

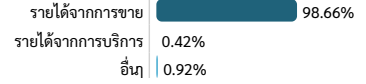
**ภาพรวมธุรกิจ**

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจหลักเป็นตัวแทนจำหน่าย (Reseller) สินค้า Apple และเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์สินค้าอื่นๆ ที่สามารถนำมาใช้กับสินค้า Apple เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าได้ครบวงจร นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีศูนย์บริการสำหรับสินค้า Apple ในนาม iCenter

**Highlight ที่น่าสนใจของบริษัท**

ในไตรมาสที่ 3 ปี 2565 บริษัทฯ เปิดสาขาเพิ่ม 6 สาขา ได้แก่ ASP/Telewiz/Buddy 4 สาขา, Mobi 1 สาขา และ Astore 1 สาขา บริษัทฯ จึงมีสาขาทั้งหมดทั้งสิ้น 79 สาขา (iStudio = 4, iBeat = 5, Mobi = 5, UStore = 21, iCenter = 7, iSolution = 1, ASP/Telewiz/Buddy = 27 และ Astore = 9 สาขา)

**โครงสร้างรายได้ตามประเภทธุรกิจ**



**สรุปผลการดำเนินงานและคำอธิบายงวด 9M/2565**

	9M65	9M64	2564	2563
--	------	------	------	------

**งบกำไรขาดทุน (ลบ.)**

รายได้	3,967.34	3,568.05	5,573.26	3,634.97
ค่าใช้จ่าย	3,856.95	3,480.05	5,408.01	3,537.23
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	83.76	65.06	125.56	73.30

**งบแสดงฐานะทางการเงิน (ลบ.)**

สินทรัพย์	850.25	770.26	791.78	864.15
หนี้สิน	344.43	336.92	299.73	451.88
ส่วนผู้ถือหุ้น	505.82	433.33	492.05	412.27

**งบกระแสเงินสด (ลบ.)**

กิจกรรมดำเนินงาน	27.32	354.92	304.72	-119.92
กิจกรรมลงทุน	-43.61	-28.90	-42.38	91.88
กิจกรรมจัดหาเงิน	-29.60	-206.15	-207.86	36.11

**อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ**

กำไรต่อหุ้น (บาท)	0.21	0.16	0.31	0.18
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	10.56	9.78	9.70	10.97
อัตรากำไรสุทธิ (%)	2.11	1.82	2.25	2.02
D/E Ratio (เท่า)	0.68	0.78	0.61	1.10
ROE (%)	30.72	26.56	27.77	18.53
ROA (%)	23.16	20.57	19.96	12.27

**สรุปผลการดำเนินงาน**

**รายได้จากการขายและบริการ**

รายได้จากการขายและการบริการสำหรับไตรมาส 3/2565 มีจำนวน 1,305.85 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนจำนวน 305.37 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 30.52 เนื่องจากในช่วงไตรมาส 3/2565 มีการเปิดตัวสินค้าใหม่คือ iPhone Series 14 ในช่วงกลางเดือนกันยายน ในขณะที่ปี 2564 มีการเปิดตัว iPhone Series 13 ในช่วงไตรมาส 4

**กำไรขั้นต้น**

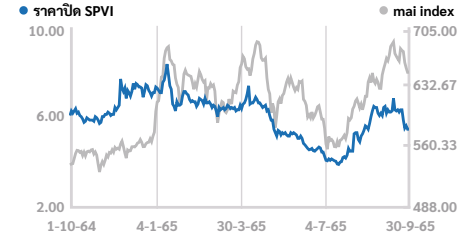
กำไรขั้นต้น สำหรับไตรมาส 3/2565 มีจำนวน 144.89 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนจำนวน 45.66 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 46.02 โดยอัตรากำไรขั้นต้นสำหรับไตรมาส 3/2565 เท่ากับร้อยละ 11.10 เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันปี 2564 เท่ากับร้อยละ 9.92 สาเหตุที่อัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้น เนื่องจากการบริหารจัดการต้นทุนขายที่มีประสิทธิภาพ ประกอบกับสัดส่วนการขายของสินค้ากลุ่ม Non-Apple เพิ่มขึ้น ซึ่งสินค้ากลุ่มนี้มีอัตรากำไรขั้นต้นค่อนข้างสูง

**พัฒนาการที่สำคัญ**

ในไตรมาส 3/2565 บริษัทฯ เปิดสาขาเพิ่ม 6 สาขา ได้แก่ ASP/Telewiz/Buddy 4 สาขา, Mobi 1 สาขา และ Astore 1 สาขา

**ข้อมูลหลักทรัพย์**

mai / TECH



ณ วันที่ 30/09/65	SPVI	TECH	mai
P/E (เท่า)	17.29	60.53	58.56
P/BV (เท่า)	4.70	8.98	3.35
Dividend yield (%)	3.13	0.82	1.09

	30/09/65	30/12/64	30/12/63
Market Cap (ลบ.)	2,240.00	2,880.00	1,160.00
ราคา (บาท/หุ้น)	5.60	7.20	2.90
P/E (เท่า)	17.29	26.97	18.28
P/BV (เท่า)	4.70	6.65	3.13

CG Report: [▲](#) [▲](#) [▲](#) [▲](#) [▲](#)

**แผนธุรกิจ**

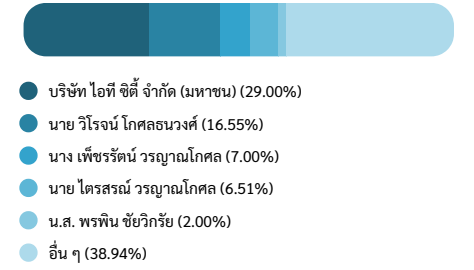
บริษัทฯ วางแผนที่จะติดตามสินค้าเพื่อให้มีปริมาณเพียงพอสำหรับการจำหน่ายทุกช่องทาง พร้อมทั้งการวางแผนการตลาดเพื่อกระตุ้นการขาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเปิดเพิ่มของมหาวิทยาลัยและโรงเรียนที่ต้องจัดซื้อสำหรับห้องแล็บในโรงเรียน

**แนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยงที่สำคัญ**

- ความเสี่ยงจากการพึ่งผู้จำหน่ายสินค้ารายใหญ่ จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า Apple โดยบริษัทฯ มีความตั้งใจร่วมมือ และสนับสนุนการปฏิบัติตามข้อตกลงในสัญญากับ 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
- ความเสี่ยงจากการระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 (Covid-19) ในปี 2564 ที่ผ่านมา มีผลกระทบต่อสาขาต่างๆ ของบริษัทฯ ที่ต้องหยุดชะงักเป็นการชั่วคราว และกระตุ้นให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค บริษัทฯ จึงได้ปรับการบริหารจัดการให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้ามากขึ้น โดยผ่าน Social Media และช่องทางออนไลน์ และกำหนดแนวทางให้พนักงานของบริษัทฯ ปฏิบัติงานจากที่บ้าน (Work from home) ในช่วงที่มีการระบาดของโรค

**ผู้ถือหุ้นรายใหญ่**

ณ วันที่ 03/03/2565



**ช่องทางการติดต่อบริษัท**

- 🌐 <http://www.spvi.co.th>
- ✉ [ir@spvi.co.th](mailto: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](https://www.settrade.com/C04_01_stock_quote_p1.jsp?txtSymbol=SPVI)

หมายเหตุ : เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยบริษัทจดทะเบียน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลของบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจกับนักลงทุนเท่านั้น บริษัทจดทะเบียนไม่ได้ให้คำแนะนำเกี่ยวกับการลงทุนใด ๆ ในหลักทรัพย์ของบริษัทจดทะเบียน โดยเป็นการตัดสินใจลงทุน ผู้ลงทุนควรศึกษาข้อมูลพื้นฐานและตรวจสอบคำปรึกษาจากผู้ประกอบการวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ บริษัทจดทะเบียนไม่ได้รับผิดชอบในความเสียหายหรือข้อมูลข่าวสารจากการนำข้อมูลนี้ไปใช้ในทางปฏิบัติ และบริษัทจดทะเบียนสงวนสิทธิ์ในการแก้ไขข้อมูลที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้โดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า รวมทั้งห้ามมิให้ผู้ใดนำเอกสารหรือข้อมูลที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ไปทำซ้ำ ดัดแปลง หรือเผยแพร่ เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทจดทะเบียนก่อน หากผู้ลงทุนมีข้อสงสัยเพิ่มเติมเกี่ยวกับข้อมูลของบริษัทฯ สามารถศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมได้จากรายงานการวิเคราะห์สารสนเทศที่บริษัทได้เผยแพร่ผ่านทางช่องทางของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย