

9 พฤษภาคม 2565

เรื่อง คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ
ผลการดำเนินงานไตรมาส 3 ปี 2565

เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท สบายเทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ขอชี้แจงผลการดำเนินงานสำหรับไตรมาส 3 สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2565 ที่ผ่านการสอบทานจากผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแล้ว โดยมีรายละเอียดดังนี้

การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญในไตรมาส 3 ปี 2565

จากปี 2564 บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจและเพิ่มพันธมิตรที่หลากหลายโดยการลงทุนและ/หรือร่วมลงทุนกับธุรกิจอื่น ๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ครอบคลุม Ecosystem รวมไปถึงต่อยอดและเสริมสร้างศักยภาพ (synergy) ของบริษัทฯ และตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น ในไตรมาส 3 นี้ บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจจัดกลุ่มธุรกิจออกเป็น 6 กลุ่มธุรกิจหลักได้แก่ 1.ธุรกิจ **Connext** 2.ธุรกิจ **Enterprise & Life** 3.ธุรกิจ **Payments & Wallet** 4.ธุรกิจ **Financial Inclusion** 5.ธุรกิจ **InnoTainment** และ 6.ธุรกิจ **Venture** ทั้งนี้บริษัทฯ ได้มีการลงทุนที่ส่งผลต่อการเติบโตของธุรกิจเป็นจำนวนมาก โดยมีรายละเอียดของการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของ 3 ประเภทธุรกิจมีดังนี้

กลุ่มธุรกิจ **Connext**

บริษัทได้ขยายธุรกิจจตุรรับส่งพัสดุ (Drop-off Service) อย่างต่อเนื่องจนมีจตุรรับส่งถึง 16,990 จุด ในไตรมาส 3 ปี 2565 อีกทั้งยังเข้าร่วมมือกับทางบริษัท คอลเล็คโค เซอร์วิส เบอร์ฮัด (CollectCO Services Sdn. Bhd.) ("**CollectCo**") ซึ่งเป็นผู้ดำเนินธุรกิจให้บริการจตุรรับส่งพัสดุที่มีเครือข่ายใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่งของประเทศมาเลเซีย โดยปัจจุบันมีจุดให้บริการกว่า 2,000 จุดบริการ ครอบคลุมทุกเมืองหลักในประเทศมาเลเซีย รวมถึงเป็นผู้ให้บริการจตุรรับและส่งสินค้าแก่ตลาดออนไลน์ (Market Place) เช่น ลาซาด้า (Lazada) ช้อปปี้ (Shopee) และซาโลร่า (Zalora) บริษัทเล็งเห็นถึงโอกาสในการดำเนินธุรกิจอีคอมเมิร์ซข้ามประเทศ (Cross Border e-Commerce) และธุรกิจสะดวกส่งในประเทศมาเลเซีย ตลอดจนเป็นการขยายขอบเขตการให้บริการของธุรกิจสะดวกส่งของกลุ่มบริษัทไปยังประเทศต่างๆ ในภูมิภาค ตามวิสัยทัศน์ของการเป็นผู้เล่นระดับภูมิภาค (Regional Player)

การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญอีกอย่างในไตรมาสนี้ คือบริษัทได้ส่งกรรมการและผู้บริหารที่สำคัญเข้าไปมีส่วนร่วมในการบริหาร บมจ. เทียร์สตรัทธ์ (“TSR”) ตั้งแต่ 1 กันยายนที่ผ่านมา โดยสร้าง synergies ทั้งเรื่องการขายและผลิตภัณฑ์ระหว่างกันในกลุ่มบริษัท เพื่อให้ผลประกอบการของกลุ่มบริษัทเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ

กลุ่มธุรกิจ Enterprise & Life

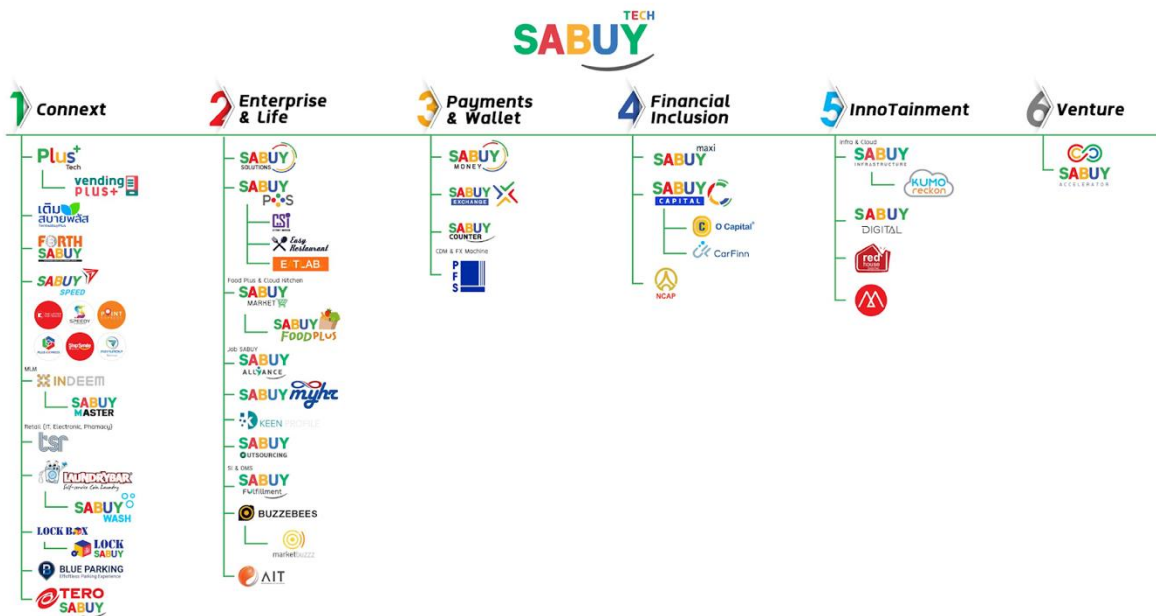
บริษัทได้เข้าบริหารงาน กลุ่มบริษัท ไอซอฟเทล (ประเทศไทย) จำกัด (“iSoftel”) เพื่อขยายกิจการในธุรกิจการให้บริการและพัฒนาระบบบริการคอลเซ็นเตอร์ ระบบไอเอสเอชเอ็มดี ระบบฝากข้อความ ศูนย์บริการข้อมูลโทรศัพท์ และศูนย์บริการลูกค้าสัมพันธ์ครบวงจร ซึ่งจะช่วยกลุ่มบริษัทฯ ในการเพิ่มประสิทธิภาพและลดค่าใช้จ่ายด้านคอนแทคเซ็นเตอร์ (Contact Center) เช่น การรับคำร้องเรียนของลูกค้าและการเรียกเก็บรับชำระหนี้ของกลุ่มบริษัท เพื่อรองรับความต้องการในการใช้บริการคอลเซ็นเตอร์และการขยายตัวของธุรกิจในอนาคต อีกทั้งยังเข้าบริหารงานกลุ่มบริษัท สบายออลิอันซ์ (SABUY Alliances) เพื่อจัดหาพนักงานและ/หรือแรงงานให้กับกลุ่มลูกค้าธุรกิจที่มีความต้องการแรงงานและพนักงาน อีกทั้งได้ขยายฐานลูกค้าเพิ่มขึ้นจากพันธมิตรของกลุ่มบริษัทสบายอีกด้วย

กลุ่มธุรกิจ InnoTainment

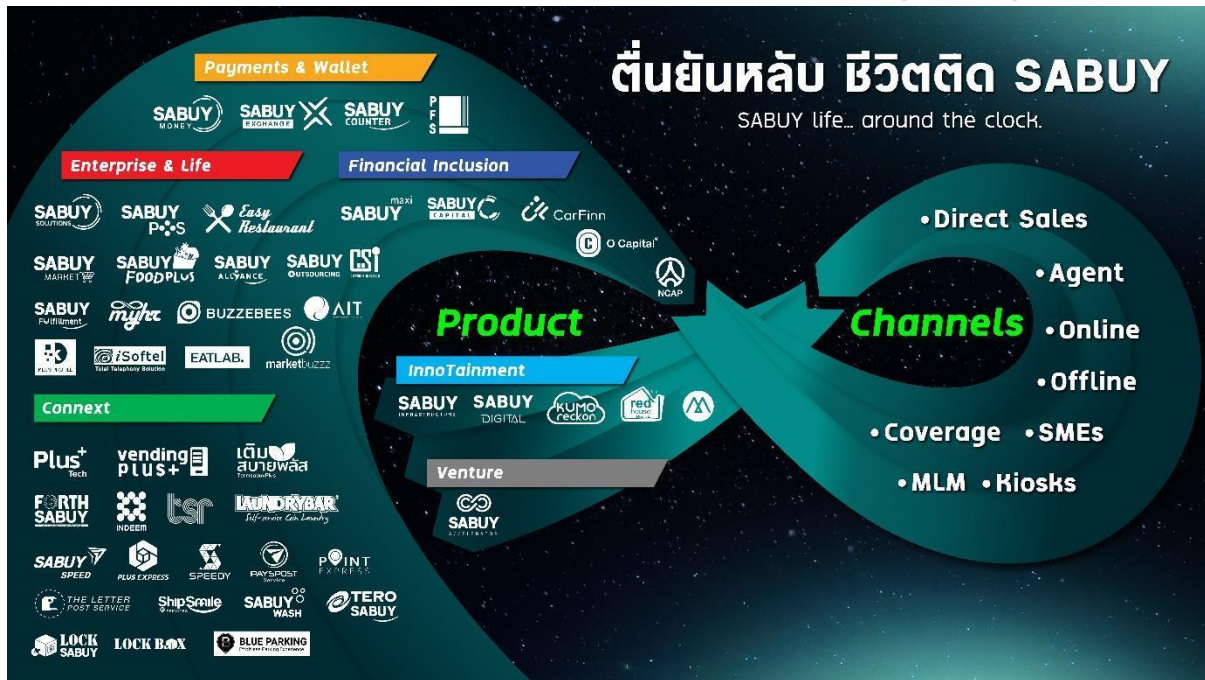
บริษัทได้ลงทุนในด้านสื่อ โดยลงทุนในบริษัทอู๊ปส์ เน็ตเวิร์ค จำกัด และ บริษัท เรดแฮตส์ ดิจิทัล จำกัด ที่เป็นที่รู้จักกันดีในนาม MarketingOps เพื่อขยายกิจการในธุรกิจการให้บริการด้านการตลาดและสื่อทางดิจิทัล ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อ Ecosystem และพันธมิตรทางธุรกิจของบริษัท ในการเข้าถึงลูกค้า การสร้างช่องทางการสื่อสาร และโฆษณาถึงกลุ่มลูกค้าอย่างเฉพาะเจาะจง การสร้าง Brand และ Product awareness ในกลุ่มลูกค้าต่างๆ ได้อย่างเหมาะสม อีกทั้งยังเป็นการเสริมสร้างประสิทธิภาพในการบริหารจัดการข้อมูลลูกค้า โดยกลุ่มบริษัท สามารถเชื่อมโยงฐานข้อมูลลูกค้าในกลุ่มเข้าสู่ ระบบอู๊ปส์เน็ตเวิร์ค และเรดแฮตส์ เพื่อให้มีการวิเคราะห์ข้อมูลและพฤติกรรมของผู้บริโภค รวมไปถึงการนำเสนอสินค้าและบริการจาก Ecosystem ของบริษัทฯ ให้กับผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ

คณะกรรมการบริษัทได้อนุมัติการเข้าลงทุนในบริษัท เอเชียซอฟท์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“AS”) ซึ่งเป็นผู้ให้บริการเกมออนไลน์ (Game Online Operator) ทั้งบนระบบ PC และ Mobile Phone อันดับหนึ่งในประเทศไทยและสิงคโปร์ และอันดับสองในประเทศมาเลเซีย และเวียดนาม ปัจจุบัน AS ให้บริการเกมออนไลน์ทั้งสิ้น 33 เกมส์ ในประเทศไทย สิงคโปร์ มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ เวียดนาม และอินโดนีเซีย โดยลักษณะเกมส์เป็นแบบ Free to Play (เล่นโดยไม่เสียเงิน) แต่มีการขายสิ่งของต่างๆ ภายในเกมส์ ซึ่งก่อให้เกิด Micro-Transaction และลูกค้าจะมีพฤติกรรมการซื้อซ้ำ (Repeat Customer) เป็นจำนวนมาก โดยจะนำมาเชื่อมกับเทคโนโลยีของทางบริษัทที่เป็นตัวแทนด้านการชำระเงิน ซึ่งจะเป็น

การสร้างฐานข้อมูลของลูกค้าจำนวนมาก ไม่ใช่เพียงแค่ภายในประเทศไทย แต่รวมถึงประเทศเพื่อนบ้าน อีก 5 ประเทศดังกล่าวข้างต้น จึงเปิดโอกาสให้บริษัทสามารถขยาย Ecosystem ได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้บริษัทได้เข้าลงทุนในบริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) (“RS”) ซึ่งประกอบธุรกิจผลิตคอนเทนต์ และความบันเทิง พร้อมการจำหน่ายสินค้า รวมถึงมีระบบวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าและระบบเทเลมาร์เก็ตติ้ง โดยมีการดำเนินงานแบ่งเป็น 3 ธุรกิจหลัก คือ ธุรกิจคอมเมิร์ซ ธุรกิจเอนเตอร์เทนเมนต์ ธุรกิจเพลง และอื่นๆ บริษัทเล็งเห็นว่าการร่วมมือครั้งนี้มีโอกาสเพิ่มพันธมิตรทางธุรกิจ เนื่องจากทาง RS เป็นผู้ประกอบธุรกิจพาณิชย์รายสำคัญรายหนึ่งของประเทศไทย รวมถึงการพัฒนาเหรียญ (Token) ที่มีชื่อว่า Popcoin ซึ่งจะนำเข้ามาเพื่อยกระดับสินค้าและบริการภายในบริษัทได้เป็นอย่างดี โดยเฉพาะการพัฒนาธุรกิจ Crypto Currency ของ SABUY Digital ให้เติบโตได้อย่างมีประสิทธิภาพ และเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายของ Ecosystem ในกลุ่มบริษัทร่วมกันในอนาคต



ทั้งนี้จึงเห็นได้ว่าบริษัทฯ ยังคงเดินหน้าขยายธุรกิจหลายด้านมากทั้งแนวนราบและแนวลึก (Horizontal & Vertical) เพื่อเสริมสร้าง Ecosystem ให้ครอบคลุมถึงความต้องการของผู้บริโภค โดยขยายแกนธุรกิจใหม่เช่น InnoTainment เพื่อเข้าถึง lifestyle ของผู้บริโภคอีกด้วย



กลยุทธ์และเป้าหมายในปี 2565

บริษัทฯ ยังคงเดินหน้าแนวทาง **“SABUYVERSE The Next Visionary”** หรือจักรวาลในแบบของสบาย ที่ครอบคลุมภาคธุรกิจและการใช้ชีวิตของประชาชน 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 3 สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2565

	Q3'64	Q2'65	Q3'65	เปลี่ยนแปลง	เปลี่ยนแปลง
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท	Y-on-Y	Q-on-Q
รายได้จากการให้บริการ	427.3	426.8	488.9	14.4%	14.5%
รายได้จากการขาย	167.0	262.8	565.9	238.8%	115.3%
รายได้จากการให้บริการตามสัญญาและดอกเบี้ยรับ	66.8	66.3	102.5	53.5%	54.6%
รายได้รวม¹	661.2	756.0	1,157.3	75.0%	53.1%
กำไรขั้นต้น	222.7	214.5	369.7	66.0%	72.4%
ค่าใช้จ่ายรวม	144.3	238.7	300.9	108.5%	26.0%
ผลกำไรจากการวัดมูลค่าเงินลงทุนในตราสารทุน		420.3	482.3		
กำไรสุทธิ	71.4	367.5	511.2	616.2%	39.1%
กำไรสุทธิส่วนของบริษัท	56.1	356.3	500.7	793.3%	40.5%
อัตรากำไรขั้นต้น		ร้อยละ	33.7%	28.4%	31.9%
อัตรากำไรสุทธิ		ร้อยละ	10.8%	48.6%	44.2%
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน ²		บาทต่อหุ้น	0.06	0.26	0.34

- หมายเหตุ : 1. รายได้รวม 1,157.3 ล้านบาท ข้างต้นไม่รวม รายได้อื่น ๆ อีกจำนวน 9.7 ล้านบาท และ ส่วนแบ่งกำไรกิจการร่วมค้าและบริษัทร่วมที่ใช่วิธีส่วนได้เสีย
2. คำนวณจากจำนวนหุ้นที่ 1,487.2 ล้านหุ้น ณ วันที่ 30 กันยายน 2565

รายได้

รายได้รวมของบริษัทในไตรมาส 3 ปี 2565 สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2565 อยู่ที่ 1,157.3 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 496.2 ล้านบาท หรือร้อยละ 75.0 จากช่วงเดียวกันของปีก่อนและเมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมารายได้รวมเพิ่มขึ้น 401.3 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 53.1

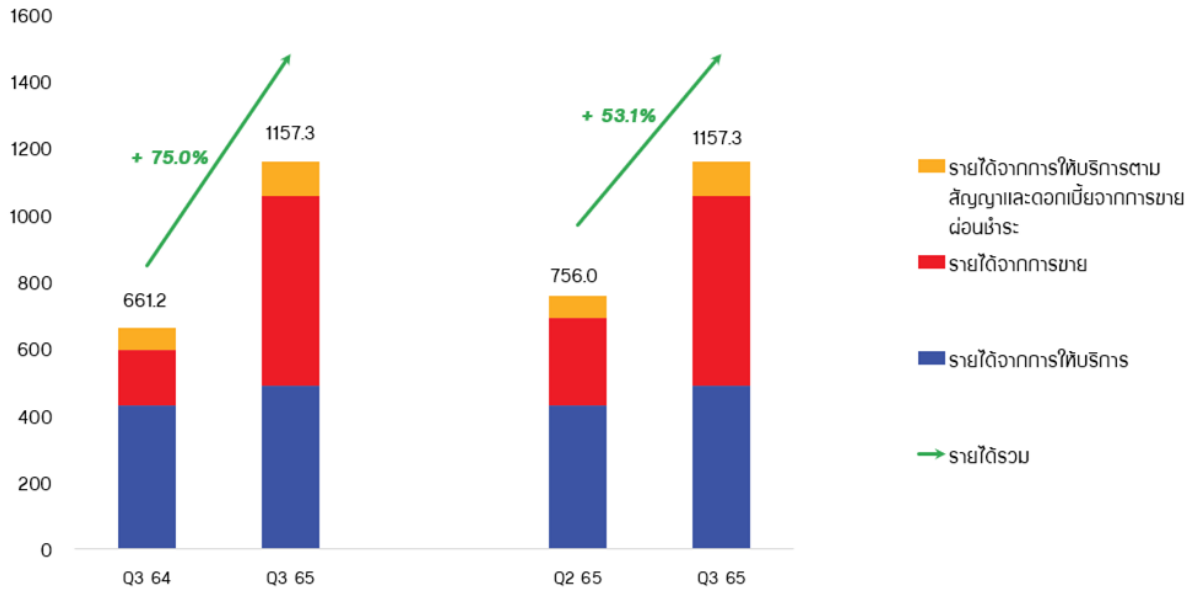
การเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในช่วงไตรมาส 2 และต่อเนื่องมายังไตรมาส 3 ทำให้แหล่งที่มาของรายได้ของกลุ่มสบายมาจากบริษัทหลักถึง 10 บริษัท (จากเดิมมีเพียง 4 บริษัทหลัก) โดยรายได้ อย่างมีนัยสำคัญมาจาก TSR (เพียงแค่วันที่ 1 เดือนในไตรมาส 3), SABUY Alliances, iSoftel ซึ่งมีศักยภาพ ในการเติบโตไปได้อีกมาก โดยกลุ่มสบายคาดว่าจะมีบริษัทหลักที่จะเข้ามาเพิ่มรายได้ให้กับกลุ่มเพิ่มขึ้น ในอนาคตอันใกล้อีกด้วย ทั้งนี้รายได้ 401.3 ล้านบาทที่เพิ่มขึ้นระหว่างไตรมาส 2 และ 3 มาจากกลุ่ม ธุรกิจเดิม (เช่น SABUY Tech, Plus Tech, Vending Plus, SABUY Solutions, SPEED, etc) เป็น สัดส่วนถึง 64% และที่เหลือมาจากธุรกิจใหม่ของบริษัท ซึ่งบางบริษัทยังเข้ามาไม่เต็มไตรมาส จึงเห็นได้ ว่าศักยภาพในการเติบโตของรายได้ของกลุ่มสบายยังมีอีกมาก

โดยมีรายละเอียดของสัดส่วนรายได้ดังต่อไปนี้

1. รายได้จากการให้บริการในไตรมาส 3 ปี 2565 อยู่ที่ 488.9 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 61.6 ล้านบาทจากช่วงเดียวกันของปีก่อน คิดเป็นร้อยละ 14.4 และเมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมารายได้จากการให้บริการได้เพิ่มขึ้น 62.1 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 14.5 ซึ่งเป็นผลมาจากรายได้ในส่วนของ บริษัท เดอะ เลตเตอร์ โปสต์ เซอร์วิส จำกัด (“LTP”) บริษัท เอ็มพ้อยท์เอ็กซ์เพรส จำกัด (“PxP”) และ บริษัท เพย์โพสต์ เซอร์วิส จำกัด (“Paypost”) ซึ่งเป็นส่วนในกลุ่มธุรกิจ Drop-off ของบริษัทฯ ที่เริ่มรับรู้รายได้ที่เพิ่มขึ้น และมีการสร้างรายได้เพิ่มมากขึ้น โดย ณ วันที่ 30 กันยายน 2565 บริษัทฯ มีจุดให้บริการรับส่งพัสดุกว่า 16,990 จุดทั่วประเทศผ่านสาขาของบริษัท เอ.ที.พี.เฟรนด์ เซอร์วิส จำกัด บริษัท เดอะ เลตเตอร์ โปสต์ เซอร์วิส จำกัด บริษัท เอ็มพ้อยท์เอ็กซ์เพรส จำกัด บริษัท เพย์โพสต์ เซอร์วิส จำกัด และ บริษัท สปีดดีเอ็กซ์เพรส ซึ่งทั้งหมดอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของบริษัท สบาย สปีด จำกัด โดยไตรมาส 2 ปี 2564 มีจำนวนสาขาอยู่ที่ 13,527 สาขา เพิ่มขึ้น 3,463 สาขา อีกทั้งยังมีการรับรู้รายได้ที่เพิ่มขึ้นจากธุรกิจการจัดหาพนักงานและแรงงานจากบริษัท สบาย ออลิอันซ์ ซึ่งบริษัทเข้าลงทุนในไตรมาสที่ 2 ที่ผ่านมา
2. รายได้จากการขายในช่วงไตรมาส 3 ปี 2565 เท่ากับ 565.9 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 398.9 ล้านบาทจากช่วงเดียวกันของปีก่อน คิดเป็นร้อยละ 238.8 และเมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมารายได้จากการขายเพิ่มขึ้น 303.0 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 115.3 อันเป็นผลมาจากตู้จำหน่ายสินค้าอัตโนมัติ ภายใต้บริษัท เวนดิง พลัส จำกัด (“VDP”) ซึ่งบริษัทได้มีการรับรู้รายได้ที่เพิ่มมากขึ้นในไตรมาสนี้ เนื่องจากยอดขายของตู้จำหน่ายสินค้าอัตโนมัติที่เพิ่มขึ้น โดย ณ วันที่ 30 กันยายน 2565 บริษัทฯ จำนวนตู้จำหน่ายสินค้าอัตโนมัติกว่า 6,603 ตู้ โดยยังไม่รวมตู้ฟอรัว เวนดิง และตู้จ่ายน้ำมัน โดยหากรวมแล้วกลุ่มบริษัทฯ ในไตรมาส 2 ปี 2565 จะมีจำนวนอยู่ที่ 9,600 ตู้ เพิ่มขึ้น 300 ตู้ จาก 9,300 ตู้ ในไตรมาส 2 ปี 2565 นอกจากนี้ยังประกอบไปด้วยยอดขายเครื่องกรองน้ำและอุปกรณ์ไฟฟ้า จากการเข้าบริหารงานในบริษัท เรียร์สอร์ดน์ จำกัด (มหาชน) และยอดขายที่เพิ่มขึ้นของบริษัท สบาย มาร์เก็ต พลัส จำกัด
3. รายได้จากการให้บริการตามสัญญาและดอกเบี้ยรับ ในช่วงไตรมาส 3 ปี 2565 เท่ากับ 102.5 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 35.7 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 53.5 จากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า และเมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมารายได้จากการให้บริการตามสัญญาได้เพิ่มขึ้น 36.2 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 54.6 อันเป็นผลเชิงบวกจากโครงการเยียวยาในช่วงไตรมาส 3 ของปี 2564 ทำให้การติดตามชำระหนี้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพในไตรมาส 3/2565 เพื่อรักษาคุณภาพสินทรัพย์การผ่อนชำระตู้เติมเงิน นอกจากนี้กลุ่มบริษัทฯ ยังมีการรับรู้รายได้ที่เพิ่มขึ้นจากดอกเบี้ยรับจากการให้สินเชื่อและการขายเครื่องกรองน้ำและอุปกรณ์ไฟฟ้าแบบผ่อนชำระจากการเข้าบริหารงานในบริษัท เรียร์สอร์ดน์ จำกัด (มหาชน) ในไตรมาสนี้อีกด้วย

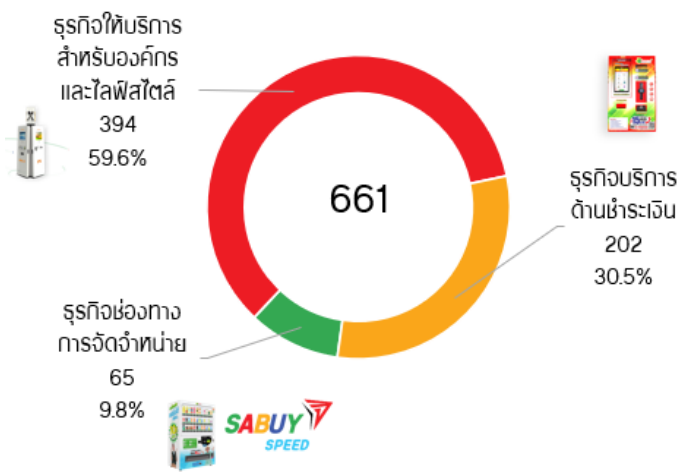
รายได้

(ล้านบาท)

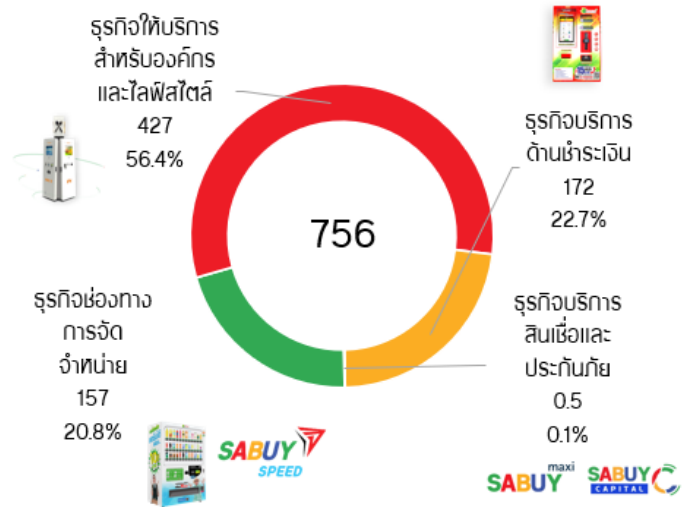


รายได้รวม
(ล้านบาท)

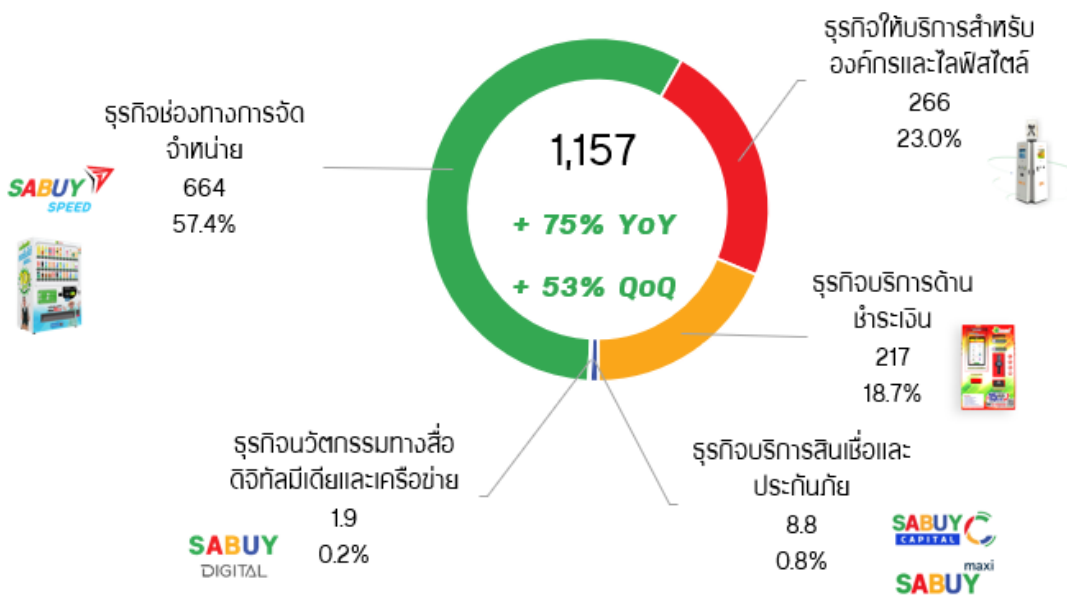
Q3 2564



Q2 2565



Q3 2565



กำไรขั้นต้น

กำไรขั้นต้นรวมสำหรับไตรมาส 3 ปี 2565 สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2565 เท่ากับ 369.7 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 147.0 ล้านบาท จากช่วงเดียวกันของปีก่อนคิดเป็นร้อยละ 66.0 และเมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมากำไรขั้นต้นได้เพิ่มขึ้น 155.2 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 72.4

อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ อยู่ที่ 31.9% ลดลงจาก 33.7% ในช่วงเดียวกันของปีก่อน และเพิ่มขึ้นจาก 28.4% จากไตรมาสที่ผ่านมาเล็กน้อย

โดยกำไรขั้นต้นที่เพิ่มขึ้นเป็นผลมาจากการการรับรู้รายได้ที่เพิ่มขึ้นของกลุ่มบริษัทฯ ที่สามารถรักษาเสถียรภาพของฐานลูกค้าและผู้ให้บริการได้เพิ่มขึ้น และบริษัทฯยังสามารถบริหารต้นทุนที่เกิดขึ้นได้ดีสอดคล้องกับการขยายตัวของกลุ่มธุรกิจที่เพิ่มมากขึ้นในไตรมาสนี้ ส่งผลให้ในช่วง 3 ไตรมาสที่ผ่านมา กลุ่มบริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นคงที่ที่ 31.3%

ค่าใช้จ่ายรวม

ค่าใช้จ่ายรวมสำหรับไตรมาส 3 ปี 2565 สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2565 เท่ากับ 300.9 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อน 156.6 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 108.5 ซึ่งเกิดจากการรับรู้ค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นจากการรวมธุรกิจ ได้แก่ การเข้าบริหารงานในบริษัท เียร์สุรัตน์ จำกัด (มหาชน) การเข้าลงทุนในกลุ่มบริษัท สบายสปีด จำกัด การเข้าลงทุนในกลุ่มบริษัท สบาย อลิอันซ์ จำกัด และกลุ่มบริษัท ไอชอฟเทล (ประเทศไทย) จำกัด และการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายในการบริหารจากการขยายโครงสร้างธุรกิจจากค่าใช้จ่ายทำการตลาดและผลิตภัณฑ์ ค่าที่ปรึกษาและค่าใช้จ่ายในการเข้าลงทุนในธุรกิจ รวมไปถึงการว่าจ้างบุคลากรผู้มีความรู้ความสามารถเข้ามาช่วยในการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ โดยค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นสอดคล้องกับการขยายตัวของกลุ่มธุรกิจที่เพิ่มมากขึ้นในไตรมาสนี้ ตลอดจนการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยจากเงินกู้ยืมสถาบันการเงินระยะสั้นและระยะยาว และการออกหุ้นกู้ เพื่อรองรับการขยายธุรกิจ

และเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้าค่าใช้จ่ายรวมเพิ่มขึ้น 62.1 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 26.0 สาเหตุหลักมาจากการรับรู้ค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นจากการรวมธุรกิจ ได้แก่ การเข้าบริหารงานในบริษัท เียร์สุรัตน์ จำกัด (มหาชน) การเข้าลงทุนในบริษัท ไอชอฟเทล (ประเทศไทย) จำกัด และการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายจากการขยายตัวของธุรกิจ โดยรายละเอียดค่าใช้จ่ายส่วนเพิ่มดังตารางด้านล่างนี้

รายละเอียดของรายการค่าใช้จ่าย	จำนวนเงิน (ล้านบาท)
รายการค่าใช้จ่ายส่วนเพิ่มที่เกิดขึ้นในไตรมาส 3 ปี 2565	
ค่าใช้จ่ายสำหรับการตลาด เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์	15.0
ค่าใช้จ่ายที่ปรึกษา (การลงทุนและกฎหมาย) ในกลุ่มธุรกิจ	15.0
ค่าใช้จ่ายในการรวมธุรกิจใหม่ที่เกิดขึ้น	10.0
ค่าใช้จ่ายเงินเดือนของผู้บริหารและพนักงานที่เพิ่มขึ้นเพื่อรองรับธุรกิจใหม่	20.0
ESOP และ Warrant	14.0
ดอกเบี้ยส่วนเพิ่ม เพื่อรองรับการขยายธุรกิจ	32.0
รวมค่าใช้จ่ายส่วนเพิ่มในการสร้างธุรกิจในไตรมาส 3 ปี 2565	105.0

กลุ่มสบายได้มีการควบคุมดูแลค่าใช้จ่ายเป็นอย่างดีโดยเพิ่มขึ้นเพียงร้อยละ 26.0 เมื่อเทียบกับไตรมาส 2 ที่ผ่านมา ในขณะที่รายได้เพิ่มขึ้นร้อยละ 53.1 ทั้งนี้มาจากความสามารถในการลดค่าใช้จ่าย overhead ในแต่ละบริษัทที่เข้ามาอยู่ในกลุ่มสบาย อีกทั้งยังมีแผนในการจัดซื้อจากส่วนกลางผ่านระบบ eProcurement ซึ่งจะทำให้ต้นทุนการจัดซื้อของทุกบริษัทในกลุ่มลดลงอีกด้วย

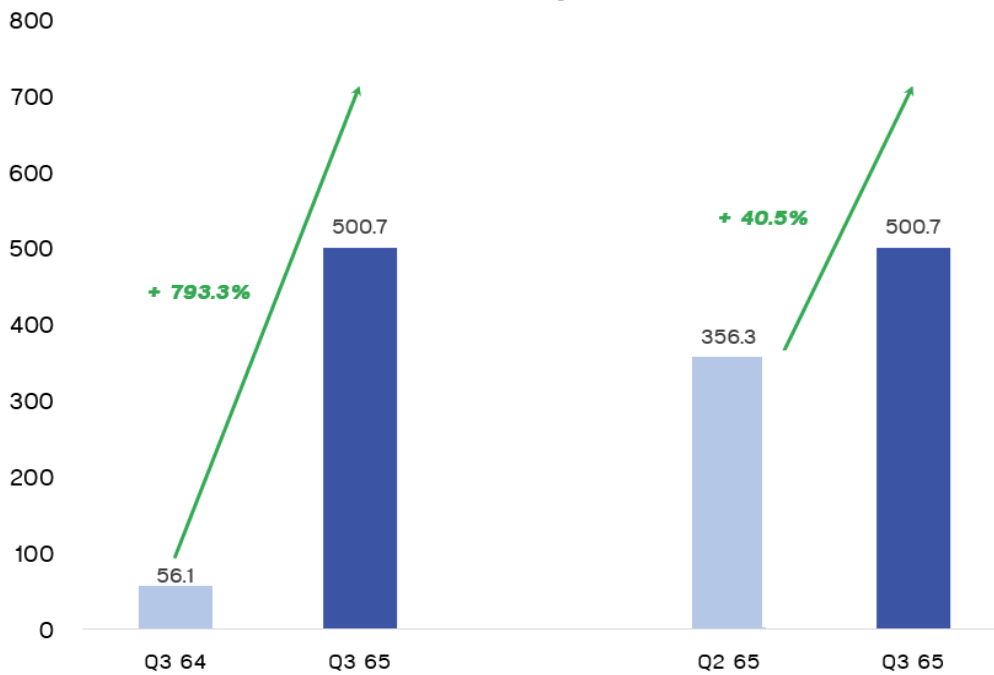
กำไรสุทธิ

ทั้งนี้กำไรสุทธิส่วนของบริษัทฯ สำหรับงวดไตรมาส 3 ปี 2565 สิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2565 เท่ากับ 500.7 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนที่ 444.6 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 793.3 และเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้ากำไรสุทธิส่วนของบริษัทฯ เพิ่มขึ้น 144.4 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 40.5 สาเหตุหลักมาจากการรับรู้กำไรจากการวัดมูลค่าเงินลงทุนในบริษัท เจริญสุรัตน์ จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 31 สิงหาคม ก่อนการนำเข้ารวมกับกลุ่มบริษัท และบริษัท บัซซีบีเอส จำกัด

ในการวิเคราะห์กำไรของบริษัท หากนำกำไรสุทธิในไตรมาส 3 หักด้วยกำไรจากการวัดมูลค่าการลงทุน 445.2 ล้านบาท และบวกกลับด้วยค่าใช้จ่ายส่วนเพิ่มในการสร้างธุรกิจจำนวน 105.0 ล้านบาท กำไรปกติจากการดำเนินงานในไตรมาส 3 จะเป็น 160.5 ล้านบาท

รายการ	จำนวนเงิน (ล้านบาท)
รายการกำไรสุทธิ ไตรมาส 3 ปี 2565	
กำไรสุทธิของบริษัทใหญ่	500.7
กำไรจากการวัดมูลค่าเงินลงทุน (สุทธิหลังหักภาษี)	(445.2)
ค่าใช้จ่ายส่วนเพิ่มที่เกิดขึ้นในไตรมาส 3 ปี 2565	105.0
กำไรจากการดำเนินการหลังค่าใช้จ่ายส่วนเพิ่มในการสร้างธุรกิจ	160.5

กำไรสุทธิ



การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

รายการ	งบการเงินสำหรับงวดบัญชีสิ้นสุดวันที่					
	31 ธันวาคม 2564		30 กันยายน 2565		เปลี่ยนแปลง	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สินทรัพย์รวม	6,136.5	100.0	15,135.3	100.0	8,998.8	146.6
หนี้สินรวม	2,748.6	44.8	4,628.7	30.6	1,880.1	68.4
ส่วนของผู้ถือหุ้น	3,387.9	55.2	10,506.7	69.4	7,118.8	210.1
ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทใหญ่	2,937.3	47.9	8,380.5	55.4	5,443.2	185.3
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	0.90		1.18			
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	0.81		0.44			
อัตราหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้นรวม	0.34		0.35			

สินทรัพย์รวม

สินทรัพย์รวม ณ วันที่ 30 กันยายน 2565 เพิ่มขึ้น 8,998.8 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 146.6 จากวันที่ 31 ธันวาคม 2564 โดยมีสาเหตุหลักมาจาก

1. รายการค่าความนิยมและสินทรัพย์ไม่มีตัวตน เพิ่มขึ้น 2,205.7 ล้านบาท จากการเข้าลงทุนซื้อธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ
2. การเข้าลงทุนในบริษัทร่วมและกิจการร่วมค้า เพิ่มขึ้น 2,753.0 ล้านบาท ส่วนใหญ่จากการลงทุนในบริษัท ดับเบิลเซเว่น จำกัด และบริษัท แพลท ฟินเชอร์ฟ จำกัด และจากการเข้าลงทุนเงินลงทุนในตราสารทุน เพิ่มขึ้น 3,228.8 ล้านบาท จากการเข้าลงทุนในบริษัท บัซซี่บีส์ จำกัด บริษัท แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชั่น เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) และบริษัท นครหลวง แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)

หนี้สินรวม

หนี้สินรวม ณ วันที่ 30 กันยายน 2565 เพิ่มขึ้น 1,880.1 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 68.4 จากวันที่ 31 ธันวาคม 2564 โดยที่สาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของการออกหุ้นกู้ เพื่อรองรับการขยายตัวของกลุ่มธุรกิจ

ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม

ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 30 กันยายน 2565 เพิ่มขึ้นอย่างแข็งแกร่งกว่าเท่าตัวเป็นจำนวน 7,118.8 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 210.1 จากวันที่ 31 ธันวาคม 2564 โดยมีสาเหตุหลักจาก

1.การออกหุ้นสามัญของบริษัทฯ เป็นสิ่งตอบแทนในการเข้าลงทุนจำนวนเงิน 4,533.4 ล้านบาท ได้แก่การเข้าลงทุนในบริษัท เียร์สุรัตน์ จำกัด (มหาชน) บริษัท แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชั่น เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) บริษัท ดับเบิลยูเชเว่น จำกัด บริษัท นครหลวง แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) และบริษัท ไอซอพท์เทล (ประเทศไทย) จำกัด

2.การออกและเสนอขายหลักทรัพย์ต่อกรรมการหรือพนักงาน (ESOP 1 และ 2) และการออกใบสำคัญแสดงสิทธิ (SABUY-W1) ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม และมีการใช้สิทธิ์แปลงสภาพ เพิ่มขึ้น 228.5 ล้านบาท

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

อัตราส่วนสภาพคล่อง

อัตราส่วนสภาพคล่อง ณ วันที่ 30 กันยายน 2565 เพิ่มขึ้นเป็น 1.18 เท่า เมื่อเทียบกับจำนวน 0.90 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 30 กันยายน 2565 อยู่ที่ 0.44 เท่า เมื่อเทียบกับจำนวน 0.81 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 อันเป็นผลมาจากการออกหุ้นสามัญเป็นสิ่งตอบแทนในการเข้าลงทุนในกลุ่มบริษัทฯรวมไปถึงการแปลงสภาพใบสำคัญแสดงสิทธิซื้อหุ้นสามัญของกรรมการ หรือพนักงาน และผู้ถือหุ้นเดิม รวมถึงการเปลี่ยนแปลงของส่วนได้ส่วนเสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม เป็นต้น

อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้นรวม

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 30 กันยายน 2565 เพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อยเป็น 0.35 เท่า เมื่อเทียบกับ 0.34 เท่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ

(นายชูเกียรติ รุจนพรพจี)
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร