

ภาพรวมธุรกิจ

บริษัทฯประกอบธุรกิจหลักเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้า Apple ทั้งคอมพิวเตอร์ ผลิตภัณฑ์ประเภท iOS และอุปกรณ์เสริมต่างๆ รวมทั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้าอื่นๆ ที่สามารถนำมาใช้กับผลิตภัณฑ์ Apple เป็นหลัก เพื่อที่จะรองรับความต้องการของลูกค้าได้ครบวงจร ทั้งกลุ่มลูกค้ารายย่อยทั่วไป ลูกค้าสถานศึกษา บริษัทเอกชนและรัฐวิสาหกิจ นอกจากนี้ บริษัทยังมีศูนย์บริการลูกค้าตามมาตรฐาน Apple ที่ได้รับแต่งตั้งเป็น Authorized Service Provider ภายใต้ชื่อ iCenter

งบการเงิน

	6M68	6M67	2567	2566
--	------	------	------	------

งบกำไรขาดทุน (ลบ.)

รายได้	3,825.28	3,479.92	6,831.41	6,770.05
ค่าใช้จ่าย	3,769.41	3,439.78	6,764.13	6,636.04
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	40.39	30.01	48.39	100.19

งบแสดงฐานะทางการเงิน (ลบ.)

สินทรัพย์	1,330.76	1,154.66	1,213.33	1,231.66
หนี้สิน	753.31	602.61	644.27	651.62
ส่วนผู้ถือหุ้น	577.45	552.05	569.06	580.04

งบกระแสเงินสด (ลบ.)

กิจกรรมดำเนินงาน	123.34	347.42	466.16	51.93
กิจกรรมลงทุน	-19.63	-41.58	-86.90	-77.49
กิจกรรมจัดหาเงิน	-78.62	-279.87	-320.48	38.87

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

กำไรต่อหุ้น (บาท)	0.10	0.08	0.12	0.25
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	9.92	10.00	9.92	10.09
อัตรากำไรสุทธิ (%)	1.06	0.86	0.71	1.48
D/E Ratio (เท่า)	1.30	1.09	1.13	1.12
ROE (%)	10.41	13.34	8.42	17.73
ROA (%)	6.68	8.62	5.50	11.73

แผนธุรกิจ

สำหรับกลยุทธ์โดยรวมในปี 2568 บริษัทฯจะมุ่งเน้นการเสริมสร้างการเติบโตของสาขาที่มีศักยภาพ พร้อมทั้งดำเนินการปรับปรุงสาขาที่มี ผลประกอบการขาดทุนให้มีประสิทธิภาพดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทฯยังให้ความสำคัญกับการขยายงานในกลุ่มผลิตภัณฑ์ Solutions โดยเฉพาะในส่วนของระบบบริหารจัดการบุคคล ซึ่งในปีนี้จะมีการพัฒนาและยกระดับด้วยเทคโนโลยี AI เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน และสร้างความแตกต่างจากซอฟต์แวร์อื่นในตลาด

สำหรับตลาดการศึกษา ซึ่งเป็นหนึ่งในจุดแข็งของบริษัทฯยังคงเป็นตลาดสำคัญที่บริษัทฯให้ความสำคัญอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในกลุ่มนักเรียน ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายหลักที่มีฐานลูกค้าในวงกว้าง

ด้านการขยายสาขา บริษัทฯยังคงมีแผนดำเนินการอย่างต่อเนื่อง แต่จะพิจารณาอย่างรอบคอบและรัดกุม โดยอิงจากการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของทำเลที่มีศักยภาพ

และในส่วนช่องทางออนไลน์ บริษัทฯจะมุ่งเน้นการบริหารจัดการกลุ่มสินค้า (Product Portfolio) อย่างมีประสิทธิภาพ พร้อมทั้งปรับกลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขายเพื่อเพิ่มศักยภาพในการสร้างผลกำไรจากช่องทางออนไลน์ให้มากยิ่งขึ้น

Highlight ที่น่าสนใจของบริษัท

ในไตรมาสที่ 2 ปี 2568 บริษัทฯ ได้เปลี่ยนชื่อแบรนด์สาขาของ iBeat ทั้ง 3 สาขาเป็น iStudio ได้แก่ IT Mall, Gateway Ekamai และ Kamphaengphet ปัจจุบันบริษัทฯ มีสาขารวมกันทั้งสิ้น 78 สาขา (iStudio = 10, Mobi = 5, U-Store = 25, iCenter = 5, ASP/Telewiz/Buddy = 24 และ AStore = 9 สาขา)

การวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน

สรุปผลการดำเนินงาน

รายได้จากการขายและบริการ

รายได้จากการขายและการบริการสำหรับไตรมาสที่ 2/2568 มีจำนวน 1,923.81 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 228.39 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 13.47 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนจากการเพิ่มขึ้นของรายได้จากทางหน้าร้าน ทั้ง iStudio, U-Store และ AIS รวมถึงช่องทางออนไลน์ เนื่องจากบริษัทฯมีกิจกรรมส่งเสริมการขายร่วมกับผู้จัดจำหน่ายที่เพิ่มมากขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อน

กำไรขั้นต้น

กำไรขั้นต้นสำหรับไตรมาสที่ 2/2568 มีจำนวน 193.70 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนจำนวน 16.11 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 9.07 ซึ่งสอดคล้องกับยอดขายที่เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามอัตรากำไรขั้นต้นไตรมาสที่ 2/2568 ลดลงจากร้อยละ 10.47 เป็นอัตราร้อยละ 10.07 เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปี 2567 เนื่องจากบริษัทฯได้มีกิจกรรมส่งเสริมการขายให้กับลูกค้าที่เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อน โดยเฉพาะสำหรับกลุ่มนักศึกษา

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารสำหรับไตรมาสที่ 2/2568 มีจำนวน 177.46 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนจำนวน 11.96 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 7.23 เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของค่าธรรมเนียมเครดิตการ์ด ค่าคอมมิชชั่นและค่าธรรมเนียมแพลตฟอร์มออนไลน์จากการเติบโตในการขายในช่องทางออนไลน์และหน้าร้าน โดยในไตรมาสที่ 2/2568 มีอัตราส่วนของค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเมื่อเทียบกับรายได้รวมเท่ากับร้อยละ 9.16 ลดลงจากร้อยละ 9.69 เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน

พัฒนาการที่สำคัญ

ในไตรมาส 2/2568 บริษัทฯไม่ได้มีเปิดสาขาเพิ่มเติม

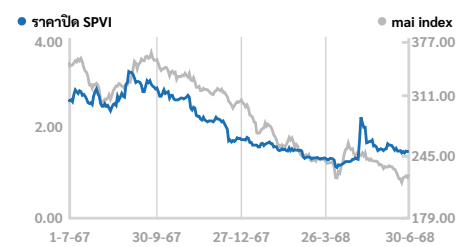
แนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยงที่สำคัญ

- ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จำหน่ายสินค้ารายใหญ่ จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า Apple โดยบริษัทฯ มีความตั้งใจร่วมมือ และสนับสนุนการปฏิบัติตามข้อตกลงในสัญญา กับ Apple โดยเคร่งครัด
- ความเสี่ยงจากการล้าสมัยของสินค้า เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว บริษัทฯ จึงต้องมีการบริหารสต็อกสินค้า คัดเลือกสินค้าและสั่งซื้อสินค้าในจำนวนที่เหมาะสม โดยมีการบริหารคลังสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพและมีการจัดกิจกรรมทางการตลาดเพื่อระบายสินค้าที่มีการหมุนเวียนซ้ำ
- ความเสี่ยงจากการแข่งขัน จากการที่ตลาด ICT เติบโตอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะสินค้าสารพัดประโยชน์ และแท็บเล็ตที่ขึ้นใหม่ ๆ ออกมาอย่างสม่ำเสมอเพื่อแย่งชิงส่วนแบ่งทางการตลาด บริษัทฯ จึงพยายามรักษาระดับลูกค้าที่มีอยู่เดิมให้เกิด Customer Loyalty เช่น การให้ส่วนลดแก่ลูกค้าในการซื้อสินค้าชิ้นถัดไป มีการสื่อสารประชาสัมพันธ์กับลูกค้าผ่านช่องทาง Social Network ต่าง ๆ และมีการจัดกิจกรรมในการให้ความรู้ในการใช้งานสินค้าให้เกิดประโยชน์สูงสุดให้แก่ลูกค้าเป็นประจำทุกเดือน
- ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค บริษัทฯ ดำเนินการบริหารจัดการที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้า โดยผ่าน social media และช่องทางออนไลน์ ควบคู่ไปกับการดำเนินการร้านค้าปกติ

โครงสร้างรายได้ตามประเภทธุรกิจ

รายได้จากการขาย	99%
รายได้จากการบริการ	0.3%
อื่นๆ	0.7%

ข้อมูลหลักทรัพ์



ณ วันที่ 30/06/68	SPVI	TECH	mai
P/E (เท่า)	11.24	14.58	60.02
P/BV (เท่า)	1.06	1.28	1.15
Dividend yield (%)	5.13	4.54	3.94

	30/06/68	30/12/67	28/12/66
Market Cap (ลบ.)	624.00	724.00	1,584.00
ราคา (บาท/หุ้น)	1.56	1.81	3.96
P/E (เท่า)	11.24	13.43	12.75
P/BV (เท่า)	1.06	1.30	2.82

CG Report:



ผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ณ วันที่ 08/03/2568



- บริษัท ไอที ซีที จำกัด (มหาชน) (29.00%)
- นาย วิโรจน์ โกศลธนาวงศ์ (16.98%)
- นาง เพ็ชรรัตน์ วรญาณโกศล (7.00%)
- นาย ไตรสรณ์ วรญาณโกศล (6.51%)
- นาย ทิวา ชินาดาพงศ์ (1.67%)
- อื่นๆ (38.84%)

ช่องทางการติดต่อบริษัท

- http://www.spvi.co.th
- ir@spvi.co.th
- 0-2559-2901-10
- เลขที่ 2 อาคารพรีเมียร์เพลส ชั้น 3 ซอยพรีเมียร์ 2 ถนนศรีนครินทร์ แขวงหนองบอน เขตประเวศ กทม. 10250
- ข้อมูลการซื้อขายอื่น ๆ : https://www.settrade.com/C04_01_stock_quote_p1.jsp?txtSymbol=SPVI

หมายเหตุ : เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยบริษัทจดทะเบียน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลของบริษัทจดทะเบียนแก่ผู้ลงทุนเพื่อการประกอบการตัดสินใจลงทุนเท่านั้น บริษัทจดทะเบียนไม่ได้ให้คำแนะนำเกี่ยวกับการลงทุนใด ๆ ในหลักทรัพย์ของบริษัทจดทะเบียน โดยก่อนการตัดสินใจลงทุน ผู้ลงทุนควรศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมและควรขอรับคำปรึกษาจากผู้ประกอบวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ บริษัทจดทะเบียนไม่ยอมรับผลขอใบความเสียหายหรืออุทธรณ์จากการนำข้อมูลนี้ไปใช้ในการซื้อขายหลักทรัพย์ และบริษัทจดทะเบียนจะไม่รับผิดชอบต่อการซื้อขายหลักทรัพย์ที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้หากผู้ลงทุนหรือบุคคลอื่นได้รับข้อมูลจากบริษัทจดทะเบียนเกินกว่าที่ผู้ลงทุนมีข้อมูลเพิ่มเติมนอกจากนี้ ข้อมูลที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ไม่ได้แสดงหรือเสนอแนะว่าจะได้รับอนุญาตจากบริษัทจดทะเบียนเกินกว่าที่ผู้ลงทุนมีข้อมูลเพิ่มเติมนอกจากนี้ ข้อมูลที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ไม่ได้แสดงหรือเสนอแนะว่าจะได้รับอนุญาตจากบริษัทจดทะเบียนเกินกว่าที่ผู้ลงทุนมีข้อมูลเพิ่มเติมนอกจากนี้ ข้อมูลที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ไม่ได้แสดงหรือเสนอแนะว่าจะได้รับอนุญาตจากบริษัทจดทะเบียนเกินกว่าที่ผู้ลงทุนมีข้อมูลเพิ่มเติมนอกจากนี้