

เรื่อง คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ ผลการดำเนินงาน (แก้ไข)
ไตรมาส 1 ปี 2565

เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท สบายเทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ขอชี้แจงผลการดำเนินงานสำหรับไตรมาส 1 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2565 ที่ผ่านการสอบทานจากผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแล้ว โดยมีรายละเอียดดังนี้

การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญในไตรมาส 1 ปี 2565

จากปี 2564 บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจและเพิ่มพันธมิตรที่หลากหลาย เพื่อให้ครอบคลุม ecosystem ต่อ ยอดและเสริมสร้างศักยภาพ (synergy) ของบริษัทฯ และตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจจัดกลุ่มธุรกิจออกเป็น 5 กลุ่มธุรกิจหลักได้แก่ ธุรกิจบริการระบบชำระเงิน ธุรกิจ จัดจำหน่ายสินค้าและผลิตภัณฑ์ ธุรกิจระบบโซลูชันส์ ช่องทางการขายและบริการ ธุรกิจการ ให้บริการทางการเงิน และธุรกิจนวัตกรรม ทั้งนี้บริษัทฯ ได้มีการลงทุนที่ส่งผลต่อการเติบโตของธุรกิจ เป็นจำนวนมาก โดยมีรายละเอียดของการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญและประเภทธุรกิจมีดังนี้

กลุ่มธุรกิจบริการระบบชำระเงิน

บริษัทฯ ได้ประกาศร่วมมือกับบริษัท แพลท ฟินเซอร์ฟ จำกัด (“PFS”) เป็นผู้ให้บริการตู้ฝาก-ถอน เงินอัตโนมัติ เพื่อการสร้างศักยภาพทางธุรกิจ (Business Synergy) ให้แข็งแกร่งและครอบคลุม โดยการใช้ จุดแข็งของ บริษัท แพลท ฟินเซอร์ฟ จำกัด มาร่วมสร้างการลงทุนใหม่ และสร้างรายได้จากการติดตั้ง และ ค่าธรรมเนียมจากการใช้บริการเครื่องกด/ถอน/ฝาก/โอนเงินสด โดย บริษัท แพลท ฟินเซอร์ฟ จำกัด ได้รับ สัญญาว่าจ้างให้เป็นผู้ให้บริการตู้กดเงินสดจำนวน 10,000 ตู้ เป็นระยะเวลา 10 ปี โดยจะติดตั้งหน้าร้าน สะดวกซื้อ 7-11 ทั่วประเทศ

กลุ่มธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าและผลิตภัณฑ์

หลังจากปรับโครงสร้างบริษัท ทีบีเอสพี จำกัด (มหาชน) (“TBSP”) ได้เปลี่ยนชื่อบริษัทใหม่เป็นบริษัท พลัสเทค อินโนเวชั่น จำกัด (มหาชน) (“PTECH”) เพื่อปรับแนวทางในการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับที่บริษัทฯ ได้วางเป้าหมายไว้ และกำลังเดินต่อตามกลยุทธ์ในการเข้าไปลงทุนใน บริษัท อินดีม กรู๊ป จำกัด (“INDEEM”) ซึ่งเป็นผู้นำธุรกิจการตลาดตรง (Direct Marketing หรือ MLM) ที่ช่วยจัดการด้านการบริการคลังสินค้า ทำหน้าที่จัดการงาน back office แทนร้านค้าออนไลน์ และสร้างช่องทางการขายร่วมกัน (Sales Shop Network) ซึ่งเป็นการใช้และขยายเครือข่ายสาขาที่บริษัทฯ มีอยู่ใน ecosystem

กลุ่มธุรกิจระบบโซลูชันส์ ช่องทางการขายและบริการ

ในกลุ่มธุรกิจระบบโซลูชันส์ ช่องทางการขายและบริการ มีการเปลี่ยนแปลงเป็นจำนวนมากเพื่อให้สอดคล้องกับวิสัยทัศน์การบริหารของบริษัทฯ โดยเริ่มจากบริษัท สบาย พอช จำกัด เป็นการปักธงจากเดิมที่ระบบ POS (Point of sale system) เป็นพีเจอร์เพียงอย่างเดียวในบริษัท SABUY Solutions เปลี่ยนแปลงมาเป็นบริษัทย่อยในเครือที่พร้อมที่จะเติบโตและขยายธุรกิจในอนาคตอันใกล้ โดยธุรกิจของบริษัท สบาย พอช จำกัด จะเป็นการพัฒนาและลงทุนในระบบ ระบบ POS หรือระบบขายหน้าร้าน โดยมุ่งเน้นการให้บริการสำหรับธุรกิจร้านค้าปลีกใน ecosystem บริษัทฯ เข้าลงทุนใน บริษัท ซิตีซอฟท์ อินโฟเทค จำกัด (“CSI”) เนื่องจากบริษัทฯ เล็งเห็นถึงศักยภาพในธุรกิจของระบบ POS อีกทั้งยังเป็นการเกื้อหนุนต่อบริษัท สบาย พอช จำกัด ในการลดระยะเวลาในการสร้างระบบ เนื่องจากทางบริษัท ซิตีซอฟท์ อินโฟเทค จำกัด มีประสบการณ์ในระบบ POS มามากกว่า 20 ปี ประกอบกับการลงทุนใน บริษัท แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชั่น เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) (“AIT”) เพื่อพัฒนาระบบ Cloud และ Data Center Service และระบบปฏิบัติการต่างๆ จะช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถรองรับการเติบโตได้ในอนาคต ตลอดจนการเข้าลงทุนใน บริษัท บัซซีบีส์ จำกัด เพื่อพัฒนา Platform Loyalty Program ระบบ e-Commerce และการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้าใน ecosystem ของบริษัทฯ และบริษัทฯ ได้เข้าลงทุนในบริษัท ลอคบ็อกซ์ กรู๊ป จำกัด และ บริษัท ดี อะชีฟเวอร์ 59 จำกัด โดยใช้จุดแข็งของบริษัทฯ ซึ่งมีสินค้าบริการที่หลากหลายภายใต้ ecosystem ของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งตู้ขายสินค้าอัตโนมัติ ระบบ POS ระบบ e-wallet จุดให้บริการ Drop-off การให้บริการทางการเงิน เช่น การ ให้สินเชื่อ การซื้อประกัน เป็นต้น มาร่วมพัฒนากับ Smart Locker ของกลุ่มบริษัทลอคบ็อกซ์ ซึ่งจะเป็นการสร้างโอกาสให้บริษัทฯ สามารถเข้าถึงสินค้าและบริการที่ทันสมัย ตอบโจทย์ ผู้บริโภค โดยเฉพาะพื้นที่ในเขตเศรษฐกิจตามแนวรถไฟฟ้า บริษัท สบาย วอช จำกัด เป็นธุรกิจร้านซักผ้าอัตโนมัติภายใต้เครื่องหมายการค้า “SABUY WASH” และบริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงโอกาสการเติบโตของธุรกิจร้านซักผ้าอัตโนมัติจึงเกิดการร่วมมือกับบริษัท ลอนดรีบาร์ ไทย จำกัด ซึ่งเป็นผู้ประกอบการอันดับ 1 ในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยการร่วมมือคราวนี้ส่งผลให้แบรนด์ SABUY WASH สามารถเติบโตควบคู่กันไปอย่างแข็งแกร่งภายใต้ ecosystem ของบริษัทฯ



บริษัท สบาย เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)
230 ถนนบางขุนเทียน-ชายทะเล แขวงแสมดำ
เขตบางขุนเทียน กรุงเทพมหานคร 10150

ในส่วนของกลุ่มธุรกิจ Drop-off บริษัทฯ ได้มีการร่วมมือกับบริษัทอื่นๆ เช่น บริษัท เอ. ที. พี. เพรนด์ เซอร์วิส จำกัด, บริษัท เพย์โพสต์ เซอร์วิส จำกัด, บริษัท เอ็มพ้อยท์เอ็กเพรส จำกัด, บริษัท เดอะ เลตเตอร์ โพสต์ เซอร์วิส จำกัด เพื่อขยายจุดให้บริการให้ครอบคลุมถึงคนในทุกพื้นที่ อีกทั้งบริษัทฯ จะมีการจัดตั้งบริษัทย่อยในเครือใหม่อีก 2 แห่ง ซึ่งก็คือ บริษัท สบาย สปีด จำกัด และ บริษัท สปีดดี เอ็กเพรส จำกัด โดยในไตรมาสที่ 1 ปี 2565 บริษัทฯ มีจุด drop-off รวมกันทั้งประเทศมากกว่า 12,100 จุด นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญต่อการให้บริการของบุคลากร เพื่อให้ผู้ใช้บริการเกิดความพึงพอใจและการใช้งานที่ต่อเนื่อง

กลุ่มธุรกิจการให้บริการทางการเงิน

ด้วยศักยภาพที่แข็งแกร่งของ SABUY ecosystem ที่สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายในระดับชุมชนทั่วประเทศ กลุ่มบริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจและต่อยอดไปยังธุรกิจประกันภัยและสินเชื่อ โดยบริษัทฯ ได้เดินตามกลยุทธ์ในการเข้าไปลงทุนใน บริษัท คาร์ฟินน์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (“CarFinn”) บริษัทฯ ได้ผนึกกำลังทางธุรกิจกับ CarFinn โดยเฉพาะในฐานะลูกค้าสินเชื่อเช่าซื้อหรือสินเชื่อจำนำรถยนต์ และต่อยอดฐานลูกค้าประกันรถยนต์ ให้แก่บริษัท สบาย แมกซ์ อินชัวร์นซ์ โบรกเกอร์ จำกัด นอกจากนี้บริษัทกำลังดำเนินการเข้าไปลงทุนใน บริษัท นครหลวง แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) เนื่องจากบริษัทฯ เล็งเห็นถึงการเข้าสู่ตลาดของสินเชื่อนาโนไฟแนนซ์ซึ่งทาง ได้รับอนุญาตจากทางธนาคารแห่งประเทศไทยเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ สามารถขยายบริการในกลุ่มธุรกิจนี้ให้ทั่วถึงกลุ่มเป้าหมายได้มากยิ่งขึ้น อีกทั้งบริษัทฯ ได้เข้าไปลงทุนใน บริษัท โอ มั่นนี้ จำกัด ซึ่งเป็นผู้ได้รับใบอนุญาตสินเชื่อรายย่อยที่เกิดขึ้นเป็นระดับจังหวัด ตามภูมิสำเนา (Pico Finance) และเป็นผู้พัฒนาระบบ Application และระบบปัญญาประดิษฐ์ (AI) สำหรับการปล่อย สินเชื่อรายย่อย ซึ่งจะช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถเริ่มดำเนินธุรกิจปล่อยสินเชื่อ Pico Finance ในพื้นที่ 3 จังหวัด เช่น กรุงเทพมหานคร ปทุมธานี และ สมุทรสาคร ได้ทันที

ธุรกิจนวัตกรรม

โดยในส่วนของธุรกิจนวัตกรรมที่เพิ่มเข้ามา จะเป็น บริษัท สบาย ดิจิตอล จำกัด เพื่อลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสินทรัพย์ดิจิทัล (Digital Asset) ซึ่งรวมไปถึงสกุลเงินดิจิทัล (Cryptocurrency) และธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีบล็อกเชน โดยอยู่ระหว่างเดินหน้าขอใบอนุญาตจากทางสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) บริษัท สบาย แอคเซอเรเตอร์ จำกัด โดยมุ่งเน้นการลงทุนธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับนวัตกรรม เพื่อขยายการลงทุนของกลุ่มบริษัท เพิ่มศักยภาพสินค้าและบริการใน ecosystem ของ SABUY บริษัท อีดีแล็บ จำกัด เพื่อลงทุนในการให้คำปรึกษา ออกแบบ การเขียนโปรแกรม พัฒนาซอฟต์แวร์ และให้บริการ SaaS (Service as a Solution) แก่ร้านอาหารและเครื่องดื่ม เพื่อช่วยในการตัดสินใจออกแบบเมนูอาหาร โปรโมชัน แคมเปญ ต่างๆ ในการกระตุ้นยอดขาย โดยให้ AI (Artificial Intelligence) ศึกษาพฤติกรรม หรือ pattern ของ ลูกค้าส่วนใหญ่ เพื่อกำหนด Decision Model และ บริษัท คีน โปรไฟล์ (ประเทศไทย) จำกัด ให้คำปรึกษางานด้านทรัพยากรมนุษย์และกลยุทธ์เพื่อการพัฒนาบริหารจัดการในองค์กร และบริการด้าน Human Resource and Organization Development (HROD Tech) โดยมีการพัฒนาโปรแกรมในการบริหาร ทรัพยากรบุคคลมาประยุกต์ใช้ในด้านการสร้างการทำงานแบบร่วมมือ (Collaboration) การลดปัญหาความขัดแย้งในองค์กร และการวางกลยุทธ์องค์กรในด้านบุคลากรหรือการสร้าง Employer Branding ซึ่งจะช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถเสริมสร้างศักยภาพของพนักงาน รวมไปถึงสินค้าและบริการ ภายใต้ ecosystem ของ SABUY ให้มีความแข็งแกร่งมากยิ่งขึ้น





บริษัท สบาย เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)
230 ถนนบางขุนเทียน-ชายทะเล แขวงแสมดำ
เขตบางขุนเทียน กรุงเทพมหานคร 10150

กลยุทธ์และเป้าหมายในปี 2565

“**SABUYVERSE The Next Visionary**” หรือจักรวาลในแบบของสบายที่ครอบคลุมภาคธุรกิจและการใช้ชีวิตของประชาชน มีกลยุทธ์คือ **7-7-7** โดยแบ่งออกเป็น 7 สะดวก 7 SMARTs และ 7 Rising Stars ดังนี้

7 สะดวก เพื่อชีวิตที่สบายของผู้บริโภคตั้งแต่ตื่นจนเข้านอนด้วยบริการจาก SABUY ได้แก่ สะดวกซื้อ, สะดวกส่ง, สะดวกซัก, สะดวกใช้, สะดวกจ่าย, สะดวกโอน และสะดวกชำระ

7 SMARTs การพัฒนาเทคโนโลยี ให้ครอบคลุมในทุกกลุ่มพื้นที่เป้าหมาย ได้แก่ SMART Factory, SMART Office, SMART School, SMART Canteen, SMART Parking, SMART Home และ SMART Locker

7 Rising Stars ตั้งจุดยุทธศาสตร์ขยายการลงทุนไปในกลุ่มธุรกิจดาวรุ่ง ได้แก่ SABUY Digital, SABUY Accelerator, SABUY as a Solutions (SaaS), SABUY Speed, SABUY Channel, SABUY Media และ SABUY Infrastructure

ผลประกอบการไตรมาส 1 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2565

	Q1'64 ล้านบาท	Q4'64 ล้านบาท	Q1'65 ล้านบาท	เปลี่ยนแปลง Y-on-Y	เปลี่ยนแปลง Q-on-Q
รายได้จากการให้บริการ	180.8	388.4	388.9	115.1%	0.1%
รายได้จากการขาย	119.3	253.9	267.1	124.0%	5.2%
รายได้จากการให้บริการตามสัญญา	64.1	71.8	79.1	23.4%	10.1%
รายได้รวม ¹	364.1	714.1	735.0	101.9%	2.9%
กำไรขั้นต้น	170.3	177.0	225.8	32.6%	27.6%
ค่าใช้จ่ายรวม	133.7	209.2	165.4	23.7%	-20.9%
กำไรสุทธิ	32.5	107.0	119.6	268.0%	11.7%
กำไรสุทธิส่วนของบริษัท	33.7	76.8	107.3	218.5%	39.7%
อัตรากำไรขั้นต้น	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ		
อัตรากำไรสุทธิ	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ		
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน ²	บาทต่อหุ้น	บาทต่อหุ้น	บาทต่อหุ้น		

หมายเหตุ : 1. รายได้รวม 735.0 ล้านบาท ข้างต้นไม่รวม รายได้อื่น ๆ อีกจำนวน 100.4 ล้านบาท และ ส่วนแบ่งกำไรของการร่วมค้าและบริษัทร่วมที่ใช้วิธีส่วนได้เสีย

2. คำนวณจากหุ้นที่ 1,271.4 ล้านหุ้น ณ วันที่ 31 มีนาคม 2565

รายได้

รายได้รวมจากรูทกิจปกติของบริษัทในไตรมาส 1 ปี 2565 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2565 อยู่ที่ 735.0 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 370.9 ล้านบาทจากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า คิดเป็นร้อยละ 101.9 และเมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมารายได้รวมได้เพิ่มขึ้น 20.9 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 2.9 ทั้งนี้รายได้ที่เพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดดในไตรมาสนี้ เนื่องจากมีบริษัทใหม่ๆ เข้ามาในกลุ่ม SABUY เช่น ShipSmile (เม.ย. 64) TBSP (ต.ค. 64) The Letter Post, Point Express, Paypost (มี.ค. 65) โดยบริษัทเหล่านี้ไม่มีรายได้รวมอยู่ในไตรมาส 1 ปี 2564 โดยมีรายละเอียดของสัดส่วนรายได้ดังต่อไปนี้

1. รายได้จากการให้บริการในไตรมาส 1 ปี 2565 อยู่ที่ 388.9 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 208.1 ล้านบาทจากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า คิดเป็นร้อยละ 115.1 และเมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมารายได้จากการให้บริการได้เพิ่มขึ้น 0.5 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.1
2. บริษัทมีรายได้จากการขายในช่วงไตรมาส 1 ปี 2565 เท่ากับ 267.1 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 147.8 ล้านบาทจากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า คิดเป็นร้อยละ 124.0 และเมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมารายได้จากการขายได้เพิ่มขึ้น 13.2 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 5.2

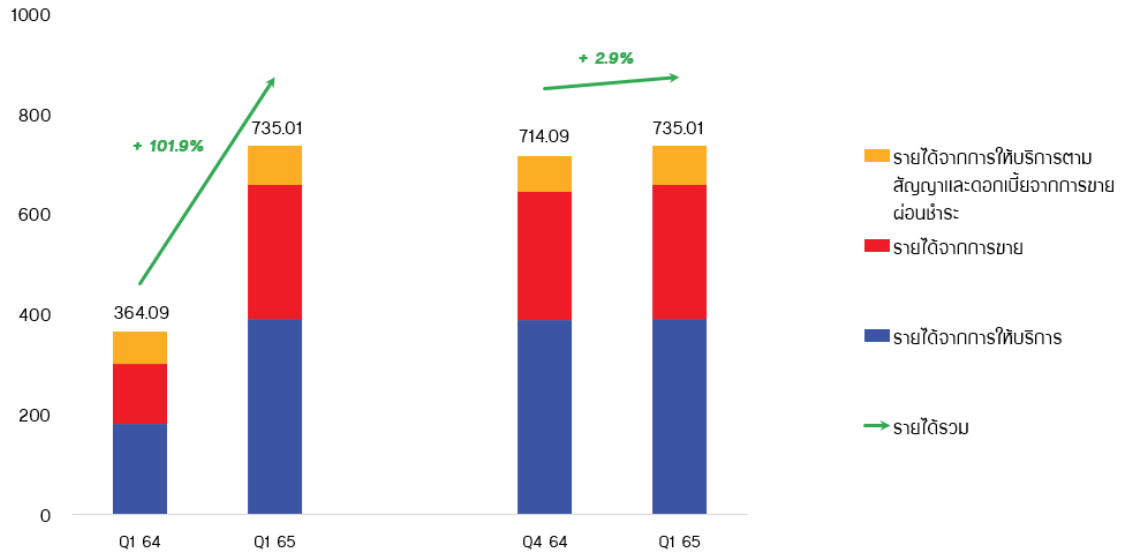
3. และมีรายได้จากการให้บริการตามสัญญาในช่วงไตรมาส 1 ปี 2565 เท่ากับ 79.1 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 15.0 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 23.4 จากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า และเมื่อเทียบกับไตรมาส ที่ผ่านมารายได้จากการให้บริการตามสัญญาได้เพิ่มขึ้น 7.3 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 10.1

ซึ่งเป็นผลมาจากรายได้ในส่วนของกลุ่มธุรกิจระบบโซลูชันส์ ช่องทางการขายและบริการ โดยเฉพาะ ในส่วนของโซลูชันส์ และการให้บริการงานไปรษณีย์และขนส่งพัสดุ ซึ่งเป็นแกนหลักของการสร้างรายได้ให้ กลุ่ม Solutions & Channels โดย ณ วันที่ 31 มีนาคม 2565 บริษัทฯ มีจุดให้บริการรับส่งพัสดุกว่า 12,100 จุดทั่วประเทศผ่านสาขาของบริษัท เอ.ที.พี.เฟรนด์ เซอร์วิส จำกัด บริษัท เดอะ เลตเตอร์ โพลสต์ เซอร์วิส จำกัด บริษัท เอ็มพ้อยท์เอ็กซ์เพรส จำกัด บริษัท เพย์โพลสต์เซอร์วิส จำกัด และ บริษัท สปีดดีเอ็กซ์เพรส เซอร์วิส จำกัด โดยบริษัท เอ.ที.พี.เฟรนด์ เซอร์วิส จำกัด เป็นบริษัทหลักในการสร้างรายได้ให้กับกลุ่ม โดยมีรายได้ประมาณกึ่งหนึ่งของกลุ่ม Solutions & Channels ซึ่งทั้งกลุ่ม drop-off นี้ไม่มีการรับรู้รายได้ในไตรมาส 1 ปี 2564 ตามกล่าวข้างต้น ซึ่งทั้งหมดอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของบริษัท สบาย สปีด จำกัด โดย ไตรมาส 4 ปี 2564 มีจำนวนสาขาอยู่ที่ 5,984 สาขา เพิ่มขึ้น 6,116 สาขา

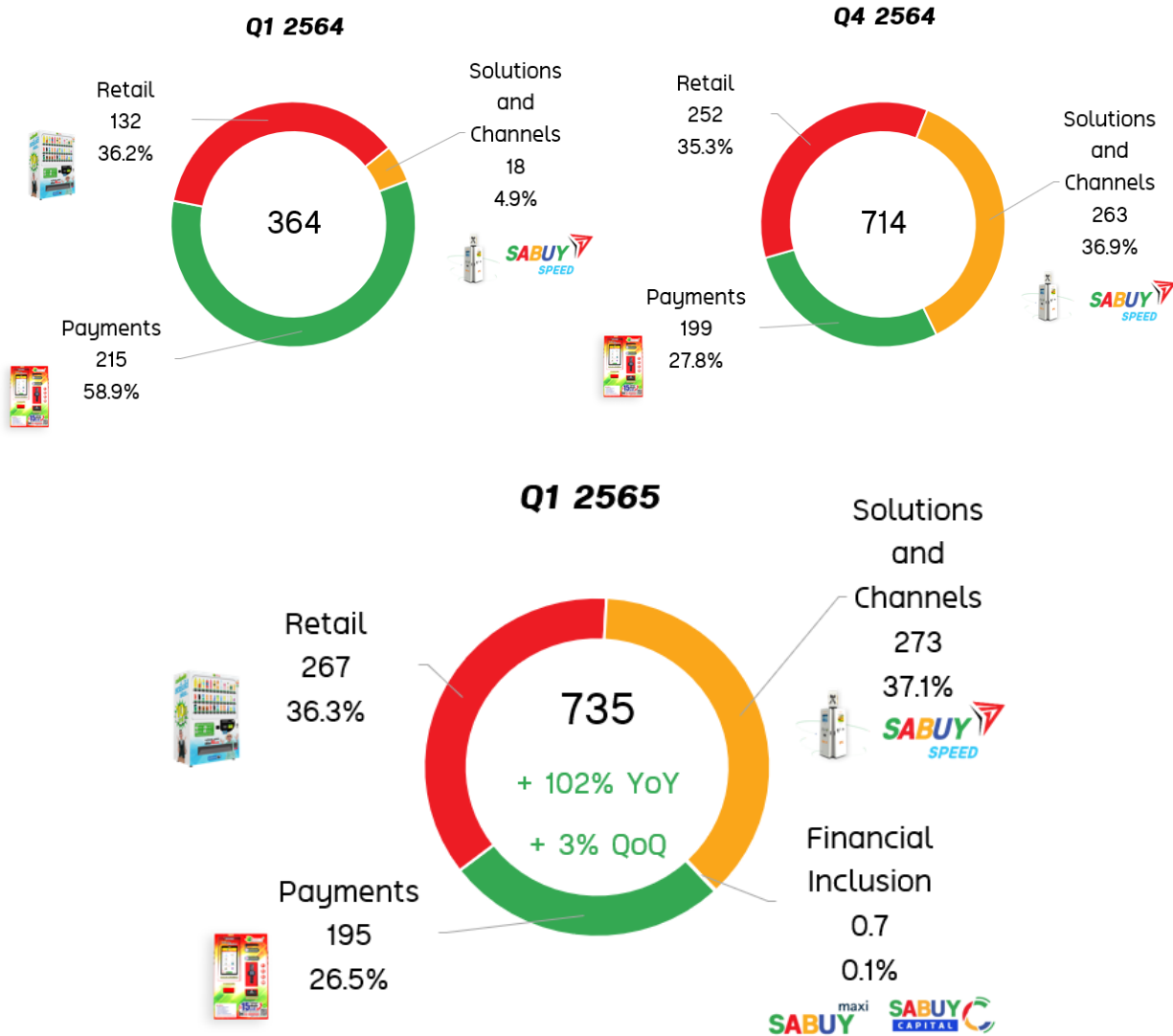
ในส่วนของกลุ่มธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าและผลิตภัณฑ์ บริษัทมีการเข้าลงทุนซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ทีบีเอสพี จำกัด (มหาชน) ในไตรมาสที่ 3 ปี 2564 โดยภายหลังได้มีการเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท พลัสเทค อิน โนเวชั่น จำกัด (มหาชน) ซึ่งดำเนินธุรกิจผลิตบัตรพลาสติกและบริการบันทึกข้อมูลส่วนบุคคล จึงส่งผลให้ ไตรมาสที่ 1 ของปี 2565 บริษัทมีการรับรู้รายได้ในส่วนนี้เพิ่มมากขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนที่ยังไม่มีการรับรู้รายได้จากธุรกิจส่วนนี้ ซึ่งมาเริ่มรับรู้รายได้เมื่อปลายไตรมาส 4 ปี 2564 จึงทำให้รายได้ใน ส่วนของธุรกิจ Retail และรายได้รวมของบริษัทฯ โตขึ้นอย่างก้าวกระโดดเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี ก่อน นอกจากนี้การให้บริการผ่านตู้เติมเงินตลอดจนธุรกรรมต่างๆ รวมไปถึง ระบบฟู้ดคอร์ทของศูนย์อาหาร ยังคงเติบโตได้ดี และในไตรมาส 1 ปี 2565 มีการเข้าลงทุนในบริษัท แพลท ฟินเชิร์ฟ จำกัด เพื่อนำจุดเด่น ของทั้งสองบริษัทมาสร้างศักยภาพทางธุรกิจ โดยนำระบบการชำระเงินของบริษัทฯ มาปรับใช้บนตู้ฝาก/ ถอน/โอนเงินสด คาดว่าจะเริ่มรับรู้รายได้ในช่วงปลายไตรมาสที่ 2 ปี 2565 และเป็นเสริมสร้างจุดแข็งของ กลุ่มธุรกิจระบบบริการชำระเงิน ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงศักยภาพอันแข็งแกร่งในการดำเนินงานและบริหารของ บริษัทฯ

ทั้งนี้บริษัทฯ มีรายได้อื่นๆจำนวน 100.4 ล้านบาท โดยเป็นการรับรู้รายได้จากการขายสิ่งปลูกสร้าง และทรัพย์สินรวมถึงอุปกรณ์และเครื่องมือที่ไม่ได้ใช้งานของบมจ. TBSP จำนวน 80 ล้านบาท และรายได้ จากการรับชำระหนี้ตู้เติมเงินตามเยียวาตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2564 จำนวน 18 ล้านบาท และเมื่อเทียบกับ ไตรมาส 4 ปี 2564 รายได้อื่น ๆ มีจำนวน 180 ล้านบาท เกิดจากรายได้การขายที่ดินและทรัพย์สินจากการ ปรับโครงสร้างธุรกิจของบริษัท TBSP ที่ 110 ล้านบาท โดยที่รายได้อื่นๆ ในไตรมาส 1 ปี 2564 มีเพียง 9 ล้านบาท

รายได้



รายได้รวม (ล้านบาท)



กำไรขั้นต้น

กำไรขั้นต้นรวมสำหรับไตรมาส 1 ปี 2565 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2565 เท่ากับ 225.8 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 55.5 ล้านบาท จากช่วงเดียวกันของปีก่อนคิดเป็นร้อยละ 32.6 และเมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา กำไรขั้นต้นได้เพิ่มขึ้น 48.8 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 27.6

อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ อยู่ที่ 30.7% ลดลงจาก 46.8% ในช่วงเดียวกันของปีก่อน แต่ปรับตัวเพิ่มขึ้นจาก 24.8% จากไตรมาสที่ผ่านมา

ทั้งนี้สาเหตุที่อัตรากำไรขั้นต้นในไตรมาส 1 ปี 2565 ลดลงเป็นผลมาจากอัตรากำไรขั้นต้นของธุรกิจ Drop-off ที่น้อยกว่าอัตรากำไรขั้นต้นของธุรกิจเดิมของบริษัทฯ ซึ่งยังไม่ได้รับรู้เต็มไตรมาส 1 ปี 2564 ประกอบกับการปรับกลยุทธ์โดยเริ่มสร้างแบรนด์ Orange Express by Kerry เพื่อเพิ่มทางเลือกให้กับลูกค้า โดยจำนวนพัสดุที่ส่งผ่านแบรนด์ Orange Express มีการปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ตอบโจทย์ความต้องการและเพิ่มความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าและมั่นใจว่าจะมีแนวโน้มที่จะเพิ่มสูงขึ้นในไตรมาสถัดไป

นอกจากนี้การร่วมมือกับพันธมิตรในธุรกิจขนส่ง ได้แก่ บริษัท เดอะ เลตเตอร์ โพสท์ เซอร์วิส จำกัด บริษัท เอ็มพ้อยท์เอ็กซ์เพรส จำกัด บริษัท เพย์โพสท์ เซอร์วิส จำกัด และ บริษัท สปีดดีเอ็กซ์เพรส เซอร์วิส จำกัด ซึ่งอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของบริษัท สบาย สปีด จำกัด จะช่วยส่งเสริมให้ลูกค้ามีทางเลือกที่หลากหลายตลอดจนขยายพื้นที่การให้บริการ (โดยเฉพาะภาคอีสาน) และสร้างศักยภาพที่แข็งแกร่งให้กับธุรกิจจตุรัสพัสดุของบริษัทฯ ได้ต่อไปในอนาคต

ค่าใช้จ่ายรวม

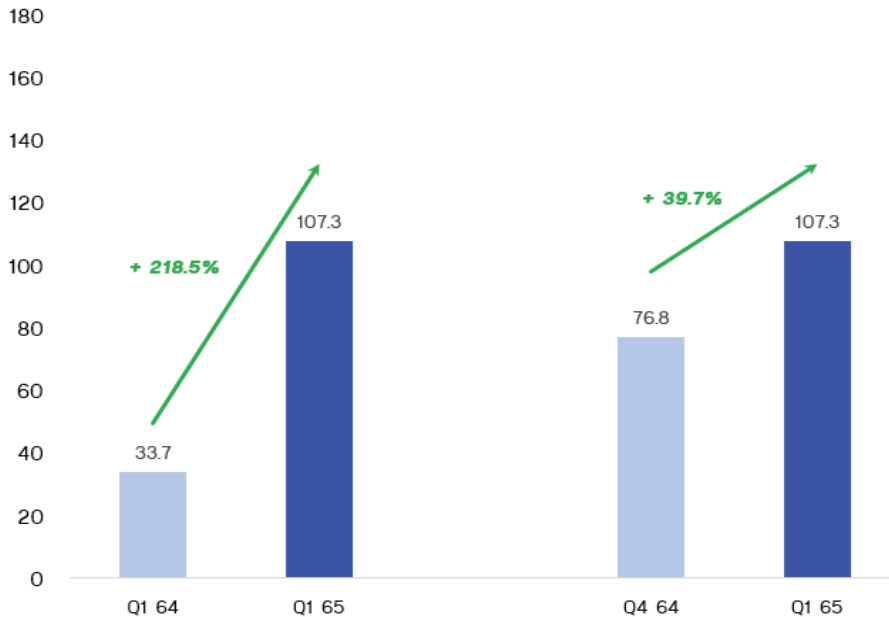
ค่าใช้จ่ายรวมสำหรับไตรมาส 1 ปี 2565 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2565 เท่ากับ 165.4 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อน 31.7 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 23.7 เป็นผลการขยายโครงสร้างธุรกิจ และการเพิ่มบุคลากรเมื่อเทียบกับไตรมาส 1 ปี 2564 ตลอดจนการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยจากเงินกู้ยืม สถาบันการเงินระยะสั้นและระยะยาว และการออกหุ้นกู้ เพื่อรองรับการขยายธุรกิจ

และเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้าค่าใช้จ่ายรวมได้ลดลง 43.8 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 20.9 สาเหตุหลักมาจากรายได้จากการผ่อนชำระเพิ่มขึ้นสอดคล้องกับจำนวนลูกหนี้ผ่อนชำระซึ่งเพิ่มขึ้นจากการจำหน่าย ตั๋วเติมเงินในช่วงปี 2564 ถึงไตรมาส 1 ปี 2565 ซึ่งเป็นผลเชิงบวกจากโครงการเยียวยาลูกค้าผ่อนชำระที่เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2564 และจากติดตามลูกหนี้อย่างใกล้ชิดยิ่งขึ้นเสริมโครงการเยียวยาในช่วงกลาง/ปลาย ไตรมาส 4 ปี 2564

กำไรสุทธิ

ทั้งนี้กำไรสุทธิส่วนของบริษัทฯ สำหรับงวดไตรมาส 1 ปี 2565 สิ้นสุด ณ วันที่ 31 มีนาคม 2565 เท่ากับ 107.3 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนที่ 73.6 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 218.5 และ เมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมามีกำไรสุทธิส่วนของบริษัทฯ เพิ่มขึ้น 30.5 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 39.7 ซึ่งสอดคล้องกับการรับรู้ส่วนแบ่งรายได้ และกำไรเนื่องจากการเพิ่มขึ้นของรายได้ธุรกิจระบบจัดการศูนย์อาหาร การเพิ่มขึ้นของยอดจำหน่ายสินค้าสำหรับ ตู้จำหน่ายสินค้าอัตโนมัติ รวมทั้งการเข้าลงทุนในธุรกิจบัตรพลาสติก และธุรกิจแฟรนไชส์การให้บริการงานไปรษณีย์และขนส่งวัสดุ ทั้งนี้กำไรสุทธิส่วนของบริษัทฯ 107.3 ล้านบาท เป็นกำไรจากสัดส่วนรายได้อื่น 45.0 ล้านบาท จึงทำให้กำไรสุทธิส่วนของบริษัทฯ ในส่วน การดำเนินงานปกติอยู่ที่ 62.3 ล้านบาท

กำไรสุทธิ



การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

ฐานะทางการเงิน ณ วันที่ 31 มีนาคม 2565

รายการ	งบการเงินสำหรับงวดบัญชีสิ้นสุดวันที่					
	31 ธันวาคม 2564		31 มีนาคม 2565		เปลี่ยนแปลง	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สินทรัพย์รวม	6,136.5	93.3	6,577.0	100.0	440.5	7.2
หนี้สินรวม	2,748.6	41.8	2,221.2	33.8	(527.4)	(19.2)
ส่วนของผู้ถือหุ้น	3,387.9	51.5	4,355.9	66.2	968.0	28.6
ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทใหญ่	2,937.3	44.7	3,719.9	56.6	782.6	26.6
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	0.90		1.07			
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	0.81		0.51			

สินทรัพย์รวม

สินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 มีนาคม 2565 เพิ่มขึ้น 440.5 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 7.2 จากวันที่ 31 ธันวาคม 2564 โดยมีสาเหตุหลักมาจาก

1. รายการค่าความนิยมเพิ่มขึ้นจำนวน 142.96 ล้านบาท โดยมาจากการเข้าลงทุนในบริษัท เดอะ เลตเตอร์ โปสต์ จำกัด บริษัท เอ็มพอยท์เอ็กซ์เพรส จำกัด และบริษัท เพย์โพลด์

- เซอร์วิส จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจจุดให้บริการขนส่งพัสดุและไปรษณีย์ บริษัท ซิตี้ออฟท์ อินโฟเทค จำกัด ประกอบธุรกิจจำหน่ายและพัฒนาซอฟต์แวร์เครื่อง POS
2. รายการที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ เพิ่มขึ้นจำนวน 112.48 ล้านบาท เนื่องจากการเข้าลงทุนตั้งจำหน่ายสินค้าอัตโนมัติเพิ่มขึ้น
 3. การจัดตั้งบริษัทร่วม เพิ่มขึ้นจำนวน 1,129.44 ล้านบาท โดยมาจากการเข้าร่วมลงทุนในบริษัท แพลท ฟินเชิร์ฟ จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจให้บริการจัดหา จำหน่าย ติดตั้ง พัฒนาระบบให้เช่า ให้บริการ บำรุงรักษาและซ่อมแซมระบบบริหารจัดการเครื่องรับจ่ายเงินอัตโนมัติ

หนี้สินรวม

หนี้สินรวม ณ วันที่ 31 มีนาคม 2565 ลดลง 527.4 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 19.2 จากวันที่ 31 ธันวาคม 2564 โดยที่สาเหตุหลักมาจากรายการเจ้าหนี้อื่นที่ลดลงเป็นอย่างมาก ซึ่งเกิดจากการจ่ายชำระเจ้าหนี้ค่าหุ้นจากการเข้าลงทุนในบริษัท ทีบีเอสพี จำกัด (มหาชน)

ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม

ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 มีนาคม 2565 เพิ่มขึ้น 968.0 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 28.6 จากวันที่ 31 ธันวาคม 2564 จากการเพิ่มขึ้นของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 70.0 ล้านบาท และส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ 700.0 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักจากการเพิ่มทุนหุ้นสามัญของบริษัทฯ ให้กับ บริษัท แคช แมชชีน แคปิตอล จำกัด

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

อัตราส่วนสภาพคล่อง

อัตราส่วนสภาพคล่อง ณ วันที่ 31 มีนาคม 2565 เพิ่มขึ้นเป็น 1.07 เท่า เมื่อเทียบกับจำนวน 0.90 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 มีนาคม 2565 อยู่ที่ 0.51 เท่า เมื่อเทียบกับจำนวน 0.81 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 อันเป็นผลมาจากการการจ่ายชำระเจ้าหนี้ค่าหุ้นจากการเข้าลงทุนในบริษัท ทีบีเอสพี จำกัด (มหาชน)



บริษัท สบาย เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)
230 ถนนบางขุนเทียน-ชายทะเล แขวงแสมดำ
เขตบางขุนเทียน กรุงเทพมหานคร 10150

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ

(นายชูเกียรติ รุจนพรพจี)
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร