

**ภาพรวมธุรกิจ**

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจหลักเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้า Apple ทั้งคอมพิวเตอร์ ผลิตภัณฑ์ประเภท iOS และอุปกรณ์เสริมต่างๆ รวมทั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้าอื่น ๆ ที่สามารถนำมาใช้กับผลิตภัณฑ์ Apple เป็นหลัก เพื่อที่จะรองรับความต้องการของลูกค้าได้ครบวงจร ทั้งกลุ่มลูกค้ารายย่อยทั่วไป ลูกค้าสถานศึกษา บริษัทเอกชนและรัฐวิสาหกิจ นอกจากนี้ บริษัทยังมีศูนย์บริการลูกค้าตามมาตรฐาน Apple ที่ได้รับแต่งตั้งเป็น Authorized Service Provider ภายใต้ชื่อ iCenter

**งบการเงิน**

	3M67	3M66	2566	2565
--	------	------	------	------

**งบกำไรขาดทุน (ลบ.)**

รายได้	1,772.90	1,546.33	6,770.05	5,615.76
ค่าใช้จ่าย	1,756.45	1,501.43	6,636.04	5,449.32
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	12.13	34.62	100.19	126.57

**งบแสดงฐานะทางการเงิน (ลบ.)**

สินทรัพย์	1,013.16	1,162.41	1,231.66	1,052.95
หนี้สิน	420.99	577.94	651.62	503.10
ส่วนผู้ถือหุ้น	592.17	584.47	580.04	549.85

**งบกระแสเงินสด (ลบ.)**

กิจกรรมดำเนินงาน	233.69	-32.95	51.93	148.92
กิจกรรมลงทุน	-25.75	-14.29	-77.49	-67.94
กิจกรรมจัดหาเงิน	-202.68	47.22	38.87	-130.14

**อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ**

กำไรต่อหุ้น (บาท)	0.03	0.09	0.25	0.32
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	9.55	11.10	10.09	10.62
อัตรากำไรสุทธิ (%)	0.68	2.24	1.48	2.25
D/E Ratio (เท่า)	0.71	0.99	1.12	0.91
ROE (%)	13.21	24.18	17.73	24.30
ROA (%)	9.70	17.57	11.73	18.05

**แผนธุรกิจ**

สำหรับกลยุทธ์โดยรวมในปี 2567 บริษัทฯ จะมุ่งเน้นในการเลือกสรรสินค้าใหม่ ๆ รวมถึงนำเสนอองาน Solutions ต่าง ๆ ของบริษัทฯ เช่น ระบบบริหารจัดการบุคคล เพื่อเพิ่มระดับความสามารถในการทำให้สูงขึ้นในช่องทางจำหน่ายผ่านสำนักงานใหญ่ และยังคงจะกลุ่มลูกค้าที่ใช้งานเพื่อการศึกษา โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่ใช้งานเพื่อการศึกษาในระดับประถมและมัธยม ทั้งในส่วนของนักเรียนและบุคลากร เพื่อเพิ่มยอดขายสินค้ากลุ่มของ Mac และ iPad

นอกจากนั้น จะมุ่งเน้นในการบริหารจัดการผลการประกอบการของสาขาให้มีการเติบโตของยอดขายจากสาขาที่มีอยู่ในปัจจุบัน และขยายสาขาอย่างรัดกุมโดยศึกษาความเป็นไปได้ในแต่ละตลาดศึกษา ส่วนช่องทางออนไลน์ จะมุ่งเน้นบริหารจัดการกลุ่มสินค้า (Product Portfolio) และปรับกลยุทธ์การส่งเสริมการขาย เพื่อเพิ่มความสามารถในการทำกำไรในช่องทางออนไลน์เพิ่มขึ้น

**Highlight ที่น่าสนใจของบริษัท**

ในไตรมาสที่ 1 ปี 2567 บริษัทฯ เปิดสาขาเพิ่ม 2 สาขา ได้แก่ iStudio Central Nakhonsawan และ Telewiz Lotus พะเยา และปิดสาขา 1 สาขา ได้แก่ Telewiz โฉตสวลบุรี บริษัทฯจึงมีสาขาครบทั้งสิ้น 81 สาขา (iStudio = 6, iBeat = 5, Mobi = 5, U+Store = 26, iCenter = 7, iSolution = 1, ASP/Telewiz/Buddy = 22 และ AStore = 9 สาขา)

**การวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน**

**สรุปผลการดำเนินงาน**

รายได้จากการขายและบริการสำหรับไตรมาส 1/2567 มีจำนวน 1,762.13 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 227.33 ล้านบาท คิดเป็นเพิ่มขึ้นร้อยละ 14.81 โดยการเพิ่มขึ้นของรายได้มาจากยอดขายของสินค้า Apple เนื่องจากบริษัทมีกิจกรรมส่งเสริมทางการตลาดร่วมกับผู้จัดการจำหน่าย ประกอบกับมีมาตรการลดหย่อนภาษีจากโครงการ “Easy E-Receipt” ที่บริษัทสามารถออกใบกำกับภาษีในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ได้ในทุกช่องทางการขาย จึงส่งผลให้ยอดขายเพิ่มขึ้น

**กำไรขั้นต้น**

กำไรขั้นต้นสำหรับไตรมาส 1/2567 มีจำนวน 168.34 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อนจำนวน 2.07 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 1.22 โดยอัตรากำไรขั้นต้นสำหรับไตรมาส 1/2567 เท่ากับร้อยละ 9.55 เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันปี 2565 เท่ากับร้อยละ 11.10 สาเหตุที่อัตรากำไรขั้นต้นลดลง เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของสัดส่วนรายได้สินค้ากลุ่ม Apple ซึ่งมีอัตรากำไรขั้นต้นค่อนข้างต่ำ รวมถึงมีกิจกรรมส่งเสริมทางการตลาดร่วมกับผู้จัดการจำหน่าย

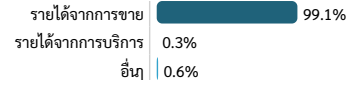
**พัฒนาการที่สำคัญ**

ในไตรมาส 1/2567 บริษัทฯ เปิดสาขาเพิ่ม 2 สาขา ได้แก่ iStudio Central Nakhonsawan และ Telewiz Lotus พะเยา

**แนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยงที่สำคัญ**

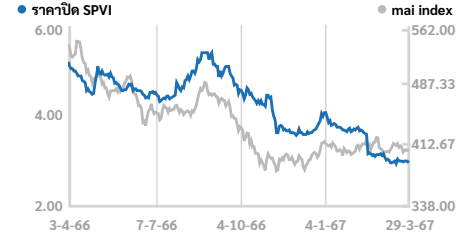
- ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงจำหน่ายสินค้ารายใหญ่ จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า Apple โดยบริษัทฯ มีความตั้งใจร่วมมือ และสนับสนุนการปฏิบัติตามข้อตกลงในสัญญา กับ Apple โดยเคร่งครัด
- ความเสี่ยงจากการล่าช้าของสินค้า เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว บริษัทฯ จึงต้องมีการบริหารสต็อกสินค้า คัดเลือกสินค้าและสั่งซื้อสินค้าในจำนวนที่เหมาะสม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

**โครงสร้างรายได้ตามประเภทธุรกิจ**



**ข้อมูลหลักทรัพ์**

mai / TECH



ณ วันที่ 29/03/67	SPVI	TECH	mai
P/E (เท่า)	12.14	32.19	109.40
P/BV (เท่า)	2.10	2.71	2.11
Dividend yield (%)	4.77	1.80	1.80

	29/03/67	28/12/66	30/12/65
Market Cap (ลบ.)	1,216.00	1,584.00	2,220.00
ราคา (บาท/หุ้น)	3.04	3.96	5.55
P/E (เท่า)	12.14	12.75	15.39
P/BV (เท่า)	2.10	2.82	4.39

CG Report:

**ผู้ถือหุ้นรายใหญ่**

ณ วันที่ 07/03/2567



**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](https://www.settrade.com/C04_01_stock_quote_p1.jsp?txtSymbol=SPVI)

หมายเหตุ : เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยบริษัทจดทะเบียน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลของบริษัทจดทะเบียนแก่ผู้ลงทุน โดยไม่ได้นำมาเกี่ยวข้องกับการลงทุนใด ๆ ในหลักทรัพย์ของบริษัทจดทะเบียน โดยก่อนการตัดสินใจลงทุน ผู้ลงทุนควรศึกษาข้อมูลเพิ่มและตรวจสอบราคาซื้อขายหลักทรัพย์ที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ บริษัทจดทะเบียนไม่ได้ออกใบรับรองหรือให้ความเห็นใดๆเกี่ยวกับความน่าเชื่อถือหรือความน่าเชื่อถือที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้โดยไม่ได้ตั้งใจหรือแสวงหากำไร รวมทั้งห้ามมิให้ผู้ใดนำเอกสารหรือข้อมูลที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ไปทำซ้ำ ดัดแปลง หรือเผยแพร่ เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทจดทะเบียนก่อน หากผู้ลงทุนมีข้อสงสัยเพิ่มเติมเกี่ยวกับข้อมูลของบริษัทฯ สามารถศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมได้จากรายงานหรือสารสนเทศที่บริษัทได้เผยแพร่ผ่านช่องทางของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย