุกระดับ บริษัทฯ มีบุคลากรสหวิชาชีพผู้เชี่ยวชาญที่ทำหน้าที่ส่งเสริมและ ฟื้นฟูร่างกายแก่ผู้สูงอายุ ได้แก่ นักกายภาพบำบัด นักกิจกรรมบำบัด และจำนวนผู้ดูแลผู้สูงวัยที่เป็นไปตามกฎหมาย ควบคุมกิจการดูแลผู้สูงอายุกระทรวงสาธารณสุขกำหนด โดยเราคำนึงถึงความปลอดภัยและการให้บริการที่มีประสิทธิภาพ มากที่สุด

กิจกรรมบำบัด

ให้บริการโดยนักกิจกรรมบำบัดวิชาชีพเพื่อบำบัดฟื้นฟูโดยมุ่งเน้นนำเอากิจกรรมที่มีจุดมุ่งหมาย (Meaningful activity) เข้ามามีส่วนร่วมในการปรับตัวและเปลี่ยนแปลงรูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้สูงอายุทั้งด้านร่างกายและด้านจิตใจ เพื่อการป้องกัน สร้างเสริม และการบำบัดฟื้นฟู เพื่อลดการเสื่อมถอยของความสามารถ ให้ผู้สูงอายุมีคุณภาพชีวิตที่ดี

กายภาพบำบัด

ให้บริการโดยนักกายภาพบำบัดวิชาชีพ ให้การรักษาโรค ฟื้นฟูสุขภาพ ส่งเสริมสุขภาพ และป้องกันโรค มีความ เชี่ยวชาญในการรักษาผ่านระบบกระดูกและกล้ามเนื้อ ระบบประสาทและการให้คำปรึกษาปัญหาสุขภาพ การบริการโดย ผู้รับบริการเป็นศูนย์กลาง (client-centered approach) ร่วมกับการให้บริการโดยผู้เชี่ยวชาญเป็นศูนย์กลาง (therapist- centered approach) เพื่อการบำบัดฟื้นฟูทางกายภาพบำบัดอย่างครอบคลุมทุกด้าน

จัดอบรมความรู้

กิจกรรมอบรมให้ความรู้ด้านสุขภาพแก่ผู้สูงวัย กิจกรรมกระตุ้นและสร้างเสริมสุขภาพทั้งด้านร่างกาย จิตใจ และ สังคมด้วยกิจกรรมมากมาย เช่น Dog/Cat/Music therapy, กิจกรรมสันทนาการ, กิจกรรมออกกำลังกายบริการขอเช่า, โยคะสำหรับผู้สูงวัย, กิจกรรมปลูกผักและจัดดอกไม้ และกิจกรรมกลางแจ้งอื่น ๆ ท่ามกลางธรรมชาติ

โรงเรียน การบริบาล ซีเนร่า (Senera Child and Elderly Care School)

โรงเรียน การบริบาล ซีเนร่า ก่อตั้งขึ้นโดยได้รับการรับรองของกระทรวงสาธารณสุข และกระทรวงศึกษาธิการ เพื่อให้ความรู้และผลิตบุคลากรสำหรับดูแลเด็กเล็กและผู้สูงอายุอย่างมีคุณภาพ โดยเป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจด้านการดูแล สุขภาพ และที่พักสำหรับผู้สูงอายุภายใต้ บริษัท ซีเนร่า ซีเนียร์ เวลเนส จำกัด ทั้งนี้โรงเรียนฯ มุ่งมั่น และให้ความสำคัญใน การสร้างบุคลากรรวมถึงพัฒนาทักษะเพื่อให้ได้มาซึ่งพนักงานที่มีคุณภาพ เพื่อทำงานกับโครงการซีเนร่า ซีเนียร์ เวลเนส หรือ ส่งต่อไปยังโรงพยาบาล หรือศูนย์ดูแลเด็กเล็ก และศูนย์ดูแลผู้สูงอายุอื่น ๆ รวมถึงเพื่อให้บริการตามบ้าน โดย โรงเรียนมีการเรียนการสอนทั้งแบบเรียนที่โรงเรียน หรือเลือกเรียนผ่านระบบออนไลน์ ทั้งนี้มีการส่งฝึกงานจริงกับ โรงพยาบาลต่างๆ



หลักสูตรที่เปิดสอน

1. หลักสูตรดูแลเด็กเล็ก 420 ชั่วโมง
2. หลักสูตรการดูแลผู้สูงอายุ 420 ชั่วโมง

มีทั้งหลักสูตรที่ได้รับการรับรองจากกระทรวงศึกษาธิการ และหลักสูตรที่ได้รับการรับรองจาก กรมสนับสนุนบริการสุขภาพ กระทรวงสาธารณสุข

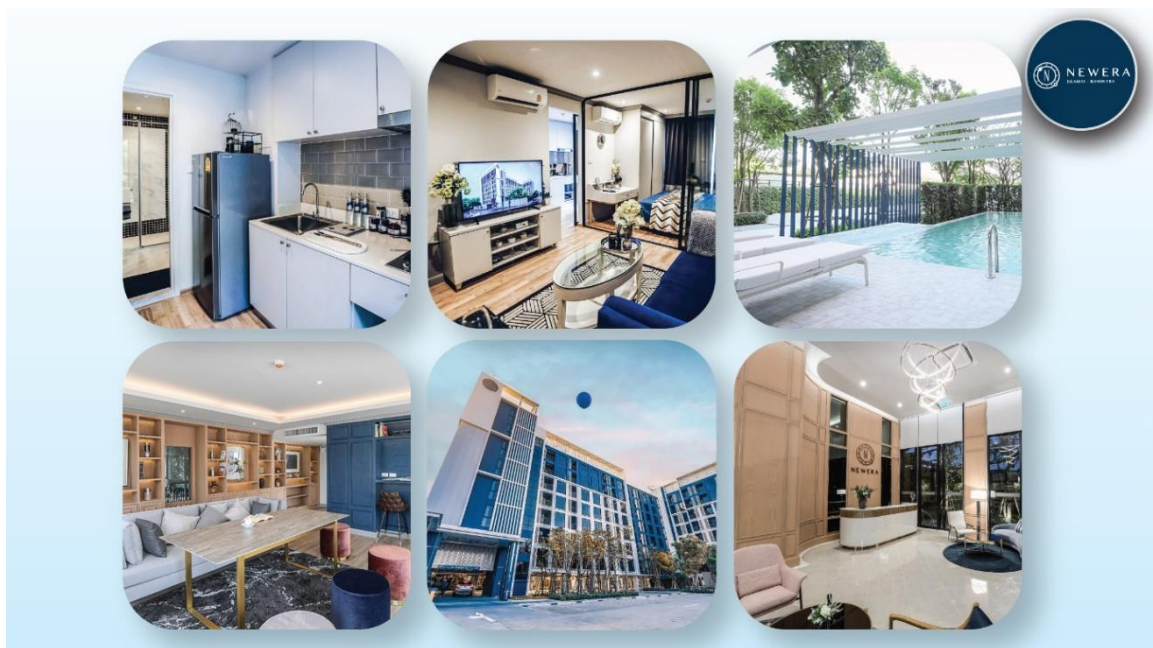
3. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

3.1 ผู้ให้บริการด้านอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจร ภายใต้ชื่อ “Jas Property”

Jas Property ผู้ให้บริการด้านอสังหาริมทรัพย์ ประเภทที่อยู่อาศัยครบวงจร โดยทีมงานมืออาชีพจากบริษัท เจเอเอส แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) ผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ มากกว่า 15 ปี อาทิเช่น การบริหารพื้นที่เช่า ภายในศูนย์การค้า ศูนย์การค้าคอมมูนิตี้มอลล์ คอนโดมิเนียม และศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ เป็นต้น อีกทั้ง Jas Property ยังให้บริการด้านต่างๆ อีกดังนี้

- 1.บ้าน และคอนโดมือสองสภาพดีพร้อมเข้าอยู่บนทำเลคุณภาพในกรุงเทพฯและปริมณฑล พร้อมขายให้กับลูกค้าที่สนใจพร้อมโปรโมชั่นสุดคุ้มทุกเดือน
- 2.บริการฝากขาย - ฝากเช่า บ้าน และคอนโด รวมถึงอาคารพาณิชย์ให้แก่เจ้าของอสังหาริมทรัพย์ฟรี ไม่มีค่าใช้จ่าย จนกว่าจะสามารถดำเนินการขายและปล่อยเช่าได้เรียบร้อยแล้ว
- 3.บริการออกแบบ ตกแต่ง ปรับปรุง และซ่อมแซม บ้าน และคอนโด โดยทีมงานมืออาชีพที่มีประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญ ลูกค้าสามารถมั่นใจได้ว่าจะไม่ถูกทิ้งงาน ได้รับความกังวล งานครบจบเสร็จสิ้นตามที่ลูกค้าต้องการ พร้อมรับประกันผลงานในราคาสมเหตุสมผล

3.2 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย



เมื่อปี 2561 บริษัทฯ เริ่มดำเนินการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ประเภทคอนโดมิเนียม ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมแห่งแรก ภายใต้แบรนด์ “Newera Condominium” ซึ่งมีทำเลที่ตั้งชอยสุคนธสวัสดิ์ 38 ถนน

เลียบทางด่วนเอกมัย รามอินทรา ซึ่งจำนวนขายทั้งหมดรวม 177 ห้อง จำนวน 8 ชั้น มูลค่าโครงการ 487.1 ล้านบาท ซึ่งปัจจุบัน ณ 30 กันยายน 2567 บริษัทฯ ได้ขายคอนโดมิเนียมดังกล่าวแล้วไปกว่าร้อยละ 97 ของจำนวนห้องทั้งหมดของโครงการ

ที่ตั้งโครงการ: ถนนสุขุมวิท เขตตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร

ขนาดที่ดิน : 1-3-88 ไร่

รูปแบบห้องชุด : 1 Bedroom 29.00 - 38.00 ตรม., 2 Bedroom 40.50 - 48.50 ตรม.

สิ่งอำนวยความสะดวก : Fitness, Swimming Pool, Lobby, Play Park, Garden, Reading lounge

3.3 ธุรกิจก่อสร้างและออกแบบ



เริ่มต้นจากการทำงานร่วมกันกับบริษัทรับเหมาก่อสร้างและทีมงานก่อสร้างมากกว่า 10 ปี จึงเห็นทั้งโอกาสและอุปสรรคในหลายรูปแบบ ประกอบกับที่ผ่านมา บริษัทฯ มีการลงทุนกับการก่อสร้างศูนย์การค้าชุมชนหลายแห่งและในอนาคตก็มีแผนขยายงานอย่างต่อเนื่อง จึงเห็นโอกาสว่าการ setup ทีมงานออกแบบและทีมงานก่อสร้างขึ้นมาเป็นแผนกภายในจะเป็นประโยชน์กับบริษัทฯ ในเรื่องของความคล่องตัวในการออกแบบ การควบคุมต้นทุนงานก่อสร้าง รวมทั้งการควบคุมให้เป็นไปตามมาตรฐานวิศวกรรมและก่อสร้างแล้วเสร็จได้ตามกำหนดเวลา โดยในอนาคตบริษัทฯ มองว่าธุรกิจนี้สามารถขยายไปในการรับงานออกแบบและก่อสร้างให้กับทั้งบริษัทในเครือและบริษัทภายนอก

4. ธุรกิจโรงแรมและสุขภาพ (Hotel & Wellness)

สืบเนื่องมาจากตลาดภาพรวมของธุรกิจโรงแรมในประเทศไทยภายหลังสถานการณ์โควิดมีทิศทางที่สดใสขึ้น ภาคการท่องเที่ยวฟื้นตัว บริษัทฯ จึงมองเห็นศักยภาพของธุรกิจโรงแรม โดยเฉพาะกลุ่มที่เรียกว่า “Smart City Hotel” ที่มีการบริการเชื่อมโยงกับบริการเพื่อสุขภาพที่จะรองรับการกลุ่มผู้ใช้บริการทั้ง นักท่องเที่ยวทั้งในและต่างประเทศ นักธุรกิจ นักศึกษา ประชาชนทั่วไป ซึ่งสามารถผสมผสานการใช้พื้นที่ที่เป็นการเสริมกันกับธุรกิจพื้นที่เข้าสู่ศูนย์การค้าชุมชน (Community mall) ได้เป็นอย่างดี โดยมีแผนดำเนินการโรงแรมแห่งแรกที่ขอนแก่น บนพื้นที่ตั้งของโครงการ JAS Green Village ขอนแก่น ซึ่งนอกจากแผนการจะขยายบนพื้นที่อสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ เองแล้ว ก็ยังมองการขยายบนที่ดินแปลงอื่นๆ ที่มีศักยภาพด้วย

นอกจากนี้ บริษัทฯ มองว่าสามารถขยายธุรกิจไปในรูปแบบของการรับจ้างบริหาร (Hotel Chain) สำหรับการขยายเข้าไปในธุรกิจโรงแรม บริษัทฯ ได้มีการเข้าไปร่วมมือกับพันธมิตรที่มีความเชี่ยวชาญในการดำเนินธุรกิจโรงแรม ในรูปแบบนี้มากกว่า 10 ปี

วิสัยทัศน์และพันธกิจ

วิสัยทัศน์ (Vision)

มุ่งสู่การเป็นผู้นำด้านการบริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้า
และเป็นผู้พัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อชุมชนที่น่าอยู่ยิ่งขึ้น



พันธกิจ (Mission)

Synergetic Well-being Community Builder



เป็นผู้บริหารจัดการพื้นที่เช่าภายใน
ศูนย์การค้าที่มีสาขามากที่สุดในประเทศ



พัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ที่ตอบสนอง
ความต้องการของชุมชน



ดำเนินธุรกิจอย่างมีธรรมาภิบาล และเอาใจ
ใส่ต่อพนักงาน คู่ค้า ผู้ถือหุ้น และสังคม

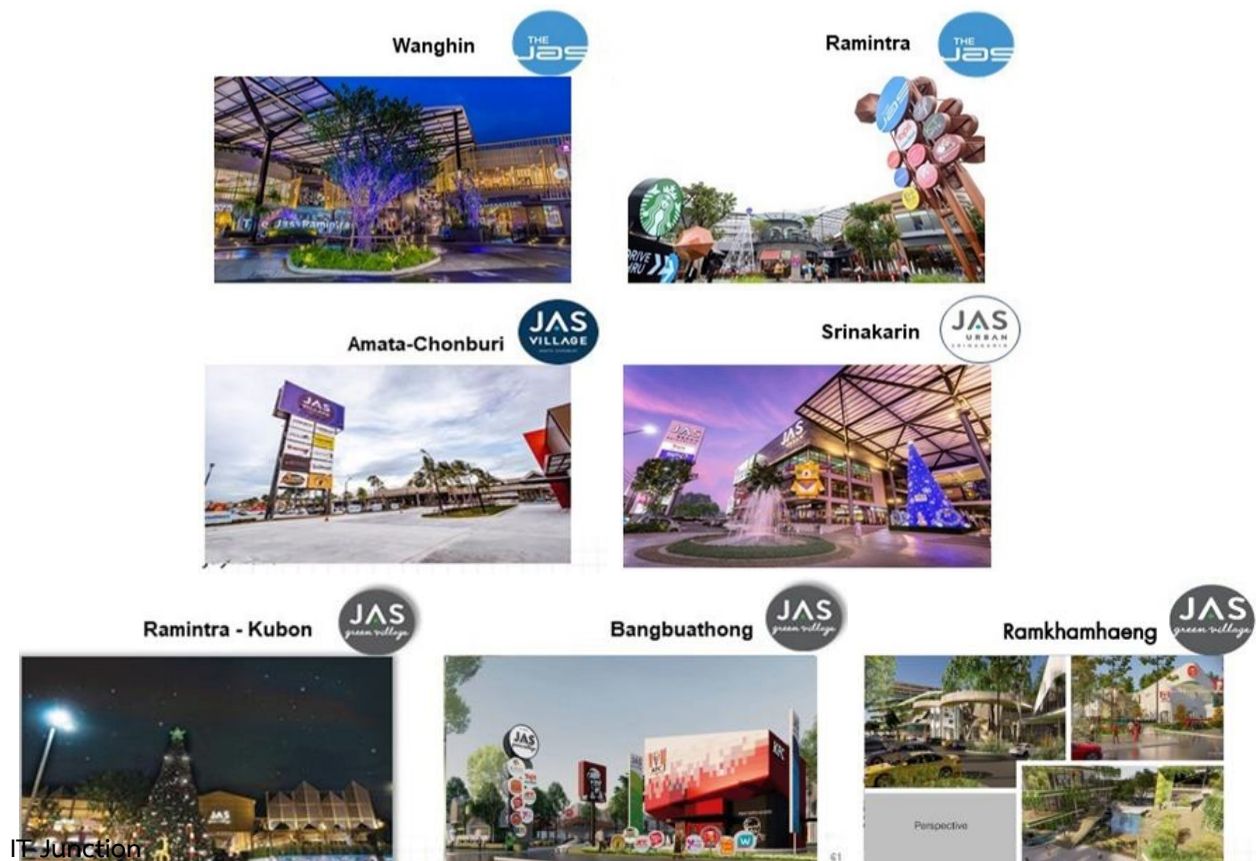
เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

ศูนย์การค้าชุมชน และตลาดชุมชน

บริษัทฯ มีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจให้เติบโตโดยการลงทุนเพิ่มเติมในรูปแบบศูนย์การค้าชุมชน และตลาดชุมชน โดยพิจารณาจากทำเลที่ตั้ง และศักยภาพของที่ดิน รวมทั้งวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนของแต่ละโครงการ ก่อนการพิจารณาตัดสินใจลงทุน ในการดำเนินงานด้านศูนย์การค้าชุมชน (Community Mall) ในรูปแบบศูนย์การค้าแบบเปิด (Open Shopping Center) มีจุดเด่นของโครงการคือทำเลที่ตั้งของโครงการที่รายล้อมไปด้วยที่พักอาศัย เป็นย่านที่มีความหนาแน่นของประชากรสูงและมีเส้นการคมนาคมที่เข้าถึงได้หลายเส้นทาง รวมทั้งการจัดสรรพื้นที่ (Tenant Mix) ที่เหมาะสม และสอดคล้องกับการใช้ชีวิตประจำวันของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นกลุ่มแม่บ้าน ครอบครัว และผู้ที่พักอาศัยในบริเวณใกล้เคียงซึ่งในปี 2567 มีพื้นที่เข้าร่วมทั้งสิ้นมากกว่า 98,000 ตร.ม. และมีจำนวนโครงการศูนย์การค้าชุมชนทั้งหมด 8 แห่ง

1. โครงการ เดอะ แจส วังหิน
2. โครงการ เดอะ แจส รามอินทรา
3. โครงการ แจส เออเบิร์น ศรีนครินทร์
4. โครงการ แจส วิลเลจ อมตะ
5. โครงการ แจส กรีน วิลเลจ คูบอน
6. โครงการ แจส กรีน วิลเลจ บางบัวทอง
7. โครงการ แจส กรีน วิลเลจ ประเวศ (เปิดตัวในเดือน มิถุนายน 2567)
8. โครงการ แจส กรีน วิลเลจ รามคำแหง (เปิดตัวในเดือนกันยายน 2567)

และมีแผนเปิดศูนย์การค้าชุมชนอีก 1 แห่งในช่วงปลายปี 2568 ได้แก่ โครงการ แจส กรีน วิลเลจขอนแก่น



บริษัทฯ มีเป้าหมายการดำเนินธุรกิจบริหารพื้นที่ในรูปแบบ IT Junction โดยขยายสาขาเพิ่มขึ้นอย่างน้อยปีละ 4 สาขา ทั้งที่ตั้งอยู่ภายในห้าง modern trade และศูนย์การค้า เดอะแจส นอกจากนี้กำลังอยู่ในช่วงการพัฒนาแบบใหม่ที่เน้นความหลากหลายของการบริการที่ครบเรื่องไอที และปรับรูปแบบเป็น Stand Alone Shop ที่มีดีไซน์ที่ทันสมัยใกล้ชุมชน โดยจะพิจารณาผลตอบแทนจากการลงทุนและแผนการตลาดให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน

ธุรกิจการบริการดูแลผู้สูงอายุแบบครบวงจร “SENERA SENIOR WELLNESS”



เป้าหมายของธุรกิจการบริการดูแลผู้สูงอายุแบบครบวงจร ภายใต้แบรนด์ Senera Senior Wellness โดยบริษัทฯ ได้มองเห็นว่าด้วยสถานะของประชากรที่เข้าสู่ภาวะสังคมผู้สูงอายุ (Aging Society) ของประเทศไทยได้สร้างโอกาสให้บริษัทฯ เปิดศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ และการบริหารงานศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ โดยบริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะสร้างคุณภาพของการให้บริการ โดยการสร้างพันธมิตรกับกลุ่มโรงพยาบาล หรือแพทย์เฉพาะทางที่เชี่ยวชาญในการดูแลผู้สูงอายุ

ธุรกิจโรงแรมและสุขภาพ (Hotel & Wellness)

บริษัทฯ มองเห็นโอกาสของการเติบโตของธุรกิจโรงแรมและสุขภาพ ด้วยแนวโน้มของประชากรที่ใส่ใจต่อการดูแลสุขภาพ และให้ความสำคัญต่อการดำรงชีวิตอย่างมีคุณภาพมากขึ้น ด้วยการผสมผสานที่พักที่มีความสะดวกสบายเข้ากับข้อเสนอด้านสุขภาพอย่างกลมกลืน บริษัทฯ ได้เริ่มธุรกิจโรงแรมในช่วงปลายปี 2566 และได้พันธมิตรที่เชี่ยวชาญในการดำเนินธุรกิจโรงแรม บริษัทฯ ตั้งเป้าที่จะพัฒนาโรงแรมสำหรับกลุ่มที่เป็นโรงแรมที่คุ้มค่าต่อการเข้าพัก (Value to money) และมีการให้บริการในส่วนของการบริการที่เกี่ยวข้องอย่างมีคุณภาพ โดยนำเสนอสิ่งอำนวยความสะดวกและบริการที่ตอบสนอง ทั้งการผ่อนคลายและการฟื้นฟู ด้วยการมุ่งเน้นในการให้บริการที่เป็นมิตรและเอาใจใส่ เรามุ่งหวังเพื่อให้แน่ใจว่าแขกทุกคนจะรู้สึกมีคุณค่าและได้รับการดูแลในระหว่างการเข้าพัก นอกจากนี้เรายังมีความมุ่งมั่นต่อความยั่งยืนและการมีส่วนร่วมของชุมชน ผลักดันให้เราทำธุรกิจที่มีความรับผิดชอบต่อสังคมและมีส่วนร่วมทั้งท้องถิ่น และช่วยยกระดับชีวิตของผู้พักอาศัยและเพื่อนบ้านของเราให้ดีขึ้น

กลยุทธ์การดำเนินงานของบริษัท

เพื่อบรรลุวิสัยทัศน์และพันธกิจ บริษัทฯ ได้จัดทำกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ ที่พิจารณาแล้วว่าสอดคล้องกับกลุ่มบริษัทเจมาร์ท ดังต่อไปนี้

1. บริษัทฯ มีกลยุทธ์ที่จะพัฒนาศูนย์การค้า ในทำเลที่ตั้งที่ใกล้กับแหล่งชุมชน เพื่อสร้างสรรค์พื้นที่เช่าที่มีศักยภาพให้กับผู้เช่า และสร้างโอกาสธุรกิจให้กับผู้เช่า และเป็นศูนย์การค้าที่ใส่ใจความต้องการของชุมชนบริเวณใกล้เคียง
2. บริษัทฯ มีกลยุทธ์ในการขยายธุรกิจด้วยการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั้งพื้นที่ให้เช่าและอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขายที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
2543	<ul style="list-style-type: none"> - เจ มาร์ท เริ่มต้นธุรกิจการบริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าในส่วนของโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยี จากการเช่าพื้นที่บางส่วนของศูนย์การค้า บิ๊กซี จังหวัดนครปฐม เพื่อนำมาปรับปรุงและจัดสรรให้ลูกค้ารายย่อยเช่า ภายใต้ชื่อ “IT Junction” จากนั้น เจ มาร์ท ได้ขยายธุรกิจการบริหารจัดการพื้นที่เช่าในลักษณะดังกล่าวมาอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2552 เจ มาร์ท มีจำนวนสาขา IT Junction จำนวน 26 สาขาทั่วประเทศ และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 (ก่อนการจัดตั้งบริษัทฯ) เจ มาร์ท มีสาขา IT Junction ทั้งหมด 28 สาขาทั่วประเทศ
2555	<ul style="list-style-type: none"> - เดือนมกราคม 2555 เจ มาร์ท จัดตั้ง บริษัท เจเอเอส แอสเซ็ท จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 10 บาท/หุ้น เพื่อดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยในปีเดียวกันเจมาร์ทปรับโครงสร้างธุรกิจโดยโอนธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั้งหมดให้แก่บริษัทฯ และต่อมาในเดือนตุลาคม 2555 บริษัทฯได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 1 ล้านบาท เป็น 50 ล้านบาท (Par 10 บาท) - เดือนกันยายน 2555 บริษัทฯ เริ่มโครงการตลาดชุมชนแห่งแรกที่ตลาดอมรพันธ์ ตรงข้ามกับมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ภายใต้ชื่อ “J Market @ อมรพันธ์ เกษตร”
2556	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ มีจำนวนสาขา IT Junction เพิ่มขึ้นจาก 30 สาขา ในปี 2555 เป็น 42 สาขา ทั่วประเทศ ณ สิ้นปี 2556
2557	<ul style="list-style-type: none"> - เดือนเมษายน 2557 บริษัทฯ ได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เจเอเอส แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 2/2557 มีมติเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ (par) จากเดิม 10 บาท/หุ้น เป็น 1 บาท/หุ้น และเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 320.39 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 50 ล้านบาท เป็น 370.39 ล้านบาท - เดือนพฤษภาคม 2557 บริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินการโครงการตลาดชุมชนแห่งที่สองที่บริเวณหมู่บ้านเคหะธานี 4 ถนนราษฎร์พัฒนา เขตสะพานสูง ภายใต้ชื่อ “J Market ราษฎร์พัฒนา” - เดือนพฤศจิกายน 2557 บริษัทฯ เปิดตัวโครงการ “The Jas วังหิน” ซึ่งเป็นโครงการพัฒนาและบริหารพื้นที่ศูนย์การค้าชุมชน (Community Mall) แห่งแรกของบริษัทฯ นอกจากนี้ ในเดือนเดียวกันบริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินการโครงการตลาดชุมชนแห่งที่สามที่บริเวณ ถ.บ้านไทรมา ภายใต้ชื่อ “J Market ไทรมา”
2558	<ul style="list-style-type: none"> - เดือนกันยายน 2558 บริษัทฯ เปิดตัวโครงการ “The Jas งามอินทรา” Community Mall แห่งที่ 2 นอกจากนี้ในเดือนเดียวกันบริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการตลาดชุมชน เจไนท์ ที่ถนนลาดปลาเค้า (ปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็น ตลาดเดินเพลิน)
2559	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2559 ให้เข้าลงทุนในโครงการ The Jas Urban ศรีนครินทร์ - เดือนพฤศจิกายน 2559 บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการ “The Jas Urban ศรีนครินทร์” Community Mall แห่งที่ 3 โดยถือเป็นโครงการ Community Mall ที่มีขนาดใหญ่ที่สุดที่บริษัทฯ ได้เปิดดำเนินการ และได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้า และร้านค้าต่างๆ

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
2560	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ จัดตั้งบริษัท ปีนส์ แอนด์ บราวน์ จำกัด เพื่อลงทุนในธุรกิจร้านอาหาร ภายใต้แบรนด์ Casa Lapin และ Rabb Coffee ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2560 ได้อนุมัติการเพิ่มทุนแบบมอบอำนาจทั่วไป ซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถระดมทุนโดยการออกหุ้นเพิ่มทุนให้กับผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน
2561	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ได้ขยายสาขาของกิจการ ร้านอาหาร ภายใต้แบรนด์ Casa Lapin และ Rabb Coffee เพิ่มขึ้นโดยมีจำนวน 13 สาขา ณ สิ้นปี 2561
2562	<ul style="list-style-type: none"> ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 เมื่อวันที่ 17 เมษายน 2562 มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 601,058,766 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 480,847,012 บาท เป็นทุนจดทะเบียน 1,081,905,778 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 601,058,766 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท และการแก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิข้อ 4 ของบริษัทฯ เพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียน อนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 601,058,766 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท อนุมัติการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ จำนวนไม่เกิน 200,352,922 หน่วย เพื่อจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นที่ใช้สิทธิจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ออกใหม่ของบริษัทฯ และได้รับจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ออกและเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น (Right Offering) และจองเกินจากสิทธิ (Excess Rights) ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 7/2562 มีมติอนุมัติการจำหน่ายหุ้นของบริษัท ปีนส์แอนด์บราวน์ จำกัด ให้กับ บริษัท เจ มาร์ท จำกัด (มหาชน) ทำให้บริษัท ปีนส์ แอนด์ บราวน์ จำกัด ไม่เป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ อีกต่อไป
2563	<ul style="list-style-type: none"> ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2563 มีมติอนุมัติโครงการก่อสร้างศูนย์การค้าแห่งใหม่ (The Jas Village คูบอน) ภายในวงเงิน 615.6 ล้านบาท และมีมติอนุมัติการจดสิทธิการเช่าสำหรับที่ดินสำหรับโครงการศูนย์การค้าแห่งใหม่ ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2563 มีมติอนุมัติการลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จากจำนวน 1,081,905,778 บาท เป็น 994,160,212 บาท โดยการตัดหุ้นจดทะเบียนที่ยังไม่ได้จำหน่าย จำนวน 87,745,566 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท และการแก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิข้อ 4 ของบริษัทฯ เพื่อให้สอดคล้องกับการลดทุนจดทะเบียน เปิดตัวโครงการ Jas Village Amata Chonburi ซึ่งเป็นโครงการ Community mall แห่งแรกของบริษัทฯ ที่อยู่ต่างจังหวัด
2564	<ul style="list-style-type: none"> เมื่อวันที่ 7 ธันวาคม 2564 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ มีมติอนุมัติการจัดตั้งบริษัท ซีเนรา ซีเนียร์ เวลเนส จำกัด (SENERA) โดยมีทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท เพื่อประกอบธุรกิจเกี่ยวกับโรงเรียนการบริบาล โดยบริษัทฯ ถือหุ้นใน SENERA ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน บริษัทฯ ได้จ่ายชำระค่าหุ้นเต็มจำนวนแล้วในเดือนมกราคม 2565 และ SENERA ได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 10 มกราคม 2565 ธันวาคม 2564 เปิดตัวโครงการ Community mall ลำดับที่ 6 ของบริษัทฯ ได้แก่ Jas Green Village คูบอน

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
2565	<ul style="list-style-type: none"> - ใบสำคัญแสดงสิทธิ (“J-W2”, “J-W3”) ไม่มีผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิมาใช้สิทธิในการซื้อหุ้นสามัญ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 คงเหลือใบสำคัญแสดงสิทธิจำนวน 59,996,440 หน่วย - โครงการ SENERA SENIOR WELLNESS เป็นศูนย์ให้บริการทางแพทย์และดูแลผู้สูงอายุที่ต้องการการพักฟื้นและผู้สูงอายุที่กำลังมองหาที่พักอาศัย พร้อมการดูแลตลอด 24 ชั่วโมง โครงการตั้งอยู่บริเวณ The JAS Green Village คูบอน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จและเปิดโครงการในไตรมาส 1 ปี 2566 - ในระหว่างปี บริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญาเช่าที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการ The JAS Green บางบัวทอง สัญญาเช่ามีระยะเวลา 30 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โดยคาดว่าจะเปิดโครงการเดือนตุลาคม ปี 2566 - ในระหว่างปี บริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญาเช่าที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการ JAS Village รวมค่าเช่า สัญญาเช่ามีระยะเวลา 25 ปี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โดยคาดว่าจะเปิดโครงการในเดือนกันยายน ปี 2566
2566	<ul style="list-style-type: none"> - ในระหว่างปี บริษัทฯ ได้เปิดบริการโครงการศูนย์การค้า JAS Green บางบัวทอง ด้วยพื้นที่เช่า 9,555 ตารางเมตร บนพื้นที่เช่า 14 ไร่ - ในปี 2566 บริษัทฯ ได้พิจารณาลงทุนซื้อที่ดินพื้นที่พัฒนาศูนย์การค้าที่จังหวัดขอนแก่น โดยเป็นทำเลที่มีศักยภาพในการพัฒนาพื้นที่ซึ่งคาดว่าจะเปิดตัวในปี 2568
2567	<ul style="list-style-type: none"> - ในเดือน มีนาคม 2567 บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการ SENERA SENIOR WELLNESS - ในเดือน มิถุนายน 2567 และ กันยายน 2567 บริษัทฯ ได้เปิดบริการโครงการศูนย์การค้า JAS Green Village ประเวศ และ JAS Green Village รวมค่าเช่าตามลำดับ

วัตถุประสงค์ในการใช้เงิน

วัตถุประสงค์การใช้เงิน	จำนวนเงินที่ใช้ (ล้านบาท)	ระยะเวลาที่ ใช้เงินโดยประมาณ	รายละเอียด
เพื่อชำระหนี้ภายใน กลุ่มบริษัทฯ	[●] - [●]	ภายในเดือน [●] ปี พ.ศ.[●]	<p>ผู้ออกหุ้นกู้จะนำเงินที่ได้รับจากการออกหุ้นกู้ครั้งนี้ ชำระคืนเงินกู้ยืมให้แก่บริษัท เจมาร์ท กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทแม่ของผู้ออกหุ้นกู้ โดยมีรายละเอียดเงินกู้ ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> - มูลหนี้รวม : เงินกู้ 435.00 ล้านบาท - อัตราดอกเบี้ย : 5.35 % - วันครบกำหนดชำระหนี้ : ชำระคืนเมื่อทวงถาม

วัตถุประสงค์การใช้เงิน	จำนวนเงินที่ใช้ (ล้านบาท)	ระยะเวลาที่ ใช้เงินโดยประมาณ	รายละเอียด
เพื่อลงทุนขยายกิจการ ศูนย์การค้าแห่งใหม่	[●] - [●] ล้านบาท	ภายในเดือน [●] ปี พ.ศ.[●]	ผู้ออกหุ้นกู้จะนำเงินที่ได้รับจาก การออกหุ้นกู้ครั้งนี้จำนวน[●] - [●] ล้านบาทเพื่อลงทุนหรือเป็น เงินค่าใช้จ่ายในโครงการใหม่ใน จังหวัดขอนแก่น ได้แก่ โครงการ JAS Green Village Khonkaen และ/หรือโครงการใหม่อื่นๆที่จะ เกิดขึ้นในอนาคต - ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง [●] ล้านบาท
รวม	[●]		

ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

ชื่อบริษัท (ไทย)	บริษัท เจเอเอส แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน)
ชื่อบริษัท (อังกฤษ)	JAS Asset Public Company Limited
ชื่อย่อหลักทรัพย์	J
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 87 อาคาร เดอะ แจส รามอินทรา ชั้นที่ 3 ห้องเลขที่ เอ315 ถนนลาดปลาเค้า แขวง อนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220
ประเภทธุรกิจ	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ปีที่ก่อตั้ง	4 มกราคม 2555
วันเริ่มซื้อขายหลักทรัพย์	10 พฤศจิกายน 2558
เลขทะเบียนบริษัท	0105555000676
โทรศัพท์	0-2012-1277
เว็บไซต์	www.jasasset.co.th
ทุนจดทะเบียน	1,920,619,319.00 บาท (ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567)
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	1,460,730,937.00 บาท (ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567)
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ	1.00 บาท

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของบริษัท

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจโดยแบ่งออกเป็น 4 รูปแบบหลัก ได้แก่ (1) การบริหารจัดการพื้นที่ โดยแบ่งเป็น 1.1) การบริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าในส่วนโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยี (ภายใต้ชื่อ “IT Junction”) และ 1.2) การพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบศูนย์การค้าชุมชน (“ภายใต้ชื่อ The Jas”) และตลาดชุมชน (“ภายใต้ชื่อ J Market”) (2) ธุรกิจดูแลผู้สูงอายุแบบครบวงจร (SENERA SENIOR WELLNESS) (3) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (Jas Property) และ (4) ธุรกิจโรงแรมและสุขภาพ

โดยโครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ แยกตามกลุ่มธุรกิจ สำหรับปี 2565 – 2566 และ รอบระยะเวลา 6 เดือนปี 2566-2567 สรุปได้ดังนี้

ลำดับ	รายได้ตามประเภทธุรกิจ	ปี 2565		ปี 2566		สำหรับงวด 6 เดือนของปี 2566		สำหรับงวด 6 เดือนของปี 2567	
		ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
1	ธุรกิจบริหารจัดการพื้นที่เช่า	444	85	503	91	247	93	270	90
	1.1 ธุรกิจบริหารพื้นที่เช่า (IT Junction)	160	31	148	27	76	28	68	23
	1.2 ธุรกิจศูนย์การค้าชุมชน และตลาดชุมชน (The Jas, J Market)	284	54	355	64	171	64	202	68
2	ธุรกิจดูแลผู้สูงอายุแบบครบวงจร (SENERA SENIOR WELLNESS)	2	0	6	1	1	0	6	2
3	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	78	15	45	8	19	7	23	8
4	ธุรกิจโรงแรมและสุขภาพ	-	0	-	0	-	0	-	0
	รวม	524	100	554	100	267	100	299	100

*หมายเหตุ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจพัฒนาคอนโดมิเนียมเพื่อขายและบ้านมือสองรวมถึงคอนโดมิเนียมมือสองพร้อมเช่าอยู่ ซึ่งไม่ได้มีการลงทุนเพิ่มในปี 2566

ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

1. การบริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าในส่วนของโทรศัพท์เคลื่อนที่ และสินค้าเทคโนโลยี (ภายใต้ชื่อ IT Junction)

ธุรกิจการบริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าในส่วนของโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยี เป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ ที่เริ่มตั้งแต่ปี 2543 จากการที่เจ มาร์ทซึ่งเป็นบริษัทแม่ เช่าพื้นที่ในส่วนของโทรศัพท์เคลื่อนที่ และสินค้าเทคโนโลยี ในศูนย์การค้า บิ๊กซี จังหวัดนครปฐม เพื่อนำมาบริหารจัดการและให้เช่าต่อ ภายใต้ชื่อ “IT Junction” โดยในช่วงแรกธุรกิจดังกล่าวยังคงดำเนินการภายใต้เจมาร์ท ต่อมาในปี 2555 ผู้บริหารของเจ มาร์ทได้เล็งเห็นถึงโอกาสการเติบโตในธุรกิจดังกล่าว จึงได้จัดตั้งบริษัทขึ้นเพื่อดำเนินธุรกิจการบริหารจัดการพื้นที่เช่าและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์ที่จะขยายตัวต่อไปในอนาคต เพื่อให้การบริหารงานรวมทั้งการขยายงานในอนาคตเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ เป็นผู้บริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าในส่วนโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยีเพื่อจัดสรรให้ลูกค้ารายย่อยเช่าต่อ โดยเริ่มต้นจากการเช่าพื้นที่บางส่วนจากเจ้าของพื้นที่ที่อาจเป็นศูนย์การค้าขนาดใหญ่หรือพื้นที่ขายสินค้าที่มีศักยภาพ เช่น ภายในศูนย์การค้า บิ๊กซี เป็นต้น เพื่อนำมาปรับปรุงตกแต่งก่อนจัดสรรให้ลูกค้ารายย่อยของบริษัทฯ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบกิจการขายโทรศัพท์เคลื่อนที่และ/หรืออุปกรณ์เสริม โดยบริษัทฯ จะเป็นผู้ดูแล บริหาร จัดการพื้นที่ดังกล่าวตลอดอายุสัญญาเช่า

ในปี 2555 บริษัทฯ มีสาขา IT Junction รวมทั้งสิ้น 30 สาขา และเพิ่มขึ้นเป็น 42 สาขา และ 44 สาขา ในปี 2556 และปี 2557 ตามลำดับ และในปี 2558 บริษัทฯ มีสาขา IT Junction รวมทั้งสิ้น 47 สาขา การที่บริษัทฯ สามารถขยายสาขา IT Junction ได้เพิ่มมากขึ้นมาจากการประสบการณ์การบริหารจัดการพื้นที่ของบริษัทฯ และความสัมพันธ์อันดีกับเจ้าของพื้นที่ ซึ่งทำให้เจ้าของพื้นที่เชื่อมั่นในการดำเนินงานของบริษัทฯ โดย ณ วันที่ 30 กันยายน พ.ศ. 2567 บริษัทฯ มี 29 สาขา และมีพื้นที่ให้เช่าใน IT Junction ทั้งหมดรวม 2,800 ตร.ม. ครอบคลุมพื้นที่ของกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และจังหวัดสำคัญทั่วประเทศ

การตลาดและการแข่งขัน

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าของบริษัทฯ สามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ได้แก่ 1. กลุ่มผู้เช่าพื้นที่รายย่อยทั่วไป และ 2. กลุ่มผู้เช่าพื้นที่ประเภทกิจการขนาดกลางหรือขนาดใหญ่ที่มีแบรนด์สินค้าเป็นของตนเอง โดยลูกค้าแต่ละประเภทมีรายละเอียด ดังนี้

1. กลุ่มผู้เช่าพื้นที่รายย่อยทั่วไป

เป็นกลุ่มลูกค้าประเภทนิติบุคคลขนาดเล็ก หรือบุคคลธรรมดา ที่เปิดร้านค้าขายสำหรับขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ และอุปกรณ์เสริม ลูกค้ากลุ่มดังกล่าวอาจมีร้านค้าขายเพียงร้านเดียว หรืออาจมีมากกว่า 1 ร้านได้ ร้านค้าย่อยส่วนใหญ่จะไม่มีแบรนด์สินค้า และใช้เงินลงทุนต่อร้านค้าในจำนวนที่ไม่มากนัก ปัจจัยหลักที่มีผลในการตัดสินใจเช่าพื้นที่ของลูกค้ากลุ่มนี้ได้แก่ ทำเลที่ตั้งของร้านค้า กล่าวคือ ผู้เช่าพื้นที่รายย่อยส่วนใหญ่ต้องการให้ร้านอยู่ในแนวทางเดินที่สามารถเห็นได้ชัดเจน และอยู่ใกล้กับพื้นที่ที่ใช้จัดกิจกรรม เนื่องจากการจัดกิจกรรมทางการตลาดจะช่วยดึงดูดและสร้างความสนใจให้กับผู้บริโภคมาเดินในโครงการได้มากขึ้น นอกจากนี้ หากผู้เช่าพื้นที่รายย่อยรายใดที่เปิดให้บริการในสาขาของบริษัทฯ แล้วประสบความสำเร็จ ก็มีแนวโน้มสูงที่จะเช่าพื้นที่ในสาขาอื่นๆ ของบริษัทฯ ต่อไป หรือขยายพื้นที่เพิ่มเติมในสาขาเดิมของบริษัทฯ โดยกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ จะอยู่ในกลุ่มผู้เช่าพื้นที่รายย่อยทั่วไป

2. กลุ่มผู้เช่าพื้นที่ประเภทกิจการขนาดกลางหรือขนาดใหญ่ที่มีแบรนด์สินค้าเป็นของตนเอง

เป็นกลุ่มลูกค้านิติบุคคลที่เป็นแบรนด์ที่มีชื่อเสียงต่างๆ ที่เปิดร้านค้าสำหรับขายโทรศัพท์เคลื่อนที่และ/หรืออุปกรณ์เสริม หรือเพื่อให้บริการต่างๆ ที่เกี่ยวเนื่องกับโทรศัพท์เคลื่อนที่ ปัจจัยในการพิจารณาตัดสินใจเช่าพื้นที่ของลูกค้ากลุ่มดังกล่าวจะขึ้นอยู่กับพื้นที่เช่าและราคาค่าเช่าเป็นหลัก ลักษณะของกลุ่มลูกค้าประเภทนี้ต้องการพื้นที่เช่าในขนาดใหญ่กว่ากลุ่มผู้เช่าพื้นที่รายย่อยทั่วไป และผู้ประกอบการกลุ่มนี้ให้ความสำคัญกับการตกแต่งร้านค้า ดังนั้น จึงใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูง และมีระยะเวลาในการเช่าที่นานกว่ากลุ่มผู้เช่าพื้นที่รายย่อยทั่วไป

ภาวะอุตสาหกรรม

เนื่องจากธุรกิจบริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าในส่วนของการค้าปลีกและสินค้าเทคโนโลยี ยังไม่มีการศึกษาข้อมูลเชิงลึกเฉพาะธุรกิจ เช่น ความต้องการพื้นที่ ปริมาณพื้นที่เช่าทั้งหมด ทำให้ยังไม่สามารถวิเคราะห์ภาพรวมของธุรกิจดังกล่าวโดยเฉพาะเจาะจงได้ อย่างไรก็ตาม ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ ประเมินว่าอัตราการเติบโตของธุรกิจบริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าในส่วนของการค้าปลีกและสินค้าเทคโนโลยีจะเป็นไปในทิศทางเดียวกับธุรกิจค้าปลีก เนื่องจากเป็นพื้นที่ส่วนหนึ่งของศูนย์การค้าเช่นเดียวกับธุรกิจค้าปลีก และมีปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความต้องการพื้นที่ค้าปลีกเหมือนกัน คือ อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจและความเชื่อมั่นของผู้บริโภคเป็นสำคัญ

อย่างไรก็ดี หากพิจารณาเฉพาะผู้เล่นในธุรกิจบริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าที่อาจเป็นคู่แข่งกับบริษัทฯ สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. การบริหารพื้นที่ในศูนย์การค้าหรือศูนย์การค้าเฉพาะทาง เช่น เดอะมอลล์ เซ็นทรัล บิ๊กซี โลตัส ศูนย์การค้าพันธุ์ทิพย์ พลาซ่า หรือ ดิเกทคอม เป็นต้น ซึ่งศูนย์การค้าลักษณะดังกล่าวในบางแห่งจะมีการแยกโซนสินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยีออกจากโซนปกติ โดยเจ้าของศูนย์การค้ามักจะเป็นผู้ดำเนินการบริหารพื้นที่เองทั้งหมด
2. การบริหารพื้นที่โดยผู้เชี่ยวชาญในการบริหารพื้นที่ในลักษณะเดียวกันกับโครงการ IT Junction ซึ่งผู้ประกอบการในลักษณะนี้ ยกตัวอย่างเช่น บริษัท ทีจี เซลูลาร์เวิลด์ จำกัด เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทฯ เป็นผู้ประกอบการรายเดียวที่เป็นผู้บริหารจัดการพื้นที่เช่าในส่วนสินค้าโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยีในศูนย์การค้าบิ๊กซี

2. การพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบตลาดชุมชน (J Market)

ธุรกิจการพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบตลาดชุมชน เป็นโครงการที่เกิดจากแนวคิดที่บริษัทฯ ต้องการขยายธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และบริหารพื้นที่บริเวณโดยรอบตลาดหรือศูนย์การค้าที่เป็นแหล่งชุมชน เช่น ตลาดนัด หรือตลาดสด เพื่อเป็นการสร้างรายได้ให้บริษัทฯ อีกช่องทางหนึ่ง โดยบริษัทฯ จะเช่าพื้นที่จากเจ้าของพื้นที่เพื่อนำมาปรับปรุงและจัดสรรโดยมีทั้งรูปแบบการให้ผู้บริหารพื้นที่มาเช่าพื้นที่เพื่อไปจัดสรรต่อ หรือบริหารพื้นที่ในโครงการดังกล่าว ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 บริษัทฯ มี J Market รวมทั้งสิ้น 2 โครงการ ได้แก่ (1) โครงการ J Market ไทรมา (2) โครงการ J Market ตลาดปลาเค้า (โครงการเดินเพลินมาร์เก็ต) ที่บริเวณถนนลาดปลาเค้า เขตบางเขน กรุงเทพฯ โดยมีรูปแบบเป็นตลาดนัดกลางคืน

ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

โครงการ J Market ไทรมา

เริ่มดำเนินการในเดือนพฤศจิกายน 2557 ถ.บ้านไทรมา อ.เมือง จ.นนทบุรี โดยบริษัทฯ ทำสัญญาเช่าพื้นที่กับทางเจ้าของพื้นที่ซึ่งบริเวณโดยรอบมีทั้งมินิบิ๊กซี (Mini Big C) และร้านสะดวกซื้อ 7-eleven แล้ว นำมาปรับปรุงและจัดสรรพื้นที่ให้เช่าแก่ผู้เช่าที่สนใจ โดยสภาพปัจจุบันของโครงการ J Market ไทรมา เป็นตลาดนัดชุมชนที่มีร้านค้าผู้เช่าภายในโครงการ ได้แก่ ร้านค้าย่อย ร้านอาหาร และร้านค้าเบ็ดเตล็ด

โครงการตลาดเดินเพลิน (ชื่อเดิม โครงการ J Night ลาดปลาเค้า)

บริษัทฯ พัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบตลาดชุมชน เปิดดำเนินการในเดือนกันยายน 2558 ที่ผ่านมา สำหรับโครงการตลาดเดินเพลิน (ชื่อเดิม โครงการ J Night ลาดปลาเค้า) บริเวณถนนลาดปลาเค้า เขตบางเขน กรุงเทพฯ เป็นรูปแบบตลาดนัดกลางคืน เปิดให้บริการเวลา 17:00 – 24:00 น. ซึ่งประกอบไปด้วยฟิสเนส โซนตลาดนัด โซนอาหาร และร้านค้าเบ็ดเตล็ด เพื่อตอบสนองความต้องการของชุมชนบริเวณใกล้เคียงที่มีผู้พักอาศัยจำนวนมาก และด้วยทำเลที่อยู่ฝั่งตรงข้ามโครงการ The Jas งามอินทรา จึงสามารถช่วยเสริมกันทั้งในด้านการตลาดและการเพิ่ม traffic ลูกค้า

การตลาดและการแข่งขัน

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าของบริษัทฯ ในธุรกิจพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบตลาดชุมชน สามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ตามลักษณะของโครงการ ดังนี้

โครงการ J Market ไทรมา

โครงการ J Market ไทรมา มีลักษณะพื้นที่ให้เช่าเป็นพื้นที่เปิดโล่ง ซึ่งอยู่ใกล้กับแหล่งชุมชน โดยแบ่งออกได้ดังนี้

1. กลุ่มผู้เช่าพื้นที่รายย่อยทั่วไป - ผู้เช่าพื้นที่กลุ่มนี้จะเป็นลูกค้าบุคคลที่ต้องการมีร้านของตนเอง เช่น ร้านขายอาหารและเครื่องดื่ม, ร้านค้าสินค้าเบ็ดเตล็ด
2. กลุ่มผู้บริหารพื้นที่ตลาดนัดรายย่อย - ผู้เช่าพื้นที่กลุ่มนี้จะเป็นผู้เช่าพื้นที่ที่มีประสบการณ์การบริหารจัดการตลาดนัด หรือตลาดสด โดยจะเช่าพื้นที่ไปเพื่อนำไปจัดสรร และแบ่งให้ผู้เช่ารายย่อยเช่าต่อไป

โครงการตลาดเดินเพลิน (ชื่อเดิม โครงการ J Night ลาดปลาเค้า)

โครงการตลาดเดินเพลิน (ชื่อเดิม โครงการ J Night ลาดปลาเค้า) มีลักษณะพื้นที่ให้เช่าทั้งเป็นพื้นที่เปิดโล่ง และเป็นห้อง ซึ่งอยู่ใกล้กับแหล่งชุมชน โดยแบ่งออกได้ดังนี้

1. กลุ่มผู้เช่าพื้นที่รายย่อยทั่วไป - ทั้งในรูปแบบร้านแบบพื้นที่โล่ง และแบบห้อง ผู้เช่าพื้นที่กลุ่มนี้จะเป็นลูกค้าบุคคลที่ต้องการมีร้านของตนเอง เช่น ร้านเสื้อผ้า แฟชั่น, ร้านขายอาหารและเครื่องดื่ม, ร้านค้าสินค้าเบ็ดเตล็ด
2. กลุ่มผู้เช่าพื้นที่ที่สร้างแบรนด์สินค้าเป็นของตนเอง - ผู้เช่าพื้นที่กลุ่มนี้จะเป็นกลุ่มผู้เช่าที่มีการสร้างแบรนด์สินค้าเป็นของตนเอง อาจมีสาขามากกว่า 1 แห่ง และต้องการพื้นที่เป็นห้องขนาดใหญ่ เช่น ฟิสเนส ร้านอาหารและเครื่องดื่ม ผู้เช่าพื้นที่กลุ่มนี้ต้องการพื้นที่เช่าที่มีขนาดใหญ่กับการทำธุรกิจและอยู่ในทำเลที่ดี

ภาวะอุตสาหกรรม

ธุรกิจพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบตลาดชุมชน เป็นธุรกิจที่กระจายตัวลงไปตามแหล่งชุมชนย่อยต่างๆ ซึ่งยังไม่มีการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลสถิติเชิงลึกเฉพาะธุรกิจ หรือข้อมูลผู้เล่นในธุรกิจดังกล่าวเพียงพอที่จะสามารถวิเคราะห์ภาพรวมของธุรกิจดังกล่าวได้ อย่างไรก็ตาม ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ ประเมินว่าคู่แข่งของบริษัทฯ ในธุรกิจดังกล่าวโดยมากจะเป็นเจ้าของพื้นที่ที่ให้เช่าตลาดนัดบริเวณใกล้เคียงซึ่งส่วนใหญ่เป็นบุคคลธรรมดา และอัตราการเติบโตของธุรกิจดังกล่าวจะเป็นไปในทิศทางเดียวกับธุรกิจค้าปลีก เนื่องจากอัตราการเช่าพื้นที่ในรูปแบบตลาดชุมชนมีปัจจัยที่มีผลกระทบเช่นเดียวกันกับความต้องการพื้นที่ค้าปลีก คือ อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจและความเชื่อมั่นของผู้บริโภคเป็นสำคัญ

3.การพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบศูนย์การค้าชุมชน (The Jas)

ธุรกิจพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบศูนย์การค้าชุมชน (“ภายใต้ชื่อ The Jas, Jas Urban และ Jas Green Village”) เป็นโครงการที่เกิดจากแนวคิดของบริษัทฯ ที่ต้องการขยายธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่สร้างรายได้ให้แก่บริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง (Recurring Income) ซึ่งบริษัทฯ จะเป็นผู้ลงทุนซื้อที่ดินหรือทำสัญญาเช่าที่ดินระยะยาวเพื่อพัฒนาและบริหารโครงการในรูปแบบศูนย์การค้าชุมชน (Community Mall) โดยในปี 2555 บริษัทฯ ได้ลงทุนซื้อที่ดินบริเวณ ถนน

ลาดพร้าววังหิน แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว เนื้อที่ 5 ไร่ 2 งาน 20 ตารางวา (รวม 2,220 ตารางวา) เพื่อพัฒนาโครงการศูนย์การค้า The Jas วังหิน

ต่อมาทางบริษัทฯ ได้พัฒนาโครงการที่ 2 โดยได้ทำสัญญาเช่าที่ดินระยะยาว โดยในปี 2558 ได้เปิดดำเนินการโครงการ The Jas สาขาที่ 2 คือ The Jas รามอินทรา บริเวณถนนลาดปลาเค้า เขตบางเขน กรุงเทพฯ เนื้อที่กว่า 9 ไร่ และในปี 2559 บริษัทฯ ได้ทำสัญญาเช่าที่ดินระยะยาว บนเนื้อที่กว่า 11 ไร่ ที่มีทำเลในย่านถนนศรีนครินทร์ เพื่อเป็นที่ตั้งของศูนย์การค้าชุมชนแห่งที่ 3 ของบริษัทฯ โดยโครงการ Jas Urban ศรีนครินทร์ได้เปิดดำเนินงานแล้วในปลายปี 2561

สำหรับปี 2562 บริษัทฯ เข้าที่ดิน บน ถ.สุขประยูร ต.นาป่า จ.ชลบุรี เพื่อก่อสร้างเป็นโครงการศูนย์การค้าชุมชนแห่งที่ 4 คือ JAS Village อมตะ ชลบุรี ซึ่งได้ก่อสร้างแล้วเสร็จและเปิดดำเนินการเมื่อเดือนสิงหาคม 2563 และบริษัทฯ ได้เปิดตัวศูนย์การค้าแบบ Community Mall แห่งใหม่ JAS Green Village คูบอน ซึ่งมีทำเลบริเวณ ถนนคูบอน เขตคลองสามวา กทม. บนเนื้อที่กว่า 22 ไร่ ซึ่งเป็นแหล่งชุมชนจำนวนมาก โดยจะทำให้บริษัทฯ มีรายได้จากค่าเช่าที่เพิ่มขึ้นในอนาคต และในช่วงเดือนกุมภาพันธ์ 2565 บริษัทฯ ได้ทำสัญญาเช่าที่ดินสำหรับพัฒนาโครงการ JAS Green Village บางบัวทอง-วัดลาดปลาเค้า ซึ่งเป็นศูนย์การค้าชุมชนแห่งใหม่ของบริษัทฯ ตั้งอยู่ตำบลบางรักพัฒนา อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี โดยได้พัฒนาและเปิดโครงการไปแล้วเมื่อ กันยายน 2566 ที่ผ่านมา และในปี 2567 บริษัทฯ ได้มีการเปิดศูนย์การค้าชุมชนเพิ่มขึ้นอีก 2 แห่ง คือ โครงการ JAS Green Village ประเวศ และ โครงการ JAS Green Village รามคำแหง ซึ่งยังคงแนวคิดการจัดสรรการใช้พื้นที่ทั้งในส่วนพื้นที่เช่าและพื้นที่สีเขียวให้ตอบสนองทุกความต้องการของชุมชน

ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

โครงการ เดอะแอส วังหิน

เป็นศูนย์การค้าชุมชน (Community Mall) ในรูปแบบศูนย์การค้าแบบเปิด (Open Shopping Center) จุดเด่นของโครงการ คือทำเลที่ตั้งของโครงการที่รายล้อมไปด้วยที่พักอาศัย เป็นย่านที่มีความหนาแน่นของประชากรสูงและมีเส้นทางการคมนาคมที่เข้าถึงได้หลายเส้นทาง รวมทั้งการจัดสรรพื้นที่ (Tenant Mix) ที่เหมาะสมและสอดคล้องกับการใช้ชีวิตประจำวันของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นกลุ่มแม่บ้าน ครอบครัว และผู้ที่พักอาศัยในบริเวณดังกล่าวโดยจะเน้นไปยังร้านค้าประเภทอาหารและเครื่องดื่มซึ่งคิดเป็นร้อยละ 60 ของพื้นที่ให้เช่า นอกจากนี้ โครงการยังมีอาคารจอดรถมากกว่า 250 คัน เพียงพอที่จะรองรับกลุ่มลูกค้าที่จะเข้ามาใช้บริการ

โครงการ เดอะแอส รามอินทรา

เป็นศูนย์การค้าชุมชน (Community Mall) ในรูปแบบศูนย์การค้าแบบเปิด (Open Shopping Center) แห่งที่สองของบริษัทฯ จุดเด่นของโครงการคือทำเลที่ตั้งของโครงการที่รายล้อมไปด้วยที่พักอาศัยที่มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องซึ่งใกล้เคียงสถานีรถไฟฟ้าสายสีชมพูที่จะเกิดขึ้นในอนาคต อีกทั้งมีโครงการหมู่บ้านและคอนโดมิเนียมอยู่โดยรอบโครงการ ด้านการจัดสรรพื้นที่เช่าได้บริหารให้มีความหลากหลายเพื่อตอบสนองกลุ่มเป้าหมาย ไม่ว่าจะเป็นร้านค้าประเภทอาหาร ศูนย์ความงาม, fitness และด้านการศึกษา อาทิ เช่น Starbucks, Mr. DIY, Amazon Café, KFC, MK restaurant เป็นต้น และมีอาคารจอดรถมากกว่า 350 คัน เพียงพอที่จะรองรับกลุ่มลูกค้าที่จะมาใช้บริการ

โครงการ แอส เออเบอร์น ศรีนครินทร์

เป็นศูนย์การค้าชุมชน (Community Mall) รูปแบบผสมโดยมีทั้งศูนย์การค้าแบบเปิด (Open Mall) และแบบปิด (Close Mall) ทั้งสองอาคารมีทางเดินและพื้นที่เชื่อมต่อกันบนย่านถนนศรีนครินทร์ เป็นศูนย์การค้าที่เน้นการออกแบบที่ทันสมัย มีพื้นที่สีเขียวทั้งภายใน และภายนอกอาคาร เพื่อให้ลูกค้าสัมผัสถึงความร่มรื่น ไม่แออัด มีมุมสวยสำหรับถ่ายภาพ โดยมีร้านค้าที่เป็นผู้เช่าหลัก เช่น Starbuck Top Super Market โรงภาพยนตร์ SF เป็นต้น

โครงการ แจส วิลเลจ อมตะ ชลบุรี

เป็นศูนย์การค้าชุมชน (Community Mall) แบบเปิดโดยเป็นศูนย์การค้าชุมชนที่บริษัทฯ ได้เปิดดำเนินการในต่างจังหวัดเป็นศูนย์แรกโดยมีทำเลที่ตั้งอยู่บนถนนสุขุมวิท ใกล้กับนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ จังหวัดชลบุรี โดยผู้เช่าหลักของโครงการแห่งนี้ได้แก่ Makro, KFC, Caltex, Mr. DIY, Cockpit รวมถึงร้านค้าย่อยอื่นๆ เช่นร้านอาหาร ร้านแฟชั่นเสริมความงาม และอื่นๆ อย่างครบครัน

โครงการ แจส กรีน วิลเลจ คูบอน

เป็นศูนย์การค้าชุมชน (Community Mall) ตั้งอยู่แขวงบางชัน เขตคลองสามวา จังหวัดกรุงเทพมหานคร เป็นศูนย์การค้าที่เน้นการออกแบบที่ทันสมัย มีพื้นที่สีเขียวทั้งภายใน และภายนอกอาคาร เพื่อให้ลูกค้าสัมผัสถึงความร่มรื่น ไม่แออัด มีมุมสวยสำหรับถ่ายภาพ โดยมีร้านค้าที่เป็นผู้เช่าหลัก เช่น Starbuck Top Super Market KFC และปั๊มน้ำมันศาลเจ้า เป็นต้น

โครงการ แจส กรีน วิลเลจ บางบัวทอง-วัดลาดปลาตก

เป็นศูนย์การค้าชุมชนแห่งใหม่ของบริษัทฯ ตั้งอยู่ตำบลบางรักพัฒนา อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี เป็นศูนย์การค้าที่เน้นการออกแบบที่ทันสมัย มีพื้นที่สีเขียวทั้งภายใน และภายนอกอาคาร เพื่อให้ลูกค้าสัมผัสถึงความร่มรื่น ไม่แออัด มีมุมสวยสำหรับถ่ายภาพ โดยมีร้านค้าที่เป็นผู้เช่าหลัก เช่น Starbuck, Top Super Market, KFC และสุกี้ต๊อย เป็นต้น

โครงการ แจส กรีน วิลเลจ ประเวศ (เปิดตัวในเดือน มิถุนายน 2567)

เป็นศูนย์การค้าแห่งใหม่ของบริษัทฯ ที่จะเปิดเมื่อ มิถุนายน 2567 ตั้งอยู่ตำบลดอไม้ (ราชาเทวะ) เขตประเวศ กรุงเทพมหานคร บนพื้นที่ดินประมาณ 19 ไร่ 3 งาน โดยยังคงแนวคิดการออกแบบให้มีพื้นที่ขายผสมผสานกับพื้นที่ส่วนกลาง เช่น สวนสวย ลานน้ำ ลานจัดกิจกรรมต่างๆ เป็นต้น สำหรับชุมชนครอบครัวที่เข้ามาใช้บริการ โดยมีการจัดสรรผู้เช่าให้ครบทุกประเภท เช่น Starbucks, KFC, Food court และ Education Zone เป็นต้น

โครงการ แจส กรีน วิลเลจ รามคำแหง (เปิดตัวในเดือน กันยายน 2567)

เป็นศูนย์การค้าแห่งใหม่ของบริษัทฯ ที่เปิดตัวในเดือน กันยายนปี 2567 ตั้งอยู่บนถนนรามคำแหง โดยเป็นโครงการที่พัฒนาร่วมกับ บริษัท เจเอ็มที เน็ทเวอร์ค เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) โดยมีเป้าหมายที่จะให้บริการกับลูกค้าที่อยู่บนถนนรามคำแหง รวมถึงพนักงานของบริษัทในกลุ่มเจมาร์ท เนื่องจากตั้งอยู่ใกล้กับสำนักงานใหญ่ของบริษัทเจมาร์ท และสำนักงานใหญ่ของบริษัทเจเอ็มที ที่กำลังจะสร้างขึ้นในปี 2567 นี้

การตลาดและการแข่งขัน

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าของโครงการศูนย์การค้าชุมชน ทั้ง 8 โครงการ บริษัทฯ สามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ได้แก่ กลุ่มผู้เช่าหลัก และกลุ่มผู้เช่ารายย่อย โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1. **กลุ่มผู้เช่าหลัก** - ได้แก่ Tops Market, Starbucks, MK Restaurant, Yaiyai, Swensen's เป็นต้น ซึ่งบริษัทฯ จะพิจารณาคัดเลือกผู้เช่าหลักแต่ละรายอย่างรอบคอบให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ใช้บริการ อันจะส่งผลให้ภาพลักษณ์ของโครงการ โดยผู้เช่าในกลุ่มนี้มีความสำคัญและจำเป็นต่อโครงการ เนื่องจากเป็นร้านค้าที่ดึงดูดผู้เช่ารายย่อย และผู้ให้บริการของโครงการ
2. **กลุ่มผู้เช่ารายย่อย** - มีกลุ่มผู้เช่ารายย่อยที่จำหน่ายสินค้าหรือบริการอื่น ๆ นอกจากสินค้าหรือบริการของกลุ่มผู้เช่าหลัก ซึ่งจะช่วยให้โครงการมีสินค้าและบริการที่หลากหลายครอบคลุมความต้องการของผู้ใช้บริการให้มากที่สุด

หน่วย: ล้านบาท	รายได้สำหรับปี 2565	รายได้สำหรับปี 2566	รายได้สำหรับงวดหกเดือนของปี 2567
กลุ่มผู้เช่าหลัก	80	102	52
กลุ่มผู้เช่ารายย่อย	204	253	150

ทั้งนี้ บริษัทฯ จะติดตามการดำเนินธุรกิจของผู้เช่าและวิเคราะห์ศึกษาข้อมูลทางการตลาดอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ส่วนผสมผู้เช่าทั้งหมดเหมาะสมกับผู้ให้บริการมากที่สุด รวมทั้งการหาผู้เช่ารายใหม่ที่มีสินค้าหรือบริการที่ได้รับความนิยม เพื่อสร้างความแปลกใหม่และเพิ่มความหลากหลายของสินค้าและบริการในโครงการ

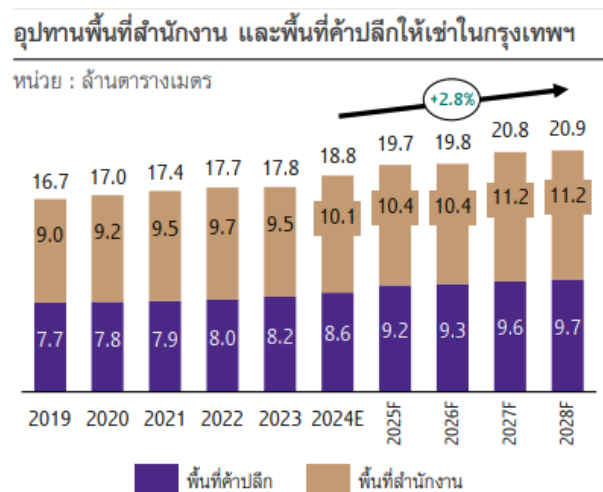
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (ผู้ใช้บริการโครงการ The JAS)

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เข้ามาใช้บริการโครงการศูนย์การค้าชุมชน ทั้ง 8 โครงการ จะเป็นกลุ่มครอบครัวและผู้ที่พักอาศัยหรือทำงานอยู่ในบริเวณใกล้เคียงประมาณ 5 – 10 กม. โดยรอบ เนื่องจากในบริเวณดังกล่าวมีหมู่บ้านจัดสรรอยู่เป็นจำนวนมากและมีการคมนาคมที่สามารถเข้าถึงได้หลายเส้นทาง

ภาวะอุตสาหกรรม

ภาพรวมธุรกิจค้าปลีกในปี 2567 ที่ผ่านมา แสดงสัญญาณของการชะลอตัวของภาคอุตสาหกรรมค้าปลีก ซึ่งเป็นผลจากสถานะเศรษฐกิจที่เติบโตในระดับที่ต่ำกว่าเมื่อเทียบกับปี 2566 ที่ผ่านมา ซึ่งเป็นผลสืบเนื่องจากสถานะการณ์หนี้สินครัวเรือนที่เพิ่มขึ้น ถึงแม้ว่า ภาคการท่องเที่ยวจะมีการเติบโต แต่ยังคงอยู่ในพื้นที่ท่องเที่ยวเป็นหลัก อย่างไรก็ตาม ในปี 2568 คาดการณ์ว่าด้วยนโยบายของภาครัฐ ที่ตั้งงบประมาณที่จะกระตุ้นการเติบโตของภาคการบริโภค เช่น นโยบายเงิน Digital Wallet และการกระตุ้นการจับจ่ายใช้สอยด้วยการออกการกระตุ้นการลดภาษีด้วย Easy E-Receipt จะช่วยให้การบริโภคในช่วงต้นปี 2568 มีทิศทางที่ปรับตัวดีขึ้นได้

ในอนาคตบริษัทฯ ยังมองเห็นศักยภาพของการเติบโตของอุตสาหกรรมค้าปลีกโดยเฉพาะมุ่งเน้นที่จะสร้าง Synergy กับกลุ่มบริษัทในเครือของเจมารท์ เพื่อร่วมกันสร้างโอกาสทางธุรกิจ ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ซึ่ง เจเอเอส แอสเซ็ท เป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ในกลุ่มเจมารท์ ซึ่งจะเป็นผู้สร้างรากฐานด้านอสังหาริมทรัพย์ให้กับกลุ่มในอนาคต



ที่มา : SCBEIC

จากภาพข้างต้นจะเห็นได้ว่า ธุรกิจพื้นที่ค้าปลีกให้เช่าในกรุงเทพฯ มีแนวโน้มเติบโตขึ้น โดยในปี 2567-2571 มีแนวโน้มของอุปทานพื้นที่สำนักงานเติบโตประมาณ 2.8%

วิจัยกรุงศรี คาดว่าปี 2567-2569 ธุรกิจร้านค้าปลีกสมัยใหม่มีแนวโน้มเติบโตในอัตราเฉลี่ย 5.0-5.5% ต่อปี จากปัจจัยหนุน ได้แก่ (1) กำลังซื้อในประเทศมีแนวโน้มฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไปตามทิศทางการเติบโตของเศรษฐกิจไทย (2) การกลับมาของนักท่องเที่ยวต่างชาติจะส่งผลดีต่อภาคค้าปลีกโดยเฉพาะในแหล่งท่องเที่ยว (3) ความคืบหน้าของการพัฒนาโครงการเมกะโปรเจกต์ภาครัฐ และ (ร่าง)ผังเมืองรวมกรุงเทพมหานครฉบับใหม่จะหนุนให้ร้านค้าปลีกเร่งขยายสาขาเพื่อรองรับการเติบโตของชุมชนเมือง (4) การเติบโตต่อเนื่องของธุรกิจการค้าออนไลน์ช่วยกระตุ้นยอดขาย และ (5) การเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศเพื่อนบ้านเพิ่มโอกาสทางธุรกิจแก่ผู้ประกอบการค้าปลีกในจังหวัดชายแดนและจังหวัดหลักในภูมิภาค

ผู้ประกอบการร้านค้าปลีกสมัยใหม่เดินหน้าขยายสาขาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งรวมถึงใน Community mall และสถานีบริการน้ำมัน หรือในทำเลที่มีหมู่บ้านจำนวนมาก มีการจรรยาบรรณ คัดลอกจนมีการปรับรูปแบบและขนาดของร้านค้าให้เหมาะสมกับพื้นที่และกลุ่มลูกค้า ส่งผลให้ปี 2566 จำนวนสาขาของร้านค้าปลีกสมัยใหม่มีมากกว่า 20,000 สาขา ซึ่งกว่า 90% เป็นสาขาของร้านสะดวกซื้อ นอกจากนี้ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังใช้กลยุทธ์การลดราคาสินค้าเพื่อดึงดูดลูกค้าและทำธุรกิจแบบ O2O (Online to Offline) โดยนำสาขามาเป็นฐานการจัดส่งสินค้าออนไลน์แก่ผู้บริโภคในทำเลใกล้เคียง ทำให้สินค้าถึงมือผู้บริโภคได้อย่างรวดเร็วซึ่งช่วยกระตุ้นยอดขายได้เพิ่มขึ้น

ปี 2567-2569 คาดว่ายอดขายร้านค้าปลีกสมัยใหม่จะเติบโตต่อเนื่องเฉลี่ยที่ 5.0-5.5% ต่อปี จากปัจจัยหนุน ได้แก่

1) กำลังซื้อในประเทศมีแนวโน้มฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป ตามการเติบโตของเศรษฐกิจไทยที่ระดับ 2.7-3.4% ต่อปี โดยคาดว่าภาคท่องเที่ยวยังคงเป็นหนึ่งในปัจจัยขับเคลื่อนเศรษฐกิจ และช่วยกระตุ้นยอดขายของร้านค้าปลีกในพื้นที่ท่องเที่ยวเติบโตต่อเนื่อง ขณะที่มาตรการกระตุ้นการใช้จ่ายภาครัฐ อาทิ Easy E-Receipt (1 มกราคม-15 กุมภาพันธ์ 2567) จะกระตุ้นการบริโภคในระยะสั้นจากกลุ่มผู้มีกำลังซื้อสูง นอกจากนี้ การกลับมาทำงานและทำกิจกรรมนอกบ้านตามปกติ จะช่วยหนุนการเติบโตของยอดขายกลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม สินค้าแฟชั่น สินค้าแฟชั่น และผลิตภัณฑ์ความงามปรับตัวขึ้น ขณะที่กระแสการดูแลสุขภาพที่เข้มข้นขึ้นจะหนุนยอดขายสินค้าในหมวดที่เกี่ยวข้อง อาทิ อาหารเพื่อสุขภาพ ผักและผลไม้สด และกลุ่มสินค้ากีฬา (ที่มา : วิจัยกรุงศรี)

2) กำลังซื้อจากนักท่องเที่ยวต่างชาติมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นสู่ระดับ 43 ล้านคนภายในปี 2569 ส่วนหนึ่งเป็นผลจากปัจจัยสนับสนุนต่อเนื่องของนโยบายภาครัฐ (อาทิ มาตรการยกเว้นวีซ่าสำหรับชาวจีน คาซัคสถาน ใต้หวันและอินเดีย และการขยายวันพำนักแก่นักท่องเที่ยวรัสเซีย) โดยเฉพาะการกลับมาของนักท่องเที่ยวจีน (2 เดือนแรกของปี 2567 เข้ามาไทยแล้ว 1.2 ล้านคน จากนักท่องเที่ยวต่างชาติทั้งหมด 6.4 ล้านคน) จะส่งผลดีต่อภาคค้าปลีก เนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีการใช้จ่ายหมวดช้อปปิ้งสูงมากกว่า 1 ใน 3 ของค่าใช้จ่ายหมวดช้อปปิ้งทั้งหมดของนักท่องเที่ยวต่างชาติ (ข้อมูลปี 2562)

4. ธุรกิจดูแลผู้สูงอายุแบบครบวงจร (SENERA SENIOR WELLNESS)

บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการ Senera Senior Wellness ในเดือนมีนาคมของปี 2566 โดยเริ่มดำเนินการศูนย์ดูแลผู้สูงอายุแห่งแรกที่คูบอน สถานที่ตั้งอยู่บริเวณติดกับ JAS Green Village Kubon ประกอบด้วย 2 อาคารคือ Senera Wellness Active มีจำนวน 49 เตียง และ Senera Wellness Non Active มีจำนวน 78 เตียง ต่อมาเมื่อ 14 กุมภาพันธ์ 2567 บริษัทฯ ได้เปิดเพิ่มอีก 1 แห่งคือที่บางบัวทองจำนวนรวม 80 เตียง ซึ่งตั้งติดกับศูนย์การค้า JAS Green Village บางบัวทอง ซึ่งได้รับความสนใจจากลูกค้า มีอัตราเข้าพักที่เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง

โดยทั้ง 2 สาขา เปิดให้บริการทั้งกลุ่มผู้สูงอายุที่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ (Active) และกลุ่มผู้สูงอายุที่ต้องการความช่วยเหลือ (Non Active)

การตลาดและการแข่งขัน

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าของโครงการศูนย์ดูแลผู้สูงอายุแบบครบวงจร ทั้ง 2 สาขา บริษัทฯ สามารถแบ่งออกเป็นกลุ่มตามความต้องการ และพฤติกรรมของผู้สูงอายุ ดังนี้

1. ผู้สูงอายุที่ต้องการกิจกรรมทางสังคม - ผู้สูงอายุที่ต้องการเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ เพื่อเสริมสร้างสุขภาพกายและใจ เช่น การออกกำลังกาย การทำกิจกรรมศิลปะ หรือการเข้าร่วมกลุ่มสนทนา
2. ผู้สูงอายุที่ต้องการการดูแลชั่วคราว - กลุ่มเป้าหมายนี้ต้องการการดูแลในช่วงเวลาสั้นๆ เช่น หลังการผ่าตัดหรือในช่วงที่ครอบครัวไม่สามารถดูแลได้
3. ผู้สูงอายุที่ต้องการการดูแลเฉพาะทาง - กลุ่มผู้สูงอายุที่มีภาวะสุขภาพที่ต้องการการดูแลเฉพาะทาง ซึ่งต้องการการดูแลจากผู้เชี่ยวชาญทางการแพทย์และการพยาบาลอย่างใกล้ชิด

ภาวะอุตสาหกรรม

จำนวนคู่แข่งในอุตสาหกรรมศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ

ในปัจจุบัน ณ วันที่ 27 ตุลาคม พ.ศ. 2567 มีจำนวนนิติบุคคลที่ประกอบธุรกิจกิจกรรมการดูแลรักษาในสถานที่ที่มีที่พักและมีคนดูแลประจำ สำหรับผู้สูงอายุ ที่ยังดำเนินกิจการอยู่ จำนวน 673 แห่ง โดยอ้างอิงข้อมูลจากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ แสดงถึงสภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมนี้

จำนวนประชากรผู้สูงอายุในปัจจุบัน และการคาดการณ์ในอนาคต

จากข้อมูลของสถิติประชากรทางการทะเบียนราษฎร กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย ณ เดือนมิถุนายน พ.ศ. 2566 พบว่าประเทศไทยมีประชากรผู้สูงอายุ 60 ปีขึ้นไปจากทั่วประเทศ จำนวน 12,937,610 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 19.59 ของประชากรรวม หากเปรียบเทียบกับสถิติ ณ เดือนมิถุนายน พ.ศ. 2567 ที่มีประชากรผู้สูงอายุ 60 ปีขึ้นไปจากทั่วประเทศ จำนวน 13,450,360 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 20.38 ของประชากรรวม โดยสามารถจำแนกได้เป็น เพศชายอายุ 60 ปีขึ้นไป จำนวน 5,947,995 คน และ เพศหญิงอายุ 60 ปีขึ้นไป จำนวน 7,502,365 จะเห็นได้ว่าประชากรผู้สูงอายุมีสัดส่วนที่เพิ่มขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับ และมีแนวโน้มที่จะสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องในอนาคต

5. พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (คอนโดมิเนียม Newera)

ปัจจุบัน บริษัทฯ ได้พัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม ภายใต้แบรนด์ “Newera” พร้อมขายและโอนให้กับลูกค้าซึ่งมีทำเลที่ตั้งอยู่ที่ซอย สุนทรสวัสดิ์ 38 ถนนสุนทรสวัสดิ์ ซึ่งสามารถเชื่อมต่อไปเส้นเอกมัย รามอินทราได้ โดยมีเนื้อที่ดินในการพัฒนาขนาด 1 ไร่ 3 งาน 88 วา โดยมีจำนวนห้องเพื่อขาย 177 ห้อง จำนวน 8 ชั้น ซึ่งแนวคิด ของโครงการคือ “WELCOME TO THE NEW ERA OF LIVING “ หรือ พบกับช่วงเวลาแห่งความสุขในการใช้ชีวิตตลอด 24 ชั่วโมง NEWERA Condo พร้อมเติมเต็มการใช้ชีวิตของคุณให้เต็มไปด้วยความสุข ตลอด 24 ชั่วโมง ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ดำเนินการโอนคอนโดมิเนียมดังกล่าวไปกว่าร้อยละ 97.25 แล้วจากจำนวนห้องชุดทั้งหมด

การตลาดและการแข่งขัน

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าของบริษัทฯ ในโครงการ Newera คือ ลูกค้าที่สนใจที่พักหรือบ้านที่ใกล้กับแหล่งทำงานแถวสุนทรสวัสดิ์ และพนักงานออฟฟิศในบริเวณดังกล่าวซึ่งเป็นแหล่งชุมชนใหญ่และมีสำนักงานออฟฟิศตั้งอยู่ และลูกค้ากลุ่มที่สนใจที่จะลงทุนเนื่องจาก มีโอกาสที่รถไฟฟ้าจะขยายเส้นทางมาในบริเวณนี้ในอนาคต

ภาวะอุตสาหกรรม

อุตสาหกรรมพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมมีการแข่งขันค่อนข้างสูงซึ่งมีตลาดที่หลากหลายและแบ่งกลุ่มผู้บริโภคได้โดยส่วนใหญ่จะแบ่งตามราคาต่อตารางเมตร และทำเลที่ตั้งซึ่งระดับราคาของโครงการ Newera ถือว่าอยู่ในระดับราคากลาง ซึ่งมีตลาดที่ค่อนข้างใหญ่ และบริเวณใกล้เคียงหรือถนนสุขุมวิทมีคอนโดที่สร้างใหม่ไม่มาก ถือว่าเป็นทำเลที่ยังคงมีโอกาสในการทำการตลาดได้สำหรับลูกค้าที่สนใจซื้อโครงการประเภทคอนโดมิเนียม

ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 30 มิถุนายน พ.ศ. 2567 บริษัทฯ มีทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจได้แก่ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน และสินทรัพย์ถาวร ดังนี้

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน – สุทธิ

หน่วย : (ล้านบาท)

โครงการ	ระยะเวลา เช่า (ปี)	วันเริ่มสัญญา	วันสิ้นสุดสัญญา	มูลค่า ยุติธรรมตาม งบการเงิน รวม	มูลค่า ยุติธรรมตาม งบการเงิน เฉพาะกิจการ
The JAS วังหิน	-	-	-	595	595
The Jas งามอินทรา	30	1 ตุลาคม 2556	30 กันยายน 2589	476	476
Jas Urban ศรีนครินทร์	24	1 กุมภาพันธ์ 2559	30 กันยายน 2583	946	946
Jas Village อมตะ ชลบุรี	25	22 กุมภาพันธ์ 2562	21 กุมภาพันธ์ 2587	363	363
Jas Green Village คูบอน	30	28 กุมภาพันธ์ 2563	31 สิงหาคม 2594	1,030	1,030
Senara Senior Wellness	30	28 กุมภาพันธ์ 2563	31 สิงหาคม 2594	157	686
Jas Green Village บางบัวทอง	32	20 เมษายน 2565	19 เมษายน 2597	809	809
Jas Green Village ประเวศ	31.5	6 มกราคม 2566	4 กรกฎาคม 2597	663	663
IT Junction (29 สาขา และ อื่นๆ)	1-12	-	-	174	174
โครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา	-	-	-	332	332
รวม				5,545	6,074

หมายเหตุ : บริษัทฯ ได้นำอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนมูลค่าสุทธิตามบัญชีจำนวน 2,921 ล้านบาท ค่าประกันวงเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะยาวตามที่กล่าวในหมายเหตุประกอบงบการเงินไตรมาสที่ 2 ของปี 2567 ข้อ 12 และ 13

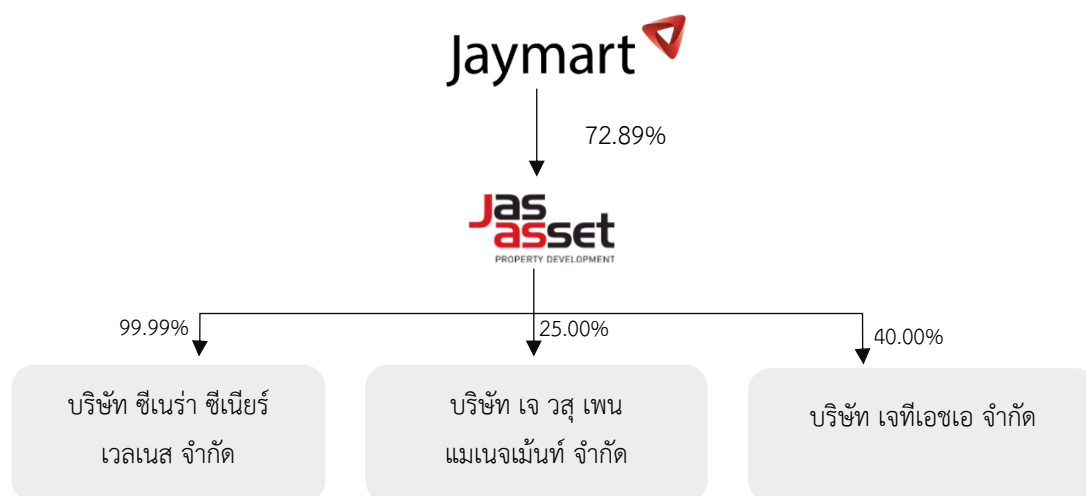
สินทรัพย์ถาวรมูลค่าสุทธิตามบัญชี 30 มิถุนายน 2567

หน่วย : ล้านบาท

โครงการ	งบการเงินรวม				งบการเงินเฉพาะกิจการ			
	ราคาทุน	ค่าเสื่อมราคาสะสม	สำรองการด้อยค่าทรัพย์สิน	มูลค่าสุทธิ	ราคาทุน	ค่าเสื่อมราคาสะสม	สำรองการด้อยค่าทรัพย์สิน	มูลค่าสุทธิ
ที่ดิน	3.00	-	-	3.00	3.00	-	-	3.00
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	820.13	104.17	-	715.96	116.17	82.38	-	33.79
ยานพาหนะ	3.51	1.45	-	2.06	3.27	1.38	-	1.88
สินทรัพย์สิทธิการใช้	6.40	3.69	-	2.71	6.40	3.69	-	2.71
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	20.60	9.02	-	11.57	15.33	9.01	-	6.32
สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	30.60	-	-	30.61	-	-	-	-
รวม	884.24	118.33	-	765.92	144.17	96.46	-	47.70

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัท เจเอเอส แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 4 มกราคม 2555 ด้วยทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 1,000,000 บาท เพื่อดำเนินธุรกิจด้านการบริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าในส่วนของบริษัทเคแอลทีและสินค้าเทคโนโลยี โดยธุรกิจของบริษัทฯ เริ่มต้นตั้งแต่ปี 2543 จากการเป็นหน่วยงานหนึ่งในบริษัท เจ มาร์ท จำกัด (มหาชน) (“เจมาร์ท”) ในปัจจุบัน นอกจากนี้ ในปี 2555 และปี 2558 บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจไปสู่การพัฒนาและบริหารพื้นที่ในรูปแบบตลาดชุมชนและศูนย์การค้าชุมชน (Community Mall) ตามลำดับ



ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย

ณ 30 มิถุนายน พ.ศ. 2567 บริษัท เจเอเอส แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) มีบริษัทย่อย บริษัทร่วม และกิจการร่วมค้า ที่ดำเนินธุรกิจอยู่ จำนวน 3 บริษัท โดยถือหุ้นในสัดส่วน 99.99% ในบริษัท ซีเนร่า ซีเนียร์ เวลเนส จำกัด ถือหุ้นในสัดส่วน 25.00% ในบริษัท เจ วสุ เพน แมนเนจเม้นท์ จำกัด และ ถือหุ้นในสัดส่วน 40.00% ในบริษัท เจทีเอชเอ จำกัด

บริษัท	ประเภทธุรกิจ	สถานที่ตั้ง	ทุนจดทะเบียน (หุ้น)	มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น (บาท)	ทุนชำระแล้ว (บาท)	สัดส่วนการถือหุ้น (%)
บริษัท ซีเนร่า ซีเนียร์ เวลเนส จำกัด	ประกอบธุรกิจเกี่ยวกับโรงเรียนการบริบาล	เลขที่ 87 อาคาร เดอะแอส ราม อินทรา ห้องเลขที่ เอ315 ชั้นที่ 3 ถนน ลาดปลาเค้า แขวง อนุสาวรีย์ เขต บางเขน กรุงเทพมหานคร 10220	6,600,000	10.00	66,000,000.00	99.99
บริษัท เจ วสุ เพน แมนเนจเม้นท์ จำกัด	ประกอบกิจการสถานพยาบาล รักษาผู้ป่วย และให้บริการกายภาพบำบัด	เลขที่ 87 อาคาร เดอะแอส ราม อินทรา ห้องเลขที่ เอ315 ชั้นที่ 3 ถนน ลาดปลาเค้า แขวง อนุสาวรีย์ เขต บางเขน กรุงเทพมหานคร 10220	4,000,000	10.00	40,000,000.00	25.00
บริษัท เจทีเอชเอ จำกัด*	ประกอบธุรกิจโรงแรม	เลขที่ 87 อาคาร เดอะแอส ราม อินทรา ห้องเลขที่ เอ315 ชั้นที่ 3 ถนน ลาดปลาเค้า แขวง อนุสาวรีย์ เขต บางเขน	500,000	10.00	5,000,000.00	40.00

บริษัท	ประเภทธุรกิจ	สถานที่ตั้ง	ทุนจดทะเบียน (หุ้น)	มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น (บาท)	ทุนชำระแล้ว (บาท)	สัดส่วนการถือหุ้น (%)
		กรุงเทพมหานคร 10220				

*บริษัท เจทีเอชเอ จำกัด ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ เมื่อวันที่ 18 ธันวาคม พ.ศ. 2566 ให้เริ่มจัดตั้ง ลงนามในสัญญาร่วมทุนเพื่อดำเนินธุรกิจโรงแรมกับบริษัท ทีเอช ดิสทริคท์ จำกัด เพื่อจัดตั้งบริษัท เจทีเอชเอ จำกัด และได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์แล้ว เมื่อวันที่ 22 มกราคม พ.ศ.2567

บุคคลที่มีความขัดแย้ง

– ไม่มี –

ความสัมพันธ์ของกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัทฯ เป็นบริษัทย่อยในกลุ่มเจมาร์ท ซึ่งประกอบด้วย บริษัท เจ มาร์ท จำกัด (มหาชน) (“JMART”) โดย ณ 27 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2567 JMART เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท เจเอเอส แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) (“J”) ร้อยละ 72.89 ของทุนชำระแล้ว

สำหรับในด้านการดำเนินธุรกิจ บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจบริหารจัดการพื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าในส่วนโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าเทคโนโลยี และมีรายได้หลักมาจากการให้เช่าพื้นที่ ในขณะที่เจมาร์ทดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริม และสินค้าเทคโนโลยี ผ่านร้านค้าของเจมาร์ท โมบาย และ JMT ประกอบธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้ และบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ

บริษัทในกลุ่มเจมาร์ท จึงไม่มีความสัมพันธ์หรือแข่งขันกันในด้านธุรกิจกับบริษัท อย่างไรก็ดี บริษัทฯ และเจมาร์ท มีรายการระหว่างกันที่สำคัญ คือ รายการเช่าพื้นที่ของบริษัทฯ กับบริษัทในกลุ่มเจมาร์ท ซึ่งรายการดังกล่าวเป็นรายการธุรกิจปกติและมีอัตราค่าเช่าเทียบเคียงได้กับอัตราตลาดทั่วไป

ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น

ผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 27 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2567 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียน 1,920,619,319 บาท และมีทุนชำระแล้ว 1,140,387,074 บาท รายชื่อผู้ถือหุ้นและสัดส่วนการถือหุ้นจากทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว ตามที่ปรากฏในสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้นสามารถสรุปได้ดังนี้

ลำดับ	ผู้ถือหุ้น	หุ้นสามัญ	ร้อยละ
1	บริษัท เจมาร์ท กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) **	1,064,776,969	72.89
2	นางสาว กุลิสรา การะ	21,570,394	1.48
3	บริษัท บีทีเอส กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ จำกัด มหาชน) โดย บลจ.เมธา จำกัด	17,564,060	1.20

4	นายฉัตรชัย วงศ์สกุลชัย	17,215,008	1.18
5	นายอานนท์ ไพจิตรโรจนา	12,800,007	0.88
6	นางสาวยุวดี พงษ์อัมมา	12,577,229	0.86
7	บริษัท เอส เอฟ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	12,100,000	0.83
8	นาย ณัฐณ ณิชินันต์กุล	12,000,000	0.82
9	นาย อติศักดิ์ สุขุมวิทยา	11,389,549	0.78
10	นาย เชาว์ การะ	8,766,200	0.60
11	ผู้ถือหุ้นรายย่อยอื่นๆ	50,372,342	18.48
รวมทุนชำระ		1,140,387,074	100.00

**บริษัท เจมาร์ท กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ (Ultimate Shareholders) ณ วันที่ 1 ตุลาคม พ.ศ. 2567

1. บริษัท วี จี ไอ จำกัด (มหาชน)	ถือหุ้น	199,161,600	หุ้น คิดเป็นร้อยละ	13.53
2. นายอติศักดิ์ สุขุมวิทยา	ถือหุ้น	188,408,916	หุ้น คิดเป็นร้อยละ	12.80
3. บริษัท แรบบิท โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน)	ถือหุ้น	148,861,318	หุ้น คิดเป็นร้อยละ	10.11
4. นายเอกชัย สุขุมวิทยา	ถือหุ้น	122,389,718	หุ้น คิดเป็นร้อยละ	8.32
5. นางสาวยุวดี พงษ์อัมมา	ถือหุ้น	57,117,454	หุ้น คิดเป็นร้อยละ	5.40

จำนวนทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว

ณ วันที่ 30 มิถุนายน พ.ศ. 2567 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียน จำนวน 1,920,619,319.00 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ จำนวน 1,920,619,319 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น 1 บาท และมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จำนวน 1,460,730,937.00 บาท ประกอบด้วย หุ้นสามัญที่จำหน่ายได้แล้ว จำนวน 1,460,730,937 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น 1 บาท

การออกหลักทรัพย์อื่น

ตัวแลกเงิน

- ไม่มี -

หุ้นกู้

ตามที่ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2560 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม พ.ศ. 2560 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ออกและเสนอขายหุ้นกู้ภายใต้วงเงินหมุนเวียนไม่เกิน 1,000 ล้านบาท นั้น ต่อมาบริษัทฯ ได้ออกและเสนอขาย "หุ้นกู้ของบริษัท เจเอเอส แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2566 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2568 ซึ่งผู้ออกหุ้นกู้มีสิทธิไถ่ถอนหุ้นกู้ก่อนครบกำหนดไถ่ถอน" โดยบริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายมูลค่า 326.60 ล้านบาท และมีหุ้นกู้คงค้าง โดยมีรายละเอียดดังนี้

ข้อมูลสำคัญของหุ้นกู้	
ชื่อหุ้นกู้	หุ้นกู้ของบริษัท เจเอเอส แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2566 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2568 ซึ่งผู้ออกหุ้นกู้มีสิทธิไถ่ถอนหุ้นกู้ก่อนครบกำหนดไถ่ถอน
ประเภทหุ้นกู้	หุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกัน มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ และผู้ออกหุ้นกู้ มีสิทธิไถ่ถอนหุ้นกู้ก่อนครบกำหนดไถ่ถอน
อายุหุ้นกู้	2 ปี

อัตราดอกเบี้ย	คงที่ 6.75% ต่อปี
การจัดอันดับ ความน่าเชื่อถือ ของบริษัท	ไม่มีการจัดอันดับความน่าเชื่อถือ
วันที่ออกตราสาร	28 เมษายน พ.ศ. 2565
วันครบกำหนดไถ่ ถอน	28 เมษายน พ.ศ. 2568
หลักประกัน	ไม่มี
การไถ่ถอนก่อน ครบกำหนด	ผู้ออกหุ้นกู้สามารถใช้สิทธิชำระคืนหุ้นกู้ก่อนครบกำหนด เริ่มจาก (และรวมถึง) วันครบกำหนด 1 (หนึ่ง) ปี นับจากวันออกหุ้นกู้ (ซึ่งได้แก่ วันที่ 28 เมษายน 2567) เป็นต้นไป ไม่ว่าในวันใด ๆ และไม่จำเป็นต้องตรงกับวันครบกำหนดชำระดอกเบี้ย (ไม่ว่างวดใด ๆ) ทั้งนี้ หากวันที่จะมีการชำระคืนหนี้เงินต้นหุ้นกู้ก่อนครบกำหนดดังกล่าวไม่ตรงกับวันทำการ ให้เลื่อนวันที่จะมีการชำระคืนหนี้เงินต้นหุ้นกู้ก่อนครบกำหนดไปเป็นวันทำการถัดไป
ผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้	บริษัทหลักทรัพย์ เอเซีย พลัส จำกัด เลขที่ 175 ชั้น 3 และ 11 อาคารสารคดีสีเทาเวอร์ ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120 โทรศัพท์ : 0-2680-4004

หลักทรัพย์แปลงสภาพ

(1) รายละเอียดของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ (J-W3)

รายละเอียด	
บริษัทผู้ออก	บริษัท เจเอเอส แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน)
ประเภทของใบสำคัญแสดงสิทธิ	ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท เจเอเอส แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 3 (“ใบสำคัญแสดงสิทธิ” หรือ “J-W3”)
ชนิด	ระบุชื่อผู้ถือและสามารถโอนเปลี่ยนมือได้
วิธีการจัดสรร	บริษัทฯ จะจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมที่จองซื้อและได้รับจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ออกและเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น (Rights Offering) ในอัตราส่วนการจัดสรรที่ 6.33334 หุ้นสามัญที่ได้รับจัดสรร ต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ (6.33334 : 1) หากมีเศษจากการคำนวณตามอัตราส่วนการจัดสรรดังกล่าวให้ปัดเศษดังกล่าวทั้งทั้งจำนวน และในกรณีที่ไม่มีใบสำคัญแสดงสิทธิคงเหลือภายหลังการจัดสรร บริษัทฯ จะดำเนินการยกเลิกใบสำคัญแสดงสิทธิในส่วนที่เหลือดังกล่าวต่อไป ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดวันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนและใบสำคัญแสดงสิทธิในวันที่ 26 เมษายน 2565 (Record Date)
จำนวนที่ออก	ไม่เกิน 30,000,000 หน่วย

อัตราการใช้สิทธิ	ใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย มีสิทธิซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ได้ 1 หุ้น (มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ (par value) หุ้นละ 1 บาท) เว้นแต่กรณีมีการปรับอัตราการใช้สิทธิตามเงื่อนไขการปรับสิทธิตามที่ระบุไว้ในข้อ 6 ในกรณีที่มีเศษของหุ้นจากการใช้สิทธิแปลงสภาพใบสำคัญแสดงสิทธิ ให้ปัดเศษนั้นทิ้ง
ราคาการใช้สิทธิ	9.00 บาทต่อหุ้น เว้นแต่กรณีมีการปรับราคาการใช้สิทธิตามเงื่อนไขการปรับสิทธิตามที่ระบุไว้ในข้อ 6
ราคาเสนอขายต่อหน่วย	หน่วยละ 0 บาท (ศูนย์บาท)
วันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิ	วันที่ 8 มิถุนายน 2565
วันครบกำหนดอายุใบสำคัญแสดงสิทธิ	วันที่ 5 มิถุนายน 2569 (บริษัทฯ จะไม่ขยายอายุใบสำคัญแสดงสิทธิ)

(2) รายละเอียดของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ (J-W4)

รายละเอียด	
บริษัทผู้ออก	บริษัท เจเอเอส แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน)
ประเภทของใบสำคัญแสดงสิทธิ	ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท เจเอเอส แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 4 (“ใบสำคัญแสดงสิทธิ” หรือ “J-W4”)
ชนิด	ระบุชื่อผู้ถือและสามารถโอนเปลี่ยนมือได้
วิธีการจัดสรร	บริษัทฯ จะจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมโดยไม่คิดมูลค่า จำนวน 160,171,913 หน่วย ใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย สามารถใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญได้ 1 หุ้น ในราคาหุ้นละ 3.10 บาท
จำนวนที่ออก	ไม่เกิน 160,171,913 หน่วย
อัตราการใช้สิทธิ	ใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย มีสิทธิซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ได้ 1 หุ้น (มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ (par value) หุ้นละ 1 บาท)
ราคาการใช้สิทธิ	3.10 บาทต่อหุ้น
ราคาเสนอขายต่อหน่วย	หน่วยละ 0 บาท (ศูนย์บาท)
วันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิ	วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2567
วันครบกำหนดอายุใบสำคัญแสดงสิทธิ	วันที่ 31 กรกฎาคม 2569

นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัท เจเอเอส แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) (บริษัทฯ) และบริษัทย่อยมีนโยบายการจ่ายเงินปันผลไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิหลังจากหักภาษีและสำรองกฎหมาย โดยพิจารณาจากงบการเงินรวมเป็นสำคัญ (โดยมีเงื่อนไขเพิ่มเติม)

ทั้งนี้ บริษัทฯ และบริษัทย่อยจะพิจารณาการจ่ายเงินปันผลโดยคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้นเป็นหลัก โดยอยู่ภายใต้เงื่อนไขดังนี้

1. การจ่ายเงินปันผลจะต้องไม่มีผลกระทบต่อการทำงานตามปกติของบริษัทฯและบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ
2. การจ่ายเงินปันผลอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงาน ฐานะการเงิน สภาพคล่อง ความจำเป็นในการใช้เงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน แผนการลงทุน การขยายธุรกิจในอนาคต สภาพภาวะตลาด ความเหมาะสมและปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานและการบริหารงานของบริษัทฯและบริษัทย่อย
3. บริษัทฯ และบริษัทย่อยต้องมีเงินสดเพียงพอสำหรับการดำเนินธุรกิจและการดำเนินการดังกล่าว จะต้องก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ถือหุ้นตามที่คณะกรรมการบริษัทฯ และ/หรือผู้ถือหุ้นของบริษัทฯเห็นสมควร
4. การจ่ายเงินปันผลให้จ่ายตามจำนวนหุ้นๆละเท่าๆ กัน เมื่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ มีมติอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลและจะต้องนำเสนอขออนุมัติต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นด้วย เว้นแต่เป็นการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล คณะกรรมการบริษัทฯ มีอำนาจอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลได้และให้รายงานในที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบในการประชุมคราวต่อไป

ตารางการเปิดเผยข้อมูลการจ่ายเงินปันผลย้อนหลัง 2564 – 2566

รายการ	2564	2565	2566
1. กำไรสุทธิ	161,439,706	202,336,442	192,597,733
2. จำนวนหุ้น	929,068,467	1,140,387,074	1,140,387,074
3. เงินปันผลจ่ายอัตราต่อหุ้น	0.03	0.03	-
4. สัดส่วนการจ่ายเงินปันผลเทียบกับกำไรสุทธิตามงบการเงินรวม	17.60 %	16.90 %	N/A