

ภาพรวมธุรกิจ

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

งบการเงิน

	6M67	6M66	2566	2565
--	------	------	------	------

งบกำไรขาดทุน (ลบ.)

รายได้	3,479.92	3,051.07	6,770.05	5,615.76
ค่าใช้จ่าย	3,439.78	2,974.74	6,636.04	5,449.32
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	30.01	57.53	100.19	126.57

งบแสดงฐานะทางการเงิน (ลบ.)

สินทรัพย์	1,154.66	1,116.21	1,231.66	1,052.95
หนี้สิน	602.61	578.83	651.62	503.10
ส่วนผู้ถือหุ้น	552.05	537.37	580.04	549.85

งบกระแสเงินสด (ลบ.)

กิจกรรมดำเนินงาน	347.42	33.15	51.93	148.92
กิจกรรมลงทุน	-41.58	-26.02	-77.49	-67.94
กิจกรรมจัดหาเงิน	-279.87	-5.55	38.87	-130.14

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

กำไรต่อหุ้น (บาท)	0.08	0.14	0.25	0.32
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	10.00	10.86	10.09	10.62
อัตรากำไรสุทธิ (%)	0.86	1.89	1.48	2.25
D/E Ratio (เท่า)	1.09	1.08	1.12	0.91
ROE (%)	13.34	25.52	17.73	24.30
ROA (%)	8.62	17.14	11.73	18.05

แผนธุรกิจ

สำหรับกลยุทธ์โดยรวมในปี 2567 บริษัทฯ จะมุ่งเน้นในการเลือกสรรสินค้าใหม่ ๆ รวมถึงนำเสนอาน Solutions ต่าง ๆ ของบริษัทฯ เช่น ระบบบริหารจัดการบุคคล เพื่อเพิ่มระดับความสามารถในการทำกำไรให้สูงขึ้นในช่องทางจำหน่ายผ่านสำนักงานใหญ่ และยังคงจะจาะกลุ่มลูกค้าที่ใช้งานเพื่อการศึกษา โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่ใช้งานเพื่อการศึกษาในระดับประถมและมัธยม ทั้งในส่วนของนักเรียนและบุคลากร เพื่อเพิ่มยอดขายสินค้ากลุ่มของ Mac และ iPad

นอกจากนั้น จะมุ่งเน้นในการบริหารจัดการผลประกอบการของสาขาให้มีกำไรเติบโตขอยอดขายจากสาขาที่มีอยู่ในปัจจุบัน และขยายสาขาอย่างรัดกุมโดยศึกษาความเป็นไปได้ในทำเลศักยภาพ ส่วนช่องทางออนไลน์ จะมุ่งเน้นบริหารจัดการกลุ่มสินค้า (Product Portfolio) และปรับกลยุทธ์การส่งเสริมการขาย เพื่อเพิ่มความสามารถในการทำกำไรในช่องทางออนไลน์เพิ่มขึ้น

Highlight ที่น่าสนใจของบริษัท

ในไตรมาสที่ 2 ปี 2567 บริษัทฯ ได้เปิดสาขา 2 สาขา ได้แก่ iCenter Chanthaburi และ Mobi Market Village บริษัทฯ จึงมีสาขารวมกันทั้งสิ้น 79 สาขา (iStudio = 6, iBeat = 5, Mobi = 4, U-Store = 26, iCenter = 6, iSolution = 1, ASP/Telewiz/Buddy = 22 และ AStore = 9 สาขา)

การวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน

สรุปผลการดำเนินงาน

รายได้จากการขายและบริการ

รายได้จากการขายและการบริการสำหรับไตรมาส 2/2567 มีจำนวน 3,457.54 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 428.81 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 14.16 โดยการเพิ่มขึ้นของรายได้มาจากยอดขายของสินค้า Apple เนื่องจากบริษัทฯ มีกิจกรรมส่งเสริมทางการตลาดร่วมกับผู้จัดจำหน่าย และการออกจำหน่ายสินค้า iPad รุ่นใหม่ในช่วงเดือนพฤษภาคมที่ผ่านมา ประกอบกับการได้รับการส่งเสริมการขายจากทางภาครัฐจากมาตรการลดหย่อนภาษีจากโครงการ "Easy E-Receipt" ในช่วงไตรมาส 1 ที่ผ่านมา ซึ่งส่งผลให้ยอดขายเพิ่มขึ้น

กำไรขั้นต้น

กำไรขั้นต้นสำหรับไตรมาส 2/2567 มีจำนวน 345.92 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนจำนวน 17.05 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 5.18 ตามปริมาณการขายที่เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามอัตรากำไรขั้นต้นสำหรับไตรมาส 2/2567 ลดลงเมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปี 2566 จากร้อยละ 10.86 เป็นร้อยละ 10.00 เนื่องจากเพิ่มขึ้นของสัดส่วนรายได้สินค้ากลุ่ม Apple ซึ่งมีอัตรากำไรขั้นต้นค่อนข้างต่ำ รวมถึงมีกิจกรรมส่งเสริมทางการตลาดร่วมกับผู้จัดจำหน่าย

พัฒนาการที่สำคัญ

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

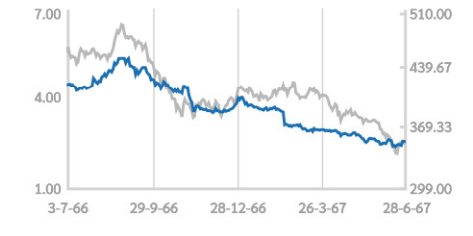
แนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยงที่สำคัญ

- ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จำหน่ายสินค้ารายใหญ่ จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า Apple โดยบริษัทฯ มีความตั้งใจร่วมมือ และสนับสนุนการปฏิบัติตามข้อตกลงในสัญญา กับ Apple โดยเคร่งครัด
- ความเสี่ยงจากการล่าช้าของสินค้า เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว บริษัทฯ จึงต้องมีการบริหารสต็อกสินค้า คัดเลือกสินค้าและสั่งซื้อสินค้าในจำนวนที่เหมาะสม โดยมีการบริหารคลังสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพและมีกิจกรรมทางการตลาดเพื่อระบายสินค้าที่มีกรมเวียนซ้ำ
- ความเสี่ยงจากการแข่งขัน จากการที่ตลาด ICT เติบโตอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะสินค้าสมาร์ตโฟน และแท็บเล็ตพีซีรุ่นใหม่ ๆ ออกมาอย่างสม่ำเสมอเพียงซึ่งส่วนแบ่งทางการตลาด บริษัทฯ จึงพยายามรักษาฐานลูกค้าที่มีอยู่เดิมให้เกิด Customer Royalty เช่น การให้ส่วนลดแก่ลูกค้าในการซื้อสินค้าชนิดถัดไป มีการสื่อสารประชาสัมพันธ์กับลูกค้าผ่านช่องทาง Social Network ต่าง ๆ และมีการจัดกิจกรรมในการให้ความรู้ในการใช้งานสินค้าให้เกิดประโยชน์สูงสุดให้แก่ลูกค้าเป็นประจำทุกเดือน
- ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค บริษัทฯ ดำเนินการบริหารจัดการที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้า โดยผ่าน social media และช่องทางออนไลน์ ควบคู่ไปกับการดำเนินการร้านค้าปลีก

โครงสร้างรายได้ตามประเภทธุรกิจ

รายได้จากการขาย	99%
รายได้จากการบริการ	0.3%
อื่น ๆ	0.7%

ข้อมูลหลักทรัพย์ mai / TECH

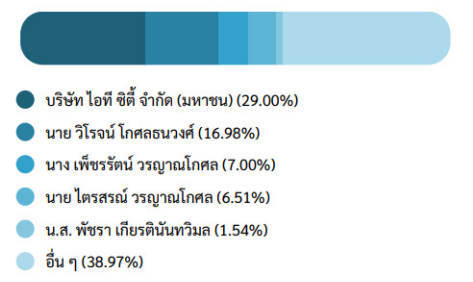


ณ วันที่ 28/06/67	SPVI	TECH	mai
P/E (เท่า)	13.80	23.31	40.95
P/BV (เท่า)	1.81	1.87	1.79
Dividend yield (%)	5.41	2.47	2.06

	28/06/67	28/12/66	30/12/65
Market Cap (ลบ.)	1,072.00	1,584.00	2,220.00
ราคา (บาท/หุ้น)	2.68	3.96	5.55
P/E (เท่า)	13.80	12.75	15.39
P/BV (เท่า)	1.81	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

หมายเหตุ : เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยบริษัทจดทะเบียน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลของบริษัทจดทะเบียนและผู้ลงทุนเพื่อประกอบการตัดสินใจลงทุนเท่านั้น บริษัทจดทะเบียนไม่มีเจตนาแนะนำหรือการวางหุ้นใด ๆ ในหลักทรัพย์ของบริษัทจดทะเบียน โดยก่อนการตัดสินใจลงทุน ผู้ลงทุนควรศึกษาข้อมูลพื้นฐานและตรวจสอบกับคำปรึกษาจากผู้ประกอบการวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ บริษัทจดทะเบียนไม่ได้ออกใบรับรองหรือการรับรองความน่าเชื่อถือหรือข้อมูลข่าวสารจากการนำข้อมูลไปใช้ในทางอื่น และบริษัทจดทะเบียนจะไม่รับผิดชอบต่อข้อมูลที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้โดยไม่มีเงื่อนไข ผู้ที่รับส่ง รวมทั้งห้ามมิให้ผู้ใดนำเอกสารหรือข้อมูลที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ไปทำซ้ำ ดัดแปลง หรือเผยแพร่ เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทจดทะเบียนก่อน หากผู้ลงทุนมีข้อสงสัยเพิ่มเติมเกี่ยวกับข้อมูลของบริษัทฯ สามารถศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมได้จากรายงานหรือสารสนเทศที่บริษัทฯ ได้เผยแพร่ผ่านช่องทางของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย