

ภาพรวมธุรกิจ

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

งบการเงิน

	6M66	6M65	2565	2564
--	------	------	------	------

งบกำไรขาดทุน (ลบ.)

รายได้	3,051.07	2,647.67	5,615.76	5,573.26
ค่าใช้จ่าย	2,974.74	2,575.78	5,449.32	5,408.01
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	57.53	54.68	126.57	125.56

งบแสดงฐานะทางการเงิน (ลบ.)

สินทรัพย์	1,116.21	877.46	1,052.95	791.78
หนี้สิน	578.83	400.72	503.10	299.73
ส่วนผู้ถือหุ้น	537.37	476.74	549.85	492.05

งบกระแสเงินสด (ลบ.)

กิจกรรมดำเนินงาน	33.15	109.47	148.92	304.72
กิจกรรมลงทุน	-26.02	-29.42	-67.94	-42.38
กิจกรรมจัดหาเงิน	-5.55	-97.05	-130.14	-207.86

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

กำไรต่อหุ้น (บาท)	0.14	0.14	0.32	0.31
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	10.86	10.29	10.62	9.70
อัตรากำไรสุทธิ (%)	1.89	2.07	2.25	2.25
D/E Ratio (เท่า)	1.08	0.84	0.91	0.61
ROE (%)	25.52	28.93	24.30	27.77
ROA (%)	17.14	21.21	18.05	19.96

แผนธุรกิจ

ในปี 2566 บริษัทฯ ยังคงมีเป้าหมายในการเพิ่มยอดขายจากการขยายสาขาประมาณ 5-10 สาขา ทั้งจากการเปิดร้าน U-Store, AIS Shop, Telewiz และ A-Store รวมทั้งการขยายสินค้าและบริการ Solutions ด้านการศึกษา ทั้ง Apple และ Non-Apple ให้แก่ลูกค้าองค์กรและสถานศึกษา นอกจากนี้ ยังมีแผนพัฒนาช่องทางการขายออนไลน์เพื่อนำเสนอสินค้าและบริการ ที่ครอบคลุมความต้องการของลูกค้ามากขึ้น ตลอดจนพัฒนาช่องทาง Omni Channel โดยผสมผสานช่องทางการสื่อสารทั้งออฟไลน์และออนไลน์ เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีให้แก่ลูกค้า รวมทั้งบริษัทฯ มีแผนที่จะสร้างโอกาสสำหรับการเพิ่มสินค้าและบริการใหม่ เพื่อเพิ่มโอกาสในการขายและสร้าง Gross Profit ให้สูงขึ้น

Highlight ที่น่าสนใจของบริษัท

ในไตรมาสที่ 2 ปี 2566 บริษัทฯ เปิดสาขาเพิ่ม 1 สาขา ได้แก่ U-Store มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร และเปิดสาขา 2 สาขา ได้แก่ Telewiz วังน้อย และ โดตัสสมุทรปราการ บริษัทฯ จึงมีสาขารวมทั้งสิ้น 80 สาขา (iStudio = 4, iBeat = 5, Mobi = 5, U-Store = 25, iCenter = 7, iSolution = 1, ASP/Telewiz/Buddy = 23 และ AStore = 10 สาขา)

การวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน

สรุปผลการดำเนินงาน

รายได้จากการขายและบริการ

รายได้จากการขายและการบริการสำหรับไตรมาส 2/2566 มีจำนวน 1,493.93 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนจำนวน 112.37 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 8.13 เนื่องจากในไตรมาส 2/2566 เป็นช่วงที่สถานศึกษาทยอยเปิดภาคเรียน ซึ่งในปี 2566 บริษัทมีสินค้าที่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า ประกอบกับมีกิจกรรมส่งเสริมทางการตลาด ทำให้ยอดขายของสินค้าเพิ่มขึ้นโดยเฉพาะสินค้าที่ส่งเสริมต่อการเรียนการสอน เช่น iPad, Mac ซึ่งสามารถใช้งานรวมกันได้เป็นอย่างดี

กำไรขั้นต้น

กำไรขั้นต้น สำหรับไตรมาส 2/2566 มีจำนวน 158.46 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนจำนวน 20.27 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 14.66 โดยอัตรากำไรขั้นต้นสำหรับไตรมาส 2/2566 เท่ากับร้อยละ 10.61 เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันปี 2565 เท่ากับร้อยละ 10.00 สาเหตุที่อัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้น เนื่องจากการบริหารจัดการต้นทุนขายที่มีประสิทธิภาพ และการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับตัวแทนจำหน่าย

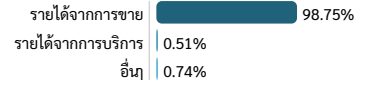
พัฒนาการที่สำคัญ

ในไตรมาส 2/2566 บริษัทฯ เปิดสาขาเพิ่ม 1 สาขา ได้แก่ U-Store มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร

แนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยงที่สำคัญ

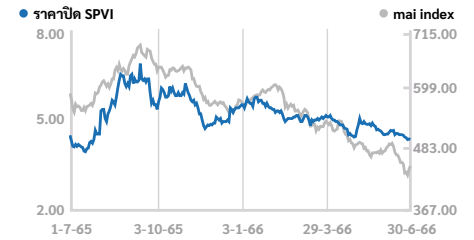
- ความเสี่ยงจากการพึ่งพำนักจำหน่ายสินค้ารายใหญ่ จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า Apple โดยบริษัทฯ มีความตั้งใจร่วมมือ และสนับสนุนการปฏิบัติตามข้อตกลงในสัญญา กับ Apple โดยเคร่งครัด
- ความเสี่ยงจากการล่าช้าของสินค้า เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว บริษัทฯ จึงต้องมีการบริหารสต็อกสินค้า คัดเลือกสินค้าและสั่งซื้อสินค้าในจำนวนที่เหมาะสม โดยมีการบริหารคลังสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพและมีการจัดกิจกรรมทางการตลาดเพื่อระบายสินค้าที่มีการหมุนเวียนช้า
- ความเสี่ยงจากการแข่งขัน จากการที่ตลาด ICT เติบโตอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะสินค้าสมาร์ตโฟน และแท็บเล็ตที่รุ่นใหม่ ๆ ออกมาอย่างสม่ำเสมอเพื่อแย่งชิงส่วนแบ่งทางการตลาด บริษัทฯ จึงพยายามรักษาฐานลูกค้าที่มีอยู่เดิมให้เกิด Customer Royalty เช่น การให้ส่วนลดแก่ลูกค้าในการซื้อสินค้าชิ้นถัดไป มีการสื่อสารประชาสัมพันธ์กับลูกค้าผ่านช่องทาง Social Network ต่าง ๆ และมีการจัดกิจกรรมในการให้ความรู้ในการใช้งานสินค้าให้เกิดประโยชน์สูงสุดให้แก่ลูกค้าเป็นประจำทุกเดือน
- ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค บริษัทฯ ดำเนินการการบริหารจัดการที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้า โดยผ่าน social media และช่องทางออนไลน์ ควบคู่ไปกับการดำเนินการร้านค้าปกติ

โครงสร้างรายได้ตามประเภทธุรกิจ



ข้อมูลหลักทรัพย์

mai / TECH



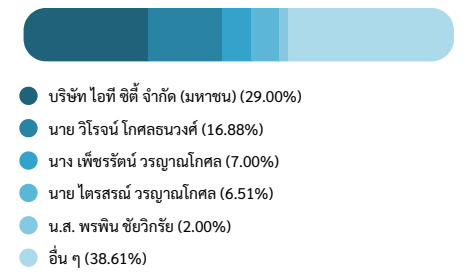
ณ วันที่ 30/06/66	SPVI	TECH	mai
P/E (เท่า)	13.36	40.21	69.74
P/BV (เท่า)	3.05	4.22	2.41
Dividend yield (%)	3.92	0.97	1.46

	30/06/66	30/12/65	30/12/64
Market Cap (ลบ.)	1,784.00	2,220.00	2,880.00
ราคา (บาท/หุ้น)	4.46	5.55	7.20
P/E (เท่า)	13.36	15.39	26.97
P/BV (เท่า)	3.05	4.39	6.65

CG Report:

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ณ วันที่ 03/03/2566



ช่องทางการติดต่อบริษัท

- http://www.spvi.co.th
- ir@spvi.co.th
- 0-2559-2901-10
- 1213/58-59 ซอยลาดพร้าว 94 ถนนศรีวิภา แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กทม. 10310
- ข้อมูลการซื้อขายอื่น ๆ : https://www.settrade.com/C04_01_stock_quote_p1.jsp?txtSymbol=SPVI

หมายเหตุ : เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยบริษัทจดทะเบียน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลของบริษัทจดทะเบียนแก่ผู้ลงทุนเพื่อประกอบการตัดสินใจลงทุนเท่านั้น บริษัทจดทะเบียนไม่ได้ให้คำแนะนำเกี่ยวกับการลงทุนใด ๆ ในหลักทรัพย์ของบริษัทจดทะเบียน โดยก่อนการตัดสินใจลงทุน ผู้ลงทุนควรศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมและควรขอรับคำปรึกษาจากที่ปรึกษาที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ บริษัทจดทะเบียนไม่ยอมรับความเสียหายหรือสูญหายจากการนำข้อมูลนี้ไปใช้หากกรณี และบริษัทจดทะเบียนสงวนสิทธิ์ในการแก้ไขข้อมูลที่ได้ปรากฏในเอกสารฉบับนี้โดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า รวมทั้งไม่เป็นผู้ได้นำเอกสารหรือข้อมูลที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ไปทำซ้ำ ตัดแปลง หรือเผยแพร่ แม้แต่จะได้อนุญาตจากบริษัทจดทะเบียนก่อน หากผู้ลงทุนมีข้อสงสัยเพิ่มเติมเกี่ยวกับข้อมูลของบริษัทฯ สามารถศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมได้จากงานบริการสารสนเทศที่บริษัทได้เผยแพร่ผ่านทางช่องทางสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย