

วันที่ 12 พฤษภาคม พ.ศ. 2566

เรื่อง ชี้แจงผลการดำเนินงานสำหรับไตรมาส 1/2566 ของบริษัท สบาย คอนเน็กซ์ เทค จำกัด (มหาชน) และกลุ่มบริษัท
ในเครือ
เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ผลการดำเนินงานสำหรับไตรมาสที่ 1/2566 ของบริษัท สบาย คอนเน็กซ์ เทค จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) “SBNEXT” และบริษัทย่อย (“กลุ่มบริษัท”) มีกำไรสุทธิเท่ากับ 14.36 ล้านบาท ซึ่งลดลงจากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน 1/2565 เท่ากับ 6.03 ล้านบาท หรือร้อยละ 29.58 โดยมีรายได้รวมอยู่ที่ 421.53 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากไตรมาสที่ 1/2565 เท่ากับ 90.29 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 27.26 ด้วยรายได้รวมที่สูงขึ้นแต่กำไรลดลงเล็กน้อย อันเป็นผลจากการปรับเปลี่ยนโครงสร้างในการขาย การขยายช่องทางการขายใหม่ และการเพิ่มพันธมิตรทางการขาย ที่อาจทำให้สัดส่วนกำไรจากการขายเปลี่ยนแปลงไปบ้าง ขณะเดียวกันบริษัทยังมีการลงทุนในค่าใช้จ่ายเพื่อการขยายธุรกิจ เช่น การลงทุนในเทคโนโลยีที่นำมาใช้เพื่อสนับสนุนและส่งเสริมการขาย การดูแลและติดตามลูกค้า เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าทั้งเก่าและใหม่ ได้มากยิ่งขึ้น รวมถึงการว่าจ้างพนักงานและผู้บริหารที่มีความสามารถเพิ่มมากขึ้น อันเป็นการเตรียมความพร้อมสำหรับการบรรลุเป้าหมายรายได้ของบริษัทที่ตั้งไว้ในปีนี้ที่จำนวน 4,000 ล้านบาท

การเปลี่ยนแปลงสำคัญที่เกิดขึ้นระหว่างปี 2566 ดังนี้

- บริษัทได้มีการเปลี่ยนชื่อจากเดิม บริษัท เรียร์สูร์ตีน์ จำกัด (มหาชน) (“TSR”) เป็น บริษัท สบาย คอนเน็กซ์ เทค จำกัด (มหาชน) (“SBNEXT”)
- การเพิ่มทุนในบริษัท เรียร์สูร์ตีน์ ลีสซิ่ง จำกัด (“TSRL”) จาก 100 ล้านบาท เป็น 300 ล้านบาท เพื่อรองรับการขยายตัวทางธุรกิจการให้สินเชื่อต่าง ๆ
- บริษัทได้เข้าร่วมลงทุนในบริษัท สมาร์ท คอนเน็กซ์ เทค จำกัด ซึ่งเป็นผู้ให้บริการในธุรกิจพัฒนาแพลตฟอร์มสำหรับรองรับการบริหารจัดการระบบสัญญาณกันขโมย ระบบเข้า-ออกอัตโนมัติ ระบบกล้องวงจรปิด สินค้าดูแลรักษาความปลอดภัย และอุปกรณ์ IoT (Internet of Things) ที่เน้นในด้านการบริหารจัดการสำนักงาน โรงงาน ที่อยู่อาศัย ลูกค้าองค์กร เช่น นิคมอุตสาหกรรม ผู้พัฒนาที่อยู่อาศัยรวมไปถึงลูกค้ารายย่อยที่เกี่ยวข้อง
- แม้จะได้รับแรงกดดันจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจโดยรวม กลุ่มบริษัทยังคงมีผลการดำเนินงานในไตรมาส 1/2566 ที่เติบโตอย่างแข็งแกร่ง จากการจัดโครงสร้างทีมขายและช่องทางการขายที่มีประสิทธิภาพรวมถึงการ ใช้ประโยชน์จาก SABUY Ecosystem และการ Cross Sell ระหว่างบริษัทต่าง ๆ ในกลุ่ม ที่สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างทั่วถึง

- กลุ่มบริษัทได้วางแนวทางการบริหารจัดการช่องทางการขาย (Sales Channel) เป็น 4 กลุ่มธุรกิจ ดังนี้
 - กลุ่มธุรกิจขายตรง (Direct Sales) ด้วยโครงสร้างทีมขายตรงที่มีประสิทธิภาพ และมีจำนวนครอบคลุมทุกจังหวัดทั่วประเทศ เพื่อส่งมอบสินค้าและบริการให้ผู้บริโภคถึงหน้าบ้าน
 - กลุ่มธุรกิจขายทางโทรศัพท์ (Tele Sales) และออนไลน์ทูอออฟไลน์ (O2O) ด้วยการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัย พร้อมกับการนำระบบฐานข้อมูลของลูกค้ามาบริหารจัดการด้านลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) อย่างเป็นระบบ เพื่อสร้างโอกาสในการขายอย่างต่อเนื่อง
 - กลุ่มธุรกิจลูกค้าองค์กร และธุรกิจรายย่อย (Corporate and SME) ด้วยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าในแต่ละองค์กร รวมทั้งให้มีความสามารถในการรับจ้างผลิตผลิตภัณฑ์ให้กับองค์กรที่เกี่ยวข้อง (OEM) รวมทั้งการขายธุรกิจไปยังตลาดต่างประเทศ (IBP) เพื่อตอบสนองการขยายตัวทางเศรษฐกิจที่เพิ่มขึ้น โดยนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับแต่ละประเทศ
 - กลุ่มธุรกิจค้าปลีก (Retail Business) ที่จำหน่ายสินค้าผ่านตัวแทนกลุ่มค้าปลีกขนาดใหญ่ (Modern Trade) และร้านตัวแทนจำหน่ายที่อยู่ตามพื้นที่ต่าง ๆ (Traditional Trade) ด้วยการสรรหากลุ่มตัวแทนจำหน่ายที่เป็นที่รู้จัก และครอบคลุมในทุกพื้นที่ของประเทศ
- การขยายธุรกิจสินค้าของ TSRL ได้มีการขยายธุรกิจสินค้า Floor Plan ที่ผ่านการประมูลทั้งรถยนต์มือสอง รถบรรทุกมือสอง รวมถึงสินค้ารถมอเตอร์ไซด์ไฟฟ้าใหม่ พร้อมทั้งได้พัฒนาระบบโปรแกรมไอทีเพื่อสนับสนุนธุรกรรมสินค้าอย่างเป็นระบบ นอกจากนี้ยังขยายสินค้ารถบรรทุก สินค้าเข้าซื้อเครื่องจักร และสินค้าเพื่อธุรกิจ SME ตลอดจนได้มีการทดสอบธุรกิจ Factoring มีผลทำให้ยอดรวมลูกหนี้สินเชื่อขยายตัวอย่างมาก
- บริษัทได้นำความรู้และประสบการณ์ในการบริหารจัดการหนี้เสีย (Non-Performing Loan “NPL”) ของ SABUY ที่ดำเนินธุรกิจการขายตุ้มเงินและตู้ขายสินค้าอัตโนมัติมาเป็นเวลานาน ซึ่งมีความชำนาญในด้านการบริหารจัดการ การยึดคืนสินค้า การนำกลับมาซ่อมแซมปรับปรุงสภาพ (Refurbished) นำออกจำหน่ายใหม่มาปรับใช้ในการบริหารหนี้เสียของกลุ่มบริษัทได้เป็นอย่างดี
- มองหาโอกาสในการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ (Synergy) อย่างต่อเนื่องเพื่อเพิ่มโอกาสในการเติบโตของกลุ่มธุรกิจจากฐานทุนที่แข็งแกร่งและมีโครงสร้างต้นทุนที่ต่ำ รวมถึงการออก Warrant และหุ้นกู้ ซึ่งจะสามารถรองรับแผนการขยายตัวของธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพในปี 2566

ข้อสังเกตสำหรับผลประกอบการที่สำคัญสำหรับไตรมาสที่ 1/2566

รายได้

รายได้รวมของกลุ่มบริษัท สำหรับไตรมาส 1/2566 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2566 อยู่ที่ 421.53 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนไตรมาสที่ 1/2565 เท่ากับ 90.29 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 27.26 และเมื่อเทียบกับไตรมาส 4/2565 ที่ผ่านมา รายได้รวมก็เพิ่มขึ้น 18.23 ล้านบาท หรือร้อยละ 4.52 โดยมีรายละเอียดสัดส่วนรายได้ดังต่อไปนี้

1. รายได้จากการขาย สำหรับไตรมาส 1/2566 เท่ากับ 362.86 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 93.99 ล้านบาท จากช่วงระยะเวลาเดียวกันของปีก่อนคิดเป็นร้อยละ 34.96 และเมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมารายได้จากการขายเพิ่มขึ้น 10.71 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 3.04 อันเป็นผลจากยอดขายในกลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้าที่เพิ่มมากขึ้นอย่างมาก
2. รายได้ดอกลงตามสัญญาเช่าซื้อ สำหรับไตรมาส 1/2566 เท่ากับ 40.89 ล้านบาท ลดลง 9.91 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 19.51 จากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า และเมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมารายได้ดอกลงตามสัญญาเช่าซื้อ ก็ลดลง 0.46 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 1.12 อันเป็นผลจากการขายช่องทางการขาย และการเปลี่ยนโครงสร้างในการขายซึ่งมีผลทำให้รายได้จากสัญญาเช่าซื้อลดลงเล็กน้อย
3. รายได้ดอกลงจากลูกหนี้เงินให้สินเชื่อ สำหรับไตรมาส 1/2566 เท่ากับ 7.09 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 4.04 ล้านบาทจากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้าคิดเป็นร้อยละ 132.36 เมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมารายได้ดอกลงจากลูกหนี้เงินให้สินเชื่อ เพิ่มขึ้น 3.33 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 88.35 อันเป็นผลจากการขายธุรกิจสินเชื่อ Floor Plan สินเชื่อรถมอเตอร์ไซค์ไฟฟ้า สินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักร และสินค้าเพื่อธุรกิจ SME รวมถึงขยายธุรกิจ Factoring

ต้นทุนขาย

ต้นทุนขายของกลุ่มบริษัท สำหรับไตรมาส 1/2566 มีจำนวน 198.68 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นเท่ากับ 124.90 ล้านบาท จากรอบระยะเวลาเดียวกันของปีก่อนหรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 169.32 แต่เมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา ต้นทุนขายจะลดลงเท่ากับ 4.60 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 2.26 สัดส่วนต้นทุนขายต่อรายได้จากการขายลดลงจากร้อยละ 57.73 ในไตรมาสที่ผ่านมา มาอยู่ที่ร้อยละ 54.75 สำหรับไตรมาส 1/2566 นี้ อันเนื่องมาจากสัดส่วนในการขายสินค้าในกลุ่มเครื่องกรองน้ำที่เปลี่ยนแปลงไป

ต้นทุนในการจัดจำหน่าย

ต้นทุนในการจัดจำหน่ายของกลุ่มบริษัทสำหรับไตรมาส 1/2566 เท่ากับ 100.14 ล้านบาท ลดลงจากรอบระยะเวลาเดียวกันของปีก่อนจำนวน 11.96 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 10.67 และเมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมาต้นทุนในการจัดจำหน่ายจะลดลงเท่ากับ 0.30 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 0.30 โดยที่สัดส่วนต้นทุนในการจัดจำหน่ายต่อรายได้จากการขายอยู่ที่ร้อยละ 27.60 ซึ่งลดลงจากไตรมาสก่อนหน้าที่เท่ากับร้อยละ 28.52 การลดลงนี้เป็นผลมาจากการบริหารค่าใช้จ่ายการปรับปรุงโครงสร้างของการขายและการจ่ายผลตอบแทนให้มีประสิทธิภาพและเหมาะสมมากขึ้น

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการบริหารของกลุ่มบริษัทสำหรับไตรมาส 1/2566 เท่ากับ 82.89 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากรอบระยะเวลาเดียวกันของปีก่อนจำนวน 6.62 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 8.68 แต่สัดส่วนค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้รวมลดลงจากร้อยละ 23.03 ในปีก่อน เป็นร้อยละ 19.66 ในไตรมาส 1/2566 ซึ่งการเพิ่มขึ้นดังกล่าวเป็นผลมาจากค่าใช้จ่ายในการขยายธุรกิจและการว่าจ้างพนักงานที่มีความสามารถเพื่อให้สอดคล้องกับเป้าหมายรายได้บริษัท ในปีนี้ที่จำนวน 4,000 ล้านบาท

ผลขาดทุนจากการด้อยค่าลูกหนี้

สำหรับไตรมาส 1/2566 กลุ่มบริษัทมีผลขาดทุนจากการด้อยค่าลูกหนี้ จำนวน 17.17 ล้านบาท ลดลงจากรอบระยะเวลาเดียวกันของปีก่อนจำนวน 24.30 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 58.60 การลดลงดังกล่าวเป็นผลมาจากการบริหารเครื่องกรองน้ำที่ยืดคืนให้สามารถนำกลับไปเป็นประโยชน์ใหม่ด้วยการขายและการให้เช่าใช้ รวมทั้งการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญที่ลดลงจากการปรับปรุงกระบวนการตรวจสอบคุณภาพของลูกหนี้ในเชิงรุก

กำไรสุทธิ

สำหรับไตรมาส 1/2566 กลุ่มบริษัทมีกำไรสุทธิเท่ากับ 14.36 ล้านบาท น้อยกว่ารอบระยะเวลาเดียวกันของปีก่อนเท่ากับ 6.03 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 29.58 (ในไตรมาส 1/2565 มีกำไรสุทธิ 20.39 ล้านบาท) อัตรากำไรสุทธิต่อรายได้รวมสำหรับไตรมาส 1/2566 ปรับตัวลดลงจากร้อยละ 6.15 ในไตรมาส 1/2565 เป็นร้อยละ 3.41 ตามเหตุผลที่กล่าวมาข้างต้น

ฐานะการเงิน

สินทรัพย์

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2566 กลุ่มบริษัทมีสินทรัพย์รวมจำนวน 2,196.12 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 468.98 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 27.15 เมื่อเทียบกับวันที่ 31 ธันวาคม 2565 สินทรัพย์ที่เพิ่มขึ้นส่วนใหญ่มาจากการเติบโตของกลุ่มลูกหนี้เงินให้สินเชื่อ การเพิ่มทุนในบริษัทลูกที่ทำธุรกิจการให้สินเชื่อ และการร่วมทุนกับบริษัทพันธมิตร เพื่อรองรับแผนการเติบโตทางธุรกิจในอนาคต รวมถึงเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้นจำนวน 15.02 ล้านบาท

ขณะเดียวกันกลุ่มลูกหนี้เงินให้สินเชื่อของบริษัท เจียรสุรัตน์ ลีสซิ่ง จำกัด ก็ยังคงมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องจากการขยายสินเชื่อ Floor Plan สินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักร และสินเชื่อเพื่อธุรกิจ SME ด้วยลูกหนี้ที่มีคุณภาพ

หนี้สิน

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2566 กลุ่มบริษัทมีหนี้สินรวมเท่ากับ 851.47 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 448.14 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 111.11 จากวันที่ 31 ธันวาคม 2565 หนี้สินส่วนที่เพิ่มขึ้นส่วนใหญ่มาจากเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินและบริษัทในเครือเพิ่มขึ้นจำนวน 423.66 ล้านบาท

เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2566 กลุ่มบริษัทมีเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน และตัวสัญญาใช้เงินจำนวน 495 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากวันที่ 31 ธันวาคม 2565 เท่ากับ 292 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นเท่ากับร้อยละ 143.84 อันเป็นผลมาจากการกู้ยืมเงินจาก สถาบันการเงินที่เพิ่มขึ้นเพื่อรองรับการเติบโตของกลุ่มลูกหนี้เช่าซื้อและลูกหนี้เงินให้สินเชื่อ

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2566 กลุ่มบริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 1,344.65 ล้านบาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 เท่ากับ 1,323.80 ล้านบาท) เพิ่มขึ้น 20.85 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.57 และบริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่า 0.63 เท่า (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 เท่ากับ 0.30 เท่า) และมูลค่าหุ้นทางบัญชีต่อหุ้นเท่ากับ 2.45 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 เท่ากับ 2.41 บาทต่อหุ้น) อันเป็นผลมาจากกำไรสุทธิที่ได้รับจากผลการดำเนินงานในไตรมาส 1/2566 นี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบข้อมูลผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัท

ขอแสดงความนับถือ

บริษัท สบาย คอนเน็กซ์ เทค จำกัด (มหาชน)



(นายวรานนท์ คงปฏิมากร)

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร