

เรื่อง การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ สำหรับงบการเงินประจำปี 2564

เรียน กรรมการและผู้จัดการ

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท เวิร์ดดีเพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ขอนำส่งการวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการสำหรับงบการเงินประจำปี 2564 ดังนี้

ผลการดำเนินงานและความสามารถในการทำกำไร

รายได้รวม

บริษัทฯ มีรายได้รวม 147.47 ล้านบาท ในปี 2563 และปรับตัวเพิ่มขึ้นเป็น 151.32 ล้านบาท ในปี 2564 การเปลี่ยนแปลงของรายได้รวมของบริษัทฯ เป็นผลมาจากการเปลี่ยนแปลงของรายได้จากการให้บริการเป็นหลัก เนื่องจากรายได้รวมของบริษัทฯ ส่วนใหญ่มาจากรายได้จากการให้บริการ

	งวดปี สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม			
	ปี 2563		ปี 2564	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการให้บริการ				
- การบริการด้วยตนเอง (Self Services) ^{1/}	62.93	42.67	62.39	41.23
- การบริการโดยผู้เชี่ยวชาญ (Managed Services) ^{2/}	79.87	54.16	83.26	55.02
รวมรายได้จากการให้บริการ	142.80	96.83	145.65	96.25
รายได้อื่น ^{3/}	4.67	3.17	5.67	3.75
รายได้รวม	147.47	100.00	151.32	100.00

หมายเหตุ: 1/การให้บริการที่ลูกค้าดำเนินการได้ด้วยตนเองผ่านการใช้งานแพลตฟอร์มของบริษัทฯ (Self Services) โดยลูกค้าเป็นผู้ใช้แพลตฟอร์มของบริษัทฯ ในการทำการตลาดดิจิทัลด้วยตนเอง เช่น การสร้างเว็บไซต์ การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า (CRM) และการจัดการระบบการจองโรงแรมโดยตรง (Direct Hotel Booking) เป็นต้น

2/การให้บริการที่ผู้เชี่ยวชาญของบริษัทฯ บริหารจัดการให้กับลูกค้าผ่านแพลตฟอร์มของบริษัทฯ (Managed Services) ที่ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดดิจิทัลและด้านที่เกี่ยวข้องจากบริษัทฯ ใช้งานแพลตฟอร์มของบริษัทฯ ในการให้บริการลูกค้า เช่น บริการออกแบบเว็บไซต์ บริหารจัดการโฆษณา เป็นต้น

3/รายได้อื่นที่สำคัญ เช่น รายได้ค่าบริการสถานที่ กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน และรายได้จากมาตรการเยียวยาประกันสังคม เป็นต้น

รายได้จากการให้บริการ

ในปี 2564 บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการ เท่ากับ 145.65 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.0 จากปี 2563 แม้ว่าการแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่ยังคงเกิดขึ้นอีกหลายระลอกตั้งแต่ปี 2563 เป็นต้นมา จะส่งผลให้การเติบโตของรายได้จากการให้บริการไม่เป็นไปตามที่คาดหวัง แต่การปรับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจโดยมุ่งเน้นการให้บริการกับผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดใหญ่ที่ยังคงมีความสามารถใช้จ่ายในด้านการขายและการตลาดดิจิทัลเป็นสิ่งสำคัญที่ช่วยให้บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการเพิ่มขึ้นจากปีก่อน โดยรายละเอียดการให้บริการที่สำคัญเป็นดังนี้

- รายได้จากการให้บริการส่วนที่เป็นบริการด้วยตนเอง (Self Services) มียอดเท่ากับ 62.39 ล้านบาท ในปี 2564 ลดลงจากปี 2563 ซึ่งอยู่ที่ 62.93 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 0.9 การลดลงของรายได้จากการให้บริการในส่วนนี้เป็นผลมาจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่ยังคงยืดเยื้อ ลูกค้านักของบริษัทฯ ยังคงไม่สามารถกลับมาดำเนินธุรกิจได้ตามปกติ โดยเฉพาะกลุ่มผู้ประกอบการโรงแรมที่ยังต้องพึ่งพาการท่องเที่ยวและการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ จึงส่งผลต่อปริมาณการใช้บริการแพลตฟอร์มด้านการตลาดดิจิทัลของบริษัทฯ
- รายได้จากการให้บริการส่วนที่เป็นบริการโดยผู้เชี่ยวชาญ (Managed Services) มียอดเท่ากับ 83.26 ล้านบาท ในปี 2564 เพิ่มขึ้นจากปี 2563 ซึ่งอยู่ที่ 79.87 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.2 การเพิ่มขึ้นของรายได้จากการให้บริการในส่วนนี้เป็นผลมาจาก บริษัทฯ มุ่งดำเนินกลยุทธ์ให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform) เพื่อเข้าถึงกลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่ขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังเริ่มให้บริการใหม่ ได้แก่ บริการปรับปรุงเว็บไซต์ให้ได้ผลลัพธ์ที่ดีจากการค้นหาใน Search Engine (AdPro SEO) เพื่อให้การให้บริการโฆษณาออนไลน์ครบวงจรมากขึ้น

รายได้อื่น

ในปี 2564 บริษัทฯ มีรายได้อื่น เท่ากับ 5.67 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 21.41 เนื่องจากในปี 2564 บริษัทฯ เรตดีแพลนเน็ต แมกซ์ จำกัด (“RPMAX”) มีการบันทึกรายได้อื่นที่เกิดจากการเรียกชำระค่าภาษีมูลค่าเพิ่มและค่าเบี้ยปรับของ RPMAX จากผู้ถือหุ้นเดิมของ RPMAX จำนวน 3.07 ล้านบาท ซึ่งเป็นไปตามข้อตกลงในการเข้าซื้อกิจการที่บริษัทฯ ตกลงไว้กับผู้ถือหุ้นเดิมของ RPMAX ที่จะต้องรับผิดชอบภาระภาษีที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานในช่วงก่อนที่บริษัทฯ เข้าซื้อกิจการ นอกจากนี้ บริษัทฯ มีรายได้อื่นอื่นๆ เพิ่มขึ้น เท่ากับ 1.68 ล้านบาท จากการทำบริษัทฯ ได้รับเงินจากมาตรการเยียวยาประกันสังคมตามมาตรา 33 จำนวน 0.87 ล้านบาท และรับเงินสนับสนุนจากกระทรวงแรงงานจำนวน 0.81 ล้านบาท

ต้นทุนการให้บริการ

บริษัทฯ มีต้นทุนการให้บริการ 51.92 ล้านบาท ในปี 2563 และเพิ่มขึ้นเป็น 58.31 ล้านบาท ในปี 2564 เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า โดยต้นทุนการให้บริการของบริษัทฯ ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน ค่าตัดจำหน่าย และ ค่าคอมมิชชั่นสำหรับพนักงานบริหารโฆษณา โดยสาเหตุหลักที่ต้นทุนการให้บริการเพิ่มขึ้นมาจากค่าตัดจำหน่าย และต้นทุนการให้บริการ

อื่นๆ โดยค่าตัดจำหน่ายมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นตั้งแต่ปี 2562 เนื่องจากบริษัทฯ มีการลงทุนในการพัฒนาโปรแกรมหรือซอฟต์แวร์อย่างต่อเนื่องเพื่อให้การให้บริการของบริษัทฯ สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้ามากขึ้น และต้นทุนการให้บริการอื่นๆ เพิ่มขึ้นจากปี 2563 เกิดจากการที่บริษัทฯ ได้ดำเนินการปิดบริษัทย่อยของบริษัทฯ ทำให้ในปี 2563 ต้นทุนการให้บริการอื่นๆ ส่วนที่ได้นำส่วนออกไปรับรู้เป็นต้นทุนการให้บริการในบริษัทย่อยที่ได้ปิดกิจการแสดงรวมอยู่ในรายการ ขาดทุนสำหรับปีจากการดำเนินงานที่ยกเลิก แต่ในปี 2564 บริษัทย่อยดังกล่าวไม่มีการดำเนินงาน ต้นทุนการให้บริการอื่นๆ จึงไม่มีการบันทึกและรับรู้ต้นทุนทั้งหมดเป็นต้นทุนการให้บริการของบริษัทฯ ต้นทุนการให้บริการอื่นๆ ในปี 2564 จึงเพิ่มขึ้นจากในปี 2563

ค่าใช้จ่ายในการขาย

บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขาย 28.38 ล้านบาท ในปี 2563 และ ลดลงเหลือ 24.80 ล้านบาท ในปี 2564 ลดลงจากปีก่อนหน้า ซึ่งมีสาเหตุหลักมาจากค่าโฆษณาและส่งเสริมการขายลดลงอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2563 เนื่องจากบริษัทฯ ปรับลดงบประมาณในการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ลดลงเพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 และการที่บริษัทฯ ไม่ต่ออายุสัญญาเป็นตัวแทนจำหน่ายโฆษณาที่เรียกว่า Google Ads Reseller ทำให้บริษัทฯ ไม่จำเป็นต้องมีค่าใช้จ่ายด้านการขายการตลาด เพื่อให้ยอดการใช้โฆษณาบนแพลตฟอร์มกูเกิลเป็นไปตามที่ตกลงไว้กับกูเกิล

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหาร 163.60 ล้านบาท ในปี 2563 และลดลงเหลือ 50.55 ล้านบาท ในปี 2564 ซึ่งมีสาเหตุหลักมาจากปี 2563 บริษัทฯ ได้มีการบันทึกค่าใช้จ่ายที่เกิดจากผลขาดทุนจากการด้อยค่าของค่าความนิยม เท่ากับ 90.00 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 55.01 ของค่าใช้จ่ายในการบริหารทั้งหมด เนื่องจาก สถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ได้ส่งผลกระทบต่อปริมาณการใช้โฆษณาออนไลน์บนแพลตฟอร์มต่างๆ ของลูกค้า ส่งผลให้บริษัทฯ มียอดการใช้บริการโฆษณาบนแพลตฟอร์มของกูเกิลไม่เป็นไปตามเป้าที่กูเกิลกำหนด บริษัทฯ จึงไม่ได้รับส่วนลดค่าโฆษณาจากกูเกิล (Google Rebate) ' ตั้งแต่ไตรมาส 2 ของปี 2563 ทำให้เมื่อบริษัทฯ ทำการทดสอบการด้อยค่าของค่าความนิยมพบว่า ประเมินมูลค่าที่จะได้รับคืนของค่าความนิยมต่ำกว่ามูลค่าตามบัญชี บริษัทฯ จึงรับรู้ผลขาดทุนจากการด้อยค่าของค่าความนิยม

หมายเหตุ: 1/ บริษัทฯ ได้เป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับกูเกิลในรูปแบบ Google Ads Reseller โดยมีการเซ็นสัญญาที่บริษัทฯ จะได้รับรายได้จากส่วนลดค่าโฆษณาจากกูเกิล (Google Rebate) ในทุกๆ ไตรมาส โดยคำนวณจากยอดการใช้โฆษณาบนแพลตฟอร์มกูเกิลของลูกค้าทั้งหมดของบริษัทฯ ซึ่งมีการกำหนดเป้าและอัตราส่วนลดค่าโฆษณาไว้ในสัญญา

กำไรสุทธิ

ในปี 2564 บริษัทฯ กลับมามีผลการดำเนินงานเป็นกำไรสุทธิ จำนวน 13.82 ล้านบาท เป็นผลสืบเนื่องมาจากการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจที่เริ่มมาตั้งแต่ปี 2562 โดยเปิดให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform) เพื่อเข้าถึงกลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่ขึ้น ส่งผลให้บริษัทฯ มีรายได้จาก

การให้บริการในปี 2564 ปรับตัวสูงขึ้นเล็กน้อย นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการควบคุมต้นทุนการให้บริการและค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร เพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19

การวิเคราะห์ฐานะการเงิน

สินทรัพย์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมจำนวน 250.08 ล้านบาท ซึ่งมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเล็กน้อย จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 จำนวน 1.75 ล้านบาท เนื่องจากสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัทฯ เป็นสินทรัพย์ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงาน เช่น เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดที่เพิ่มขึ้นจำนวน 27.56 ล้านบาท เป็นต้น มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามการดำเนินงานของบริษัทฯ ที่ปรับตัวดีขึ้น

หนี้สิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทฯ มีหนี้สินรวมจำนวน 175.91 ล้านบาท ซึ่งมีการปรับลดลง เมื่อเทียบกับ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 จำนวน 17.20 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลมาจากการที่เจ้าหนี้การค้าในปี 2564 ยังคงลดลงจำนวน 11.90 ล้านบาท ตามปริมาณการโฆษณาออนไลน์ที่ยังไม่เพิ่มขึ้นมากจากการฟื้นตัวของสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 และหนี้สินรวมที่ลดลง อีกส่วนหนึ่งเป็นผลจากเงินรับแทนค่าโฆษณาที่ลดลง จำนวน 4.16 ล้านบาท

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้น 74.17 ล้านบาท ซึ่งมีการปรับเพิ่มขึ้น เมื่อเทียบกับ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 จำนวน 18.95 ล้านบาท โดยสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มีผลประกอบการดีขึ้นจากการปรับกลยุทธ์โดยเน้นการให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform) เพื่อเข้าถึงกลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่มากขึ้น ที่บริษัทฯ ดำเนินการมาตั้งแต่ปลายปี 2562 เป็นปัจจัยที่สำคัญที่ช่วยให้บริษัทฯ มีผลประกอบการดีขึ้นในปี 2564

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ

นางสาวอัญญา แสงรัตน์เดช

รองกรรมการผู้จัดการอาวุโส – หน่วยงานการเงินและบัญชี