

บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน)

คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 เทียบกับ 31 ธันวาคม 2564

ภาพรวมธุรกิจ

บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจเป็นผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัลแบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform) ที่ครอบคลุมด้านเว็บไซต์ (Website), โฆษณาออนไลน์ (Online Advertising), ระบบบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า (Customer Relationship Management - CRM) และระบบจองโรงแรมโดยตรง (Hotel Direct Booking) โดยให้บริการผ่านแพลตฟอร์มที่บริษัทเป็นผู้พัฒนาขึ้นเองพร้อมทีมงานผู้เชี่ยวชาญในการให้คำปรึกษา

ผลการดำเนินงานสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 เทียบกับ 31 ธันวาคม 2564

หน่วย: ล้านบาท

รายการในงบกำไรขาดทุน	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม				ผลต่างปี 65 - 64	
	2565	%	2564	%	จำนวนเงิน	%
รายได้จากการให้บริการ	161.15	100%	145.65	100%	15.50	11%
รายได้อื่น	0.97	1%	5.67	4%	(4.70)	-83%
รวมรายได้	162.12	101%	151.32	104%	10.80	7%
ต้นทุนการให้บริการ	59.02	37%	58.31	40%	0.71	1%
ต้นทุนในการจัดจำหน่าย	26.77	17%	24.80	17%	1.97	8%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	51.07	32%	50.55	35%	0.52	1%
รวมค่าใช้จ่าย	136.86	85%	133.66	92%	3.20	2%
กำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน	25.26	16%	17.66	12%	7.60	43%
รายได้ทางการเงิน	0.10	0%	0.06	0%	0.04	67%
ต้นทุนทางการเงิน	0.40	0%	0.35	0%	0.05	14%
กำไรก่อนภาษีเงินได้	24.96	15%	17.37	12%	7.59	44%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	4.52	3%	3.11	2%	1.41	45%
กำไรสำหรับปีจากการดำเนินงานต่อเนื่อง	20.44	13%	14.26	10%	6.18	43%
ขาดทุนสำหรับปีจากการดำเนินงานที่ยกเลิก	(0.10)	0%	(0.44)	0%	0.34	77%
กำไรสำหรับปี	20.34	13%	13.82	9%	6.52	47%

สำหรับปี 2565 บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการที่ 161.15 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 11% เมื่อเทียบกับปี 2564 และผลกำไรสุทธิเท่ากับ 20.34 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 47% เมื่อเทียบกับปี 2564 ซึ่งผลกำไรสุทธิในปี 2565 ที่ผ่านมาเป็นไปตามเป้างบประมาณ (Budget) ประจำปีที่ได้ตั้งไว้ โดยในไตรมาส 4 ของปี 2565 บริษัทฯ มีรายได้ 42.94 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1.49 ล้านบาท จากไตรมาส 3 ที่มีรายได้ 41.45 ล้านบาท

รายการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นสำหรับงบกำไรขาดทุน

1. รายได้จากการให้บริการ

ถึงแม้ว่าการระบาดของโอมิครอนจะยังคงมีอยู่ในช่วงไตรมาส 1/2565 แต่สถานการณ์เริ่มปรับตัวดีขึ้นในปลายไตรมาส 2/2565 ประกอบกับรัฐบาลผ่อนคลายนโยบายมาตรการการควบคุมการแพร่ระบาดของโควิด-19 ทำให้ธุรกิจต่าง ๆ เริ่มกลับมาใช้บริการ ผู้คนกลับมาท่องเที่ยวมากขึ้น ยอดจองโรงแรมปรับตัวดีขึ้น รวมทั้งกลยุทธ์การเจาะตลาดลูกค้าที่ธุรกิจขนาดใหญ่ขึ้นที่ยังคงมีกำลังซื้อ ด้วยบริการแพลตฟอร์ม All-in-One Sales and Marketing Platform ยังคงทำให้บริษัทสามารถปิดการขายลูกค้าใหม่ ๆ ได้อย่างต่อเนื่อง ทำให้ในปี 2565 บริษัทมีรายได้จากการให้บริการเท่ากับ 161.15 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 15.50 ล้านบาทหรือเพิ่มขึ้น 11% จากปี 2564 ซึ่งมีรายได้เท่ากับ 145.65 ล้านบาท

2. รายได้อื่น

รายได้อื่นของบริษัทเท่ากับ 0.97 ล้านบาท ประกอบด้วย เงินสนับสนุนจากกระทรวงแรงงาน 0.40 ล้านบาท และรายได้อื่นๆ เช่นการขายเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์สำนักงานเก่าที่ไม่ได้ใช้งานแล้ว

3. ต้นทุนการให้บริการ

ต้นทุนการให้บริการของบริษัทเท่ากับ 59.02 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.71 ล้านบาทหรือ 1% เมื่อเทียบกับปี 2564 ที่บริษัทมีต้นทุนการให้บริการเท่ากับ 58.31 ล้านบาท สาเหตุหลักมาจากการพัฒนา Software เพิ่มขึ้นทำให้ค่าตัดจำหน่าย Software สูงขึ้น และ ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการเพื่อรองรับปริมาณงานที่เพิ่มขึ้น

4. ต้นทุนในการจัดจำหน่าย (ค่าใช้จ่ายในการขาย)

ต้นทุนในการจัดจำหน่ายของบริษัทเท่ากับ 26.77 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1.97 ล้านบาทหรือ 8% เมื่อเทียบกับปี 2564 ที่บริษัทมีต้นทุนในการจัดจำหน่ายเท่ากับ 24.80 ล้านบาท ทั้งนี้มีสาเหตุหลักมาจากค่าใช้จ่ายพนักงานเพิ่มขึ้นเพื่อขยายการหาลูกค้าใหม่

5. ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการบริหารของบริษัทเท่ากับ 51.07 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.52 ล้านบาทหรือ 1% เมื่อเทียบกับปี 2564 ที่มีค่าใช้จ่ายในการบริหารเท่ากับ 50.55 ล้านบาท โดยในปี 2565 นี้มีค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการ IPO จำนวน 1.13 ล้านบาท

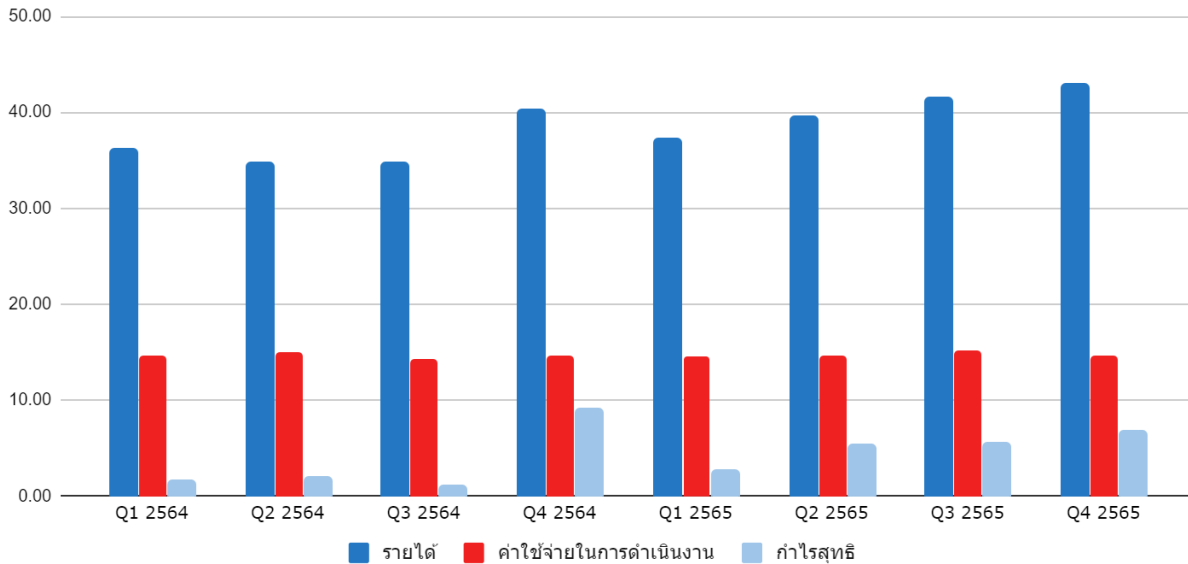
6. ภาษีเงินได้

ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ของบริษัทเท่ากับ 4.52 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1.41 ล้านบาทหรือ 45% เป็นไปในทิศทางเดียวกับกำไรก่อนภาษีที่เพิ่มขึ้น

การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานรายไตรมาส

รายได้ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และกำไรสุทธิของบริษัทรายไตรมาสของปี 2565 เปรียบเทียบกับรายไตรมาสของปี 2564 แสดงดังกราฟต่อไปนี้

หน่วย: ล้านบาท



ในปี 2565 รายได้ของบริษัทเติบโตขึ้นทุกไตรมาสเมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อนหน้า (เปรียบเทียบ Quarter เดียวกัน Year on Year รายได้เติบโตทั้ง 4 ไตรมาส) และในปี 2565 กำไรของบริษัทก็เติบโตขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อนหน้าตลอดทั้งในไตรมาสที่ 1, 2 และ 3 ยกเว้นในไตรมาสที่ 4 เท่านั้น เนื่องจากกำไรของไตรมาสที่ 4 ของปี 2564 สูงมากเป็นพิเศษเนื่องจากสถานการณ์โควิดในช่วงระยะเวลาดังกล่าว คลี่คลายลงชั่วคราวทำให้พฤติกรรมผู้บริโภคที่ไม่ได้มีกิจกรรมท่องเที่ยวมาตลอดระยะเวลาไตรมาสที่ 1-3 มาจองโรงแรมท่องเที่ยวในไตรมาส 4 ปี 2564 บริษัทจึงมีกำไรจากการให้บริการแพลตฟอร์มการจองโรงแรมโดยตรง (Hotel Direct Booking) เพิ่มขึ้นมากเป็นพิเศษ นอกจากนั้นในไตรมาส 4 ปี 2564 ยังมีรายได้อื่น ๆ อีกจำนวน 1.2 ล้านบาท จากเงินสนับสนุนจากกระทรวงแรงงานและมาตรการเยียวยาจากประกันสังคมตามมาตรา 33

กล่าวโดยสรุป รายได้และกำไรของบริษัทรายไตรมาสในปี 2565 เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องจากปี 2564

บริษัทดำเนินการตามกลยุทธ์ที่เน้นการขายแพลตฟอร์ม “Readyplanet All-in-One Platform” ที่เน้นการให้บริการกับบริษัทขนาดกลางและขนาดใหญ่ แม้ว่าบริษัทยังคงได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด โดยเฉพาะผลกระทบไปยังบริการแพลตฟอร์มจองโรงแรมโดยตรงและบริการบริหารจัดการโฆษณาออนไลน์

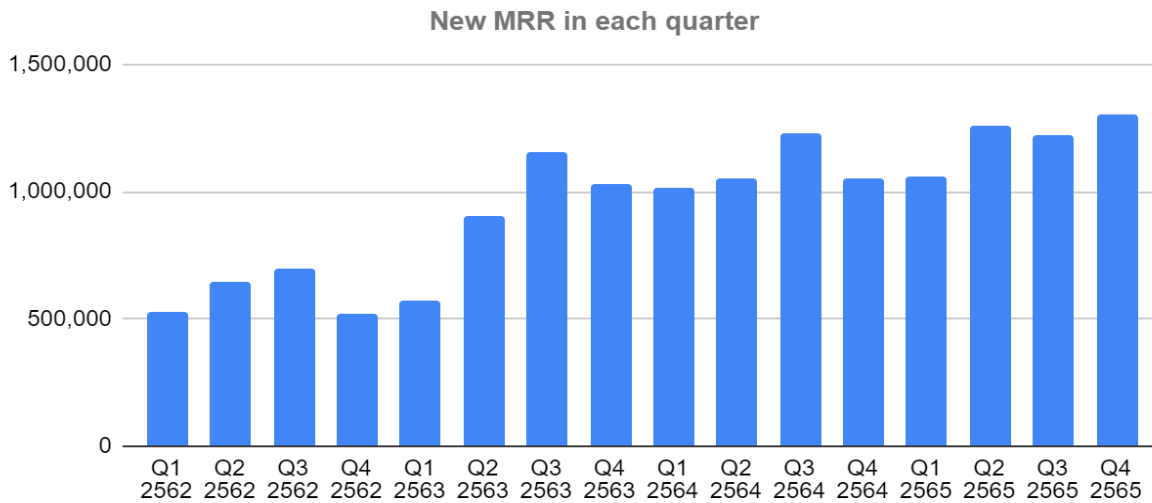
อย่างไรก็ตาม รายได้รวมของปี 2565 อยู่ที่ 161.15 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 11% เมื่อเทียบกับปี 2564 และผลกำไรสุทธิเท่ากับ 20.34 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 47% เมื่อเทียบกับปี 2564 เป็นไปตามเป้าหมายประมาณ (Budget) ประจำปีที่ได้ตั้งไว้

สำหรับค่าใช้จ่ายนั้น ค่าใช้จ่ายรวมของปี 2565 เพิ่มขึ้นจากปี 2564 เพียงเล็กน้อย เนื่องจากบริษัทมีค่าใช้จ่ายคงที่ (Fixed Cost) เช่น ต้นทุนการให้บริการ ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ซึ่ง Fixed Cost นี้จะคงที่หรือเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย ไม่ได้เพิ่มขึ้นตามสัดส่วนรายได้ที่เพิ่มขึ้น ส่วนค่าใช้จ่ายแปรผัน (Variable Cost) นั้น บริษัทมีค่าใช้จ่ายเพียงบางรายการ เช่น ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการตลาด และค่าคอมมิชชั่น เป็นต้น ที่เพิ่มขึ้นในสัดส่วนใกล้เคียงกับรายได้ที่เพิ่มขึ้น ดังนั้นเมื่อรวมแล้วอัตราการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายจึงน้อยกว่าอัตราการเพิ่มขึ้นของรายได้ กล่าวคือ ค่าใช้จ่ายรวมเพิ่มจาก 133.66 ล้านบาทในปี 2564 เป็น 136.86 ล้านบาทในปี 2565 คิดเป็นค่าใช้จ่ายรวมเพิ่มขึ้น 2.4%

บริษัทดำเนินการตามกลยุทธ์ที่วางไว้ กล่าวคือ ขยายลูกค้าใหม่ที่เป็นธุรกิจขนาดกลางและธุรกิจขนาดใหญ่ ซึ่งเป็นลูกค้าใหม่มีจำนวนผู้ใช้งานมาก หรือ ปริมาณการใช้งานมาก ทำให้บริษัทสร้างรายได้ประจำใหม่ (New Monthly Recurring Revenue – New MRR) ที่สูงขึ้น และได้รายได้เฉลี่ยต่อลูกค้าใหม่ (New Average Revenue Per Account – New ARPA) ที่สูงขึ้นด้วย ซึ่งจะเห็นได้จากกราฟข้างล่างที่แสดงถึง รายได้ประจำจากลูกค้าใหม่ (New MRR) ที่บริษัทสร้างได้รายไตรมาส ตั้งแต่ไตรมาส 1 ปี 2562 ถึง ไตรมาส 4 ปี 2565 และแสดงถึง รายได้เฉลี่ยต่อลูกค้าใหม่ (New ARPA) ตั้งแต่ไตรมาส 1 ปี 2562 ถึง ไตรมาส 4 ปี 2565

รายได้และกำไรของบริษัทเป็นไปในทิศทางที่เติบโตขึ้นเป็นผลจากรายได้ประจำจากลูกค้าใหม่ (New MRR) ข้างต้นที่ทยอยเข้ามาเพิ่มจากหลายไตรมาสที่ผ่านมา โดยในไตรมาสที่ 4 ของปี 2565 ที่ผ่านมานี้ บริษัทมีรายได้ประจำจากลูกค้าใหม่ (New MRR) เป็นมูลค่าที่สูงสุด (new high) คือ 1.303 ล้านบาท และมีรายได้เฉลี่ยต่อลูกค้าใหม่ (New ARPA) เป็นมูลค่าที่สูงสุด (new high) คือ 6,060 บาท ซึ่งส่งผลให้รายได้เฉลี่ยของลูกค้า (Current ARPA) เป็นมูลค่าที่สูงสุด (new high) เช่นกัน คือ 1,511 บาท

รายละเอียดเป็นดังกราฟและตารางต่อไปนี้

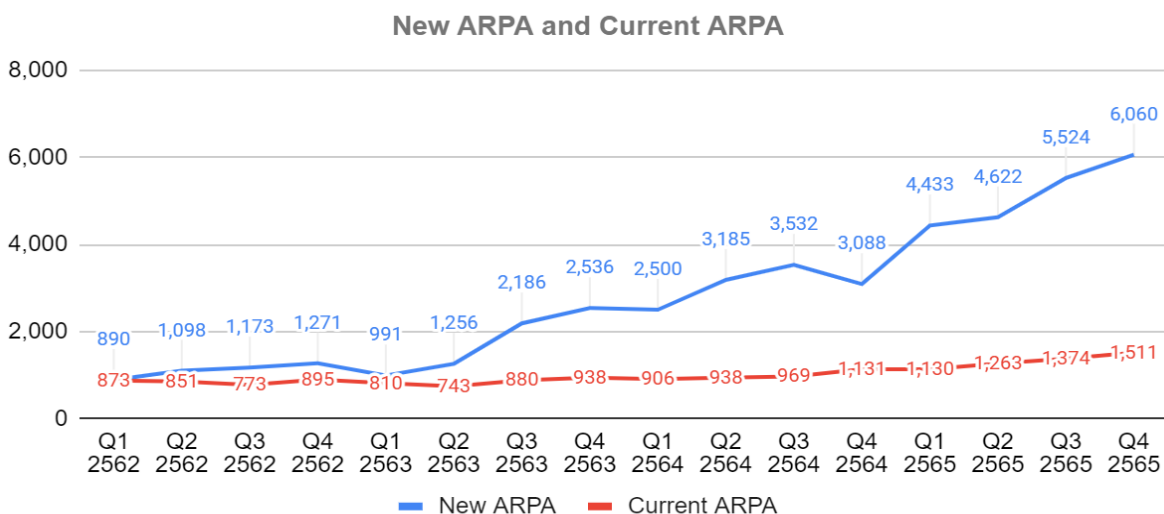


	Q1 2562	Q2 2562	Q3 2562	Q4 2562	Q1 2563	Q2 2563	Q3 2563	Q4 2563	Q1 2564	Q2 2564	Q3 2564	Q4 2564	Q1 2565	Q2 2565	Q3 2565	Q4 2565
New MRR (x1,000)	528	649	698	523	574	905	1,152	1,027	1,012	1,051	1,229	1,050	1,060	1,257	1,221	1,303

ภาพแสดงรายได้ประจำใหม่ (New MRR) ในแต่ละไตรมาส

หมายเหตุ: การคิดรายได้ที่ทยอยรับรู้อย่างต่อเนื่องที่เกิดจากลูกค้าใหม่เฉลี่ยรายเดือน (New MRR) ในแต่ละไตรมาส บริษัทฯ คำนวณจากยอดขายจากลูกค้าใหม่ที่ซื้อบริการในไตรมาสนั้นๆ มาคิดเป็นรายได้เฉลี่ยรายเดือน เช่น ลูกค้าซื้อบริการแพคเกจ RMP 1 ปี โดยมีอัตราค่าบริการเท่ากับ 23,500 บาท คิดเป็นรายได้ที่ทยอยรับรู้อย่างต่อเนื่องที่เกิดจากลูกค้าใหม่เฉลี่ยรายเดือน (New MRR) เท่ากับ 1,958 บาท (คิดจากค่าบริการ 23,500 บาท หารด้วย 12 เดือน) แล้วนำ MRR ของลูกค้าใหม่ทุกรายในไตรมาสนั้นมารวมกัน

หน่วย: บาท



ภาพแสดงรายได้เฉลี่ยต่อลูกค้าใหม่ (New ARPA) และ รายได้เฉลี่ยของลูกค้าปัจจุบัน (Current ARPA) ในแต่ละไตรมาส

งบแสดงฐานะการเงิน

สินทรัพย์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทมีสินทรัพย์รวม 256.66 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 6.58 ล้านบาท หรือ 3% โดยมีสาเหตุหลักมาจากลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่นเพิ่มขึ้น 2.62 ล้านบาทหรือ 9% เนื่องจาก ณ สิ้นปี 2565 ลูกค้ำมีการเพิ่มงบประมาณเพื่อเปิดตัวสินค้าใหม่ อุปกรณ์เพิ่มขึ้น 2.65 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทมีการซื้อเฟอร์นิเจอร์และตกแต่งสำนักงานสำหรับห้องใหม่ที่มีการทำสัญญาเช่าเพิ่มเติมจำนวน 3.91 ล้านบาท และซื้ออุปกรณ์คอมพิวเตอร์เพิ่มเติมจำนวน 0.90 ล้านบาท และสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยมเพิ่มขึ้น 2.15 ล้านบาท เนื่องจากมีการบันทึกโปรแกรมซอฟต์แวร์ 15.84 ล้านบาท

หนี้สิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทมีหนี้สินรวม 174.63 ล้านบาท ลดลงจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 1.27 ล้านบาทหรือ 1% โดยมีสาเหตุหลักมาจากหนี้สินที่เกิดจากสัญญา (หมุนเวียน) เป็นค่าบริการรับล่วงหน้าจากลูกค้าที่ซื้อบริการ และทยอยตัดรับรู้รายได้ภายใน 1 ปีตามระยะเวลาการให้บริการเพิ่มขึ้น 8.69 ล้านบาท เนื่องจากในระหว่างปี บริษัทขายบริการแพคเกจให้กับลูกค้าได้มากขึ้น สุทธิกับเงินรับแทนค่าโฆษณาลดลง 9.76 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทมีลูกค้าใหม่ที่เป็นธุรกิจขนาดใหญ่เพิ่มขึ้น ซึ่งบริษัทได้มีการตรวจสอบเครดิตลูกค้าเป็นรายๆ หากผ่านเกณฑ์ก็จะอนุมัติให้บริการในลักษณะเป็นลูกค้าแบบเครดิต (Postpaid)

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นรวม 82.03 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 7.85 ล้านบาท หรือ 10.58% โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทมีกำไรสุทธิระหว่างปี นอกจากนี้ในช่วงปี 2565 ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2565 มีมติให้บริษัทนำทุนสำรองตามกฎหมาย และส่วนเกินมูลค่าหุ้นมาล้างขาดทุนสะสม ณ สิ้นปี 2564 ส่งผลให้ ณ สิ้นเดือนธันวาคม 2565 บริษัทมีกำไรสะสมหลังจากมีการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจากมติการประชุมคณะกรรมการบริษัทเมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2565 ให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลแก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทในอัตรา 0.15 บาทต่อหุ้น รวมเป็นเงินจำนวน 12.75 ล้านบาท โดยกำหนดจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นภายในวันที่ 9 ธันวาคม 2565 บริษัทแสดงกำไรสะสมเท่ากับ 19.99 ล้านบาท จากเดิมที่มีขาดทุนสะสม 55.98 ล้านบาท