

ผลการดำเนินงานสำหรับไตรมาส 4/2566

หน่วย: ล้านบาท	ไตรมาส 4/2565	ไตรมาส 3/2566	ไตรมาส 4/2566	เปลี่ยนแปลง		ปี 2565		ปี 2566		เปลี่ยนแปลง
	จำนวน	จำนวน	จำนวน	(ต-ต)	(ย-ย)	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	(ย-ย)
รายได้										
รายได้จากการขาย	7	176	586	233	8,271.4	113	95.0	762	94.5	574
รายได้อื่น										
รายได้เงินปันผล	0.3	1	11	1,000	3,566.7	5	4.2	11	1.4	120
กำไรจากการ จำหน่ายสินทรัพย์	-	-	19	-	-	-	-	19	2.4	-
ดอกเบี้ยรับ จากเงินให้กู้ยืม	-	2	5	150	-	-	-	7	0.9	-
อื่นๆ	0.4	-	7	-	1,650	2	1.7	7	0.9	250
รวมรายได้	8	179	628	250	7,750.0	119	100	806	100	577
ค่าใช้จ่าย										
ต้นทุนขาย	8	106	347	227	4,238	109	91.6	453	56.2	315
ค่าใช้จ่าย ในการขาย	0.2	19	75	295	37,400	1	0.8	94	11.7	9,300
ค่าใช้จ่าย ในการบริหาร	6	22	61	177	917	20	16.8	83	10.3	315
รวมค่าใช้จ่าย	14	147	483	228	3,350	130	109.2	630	78.2	384
กำไร (ขาดทุน) จากการดำเนินงาน	(6)	32	145	353	2,517	(11)	(9.2)	176	21.8	1,700
ต้นทุนทางการเงิน	-	3	9	200	-	-	-	12	1.5	-
กำไร (ขาดทุน) ก่อนภาษีเงินได้	(6)	29	136	369	2,367	(11)	(9.2)	164	20.3	1,591
ค่าใช้จ่าย (รายได้) ภาษีเงินได้	-	7	31	343	-	-	-	38	4.7	-
กำไร (ขาดทุน) สุทธิสำหรับงวด	(6)	22	105	377	1,880	(11)	(9.2)	126	15.6	1,246
กำไร (ขาดทุน) ส่วนที่เป็นของ ผู้ถือหุ้นบริษัท	(6)	3	37	1,133	717	(11)	(9.2)	40	5.0	463
กำไร (ขาดทุน) ส่วนของ NCI	-	19	67	253	-	-	-	86	10.7	-

ประเด็นเด่นสำหรับปี 2566

ขยายธุรกิจ Tech & Innovations โดยรวบรวม A Lot สร้างรายได้รวมปี 2566 เติบโตร้อยละ 577 เป็น 806 ล้านบาท

ลงทุนใน บริษัท อะลोटเทค จำกัด (A Lot) สัดส่วนร้อยละ 40 ด้วยมูลค่าการลงทุน 625.9 ล้านบาท ซึ่งได้ดำเนินการแล้วเสร็จในเดือนกันยายน 2566 โดย A lot ดำเนินธุรกิจค้าปลีกสินค้าไอทีและเทคโนโลยีผ่านช่องทางออนไลน์ ซึ่งเป็นผู้นำตลาดในการจัดจำหน่ายชมรายปี อีกทั้งยังมีสินค้ากลุ่มอื่น อาทิ สมาร์ทโฟน อุปกรณ์ไอโอที เป็นต้น

A Lot ขยายฐานปลั๊กออนไลน์ขยายส่วนแบ่งตลาดผ่าน 5 แบนด์ และรุกช่องทางออนไลน์ Social Commerce

A lot เข้าซื้อกิจการ บริษัท เมลอน ไทย จำกัด เพื่อขยายธุรกิจค้าปลีกออนไลน์ และขยายฐานลูกค้าเพิ่มเติมผ่าน 3 แบนด์ ได้แก่ ตรีโมบาย, มินิถูกดี, แบนด์โมบายยูยู ขยาย Brand Portfolio ครอบคลุมทุกกลุ่มลูกค้าเป้าหมายผ่าน 5 แบนด์ บนทุกช่องทางทั้ง Shopee, Lazada, Facebook, TikTok, Website และ Line

ขยาย Social commerce สู่ช่องทาง TikTok เป็นอีกหนึ่งช่องทางหลักในการขายไลฟ์สด (Live) ซึ่งเริ่มดำเนินการตั้งแต่ไตรมาส 3/2566 และมีการตอบรับที่สูง จึงได้เพิ่มโอกาสทางธุรกิจโดยขยายทีมนักขาย influencer นอกจากนี้ A Lot ได้ปรับโครงสร้างราคาของชมเทพให้สอดคล้องกับสภาพตลาดยิ่งขึ้น ซึ่งเป็นส่วนผลักดันให้ยอดขายเติบโต

กำไรสุทธิ 2566 จำนวนกว่า 40 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 463 ก้าวกระโดดจากการขยายธุรกิจ Tech & Innovations

การลงทุนใน A lot เป็นแรงผลักดันผลประกอบการของบริษัทฯ โดยหลังจากรวบรวมธุรกิจ A Lot ได้เพียง 4 เดือน บริษัทฯ มีการเติบโตและแสดงถึงศักยภาพในการฟื้นตัว (Turn Around) ที่ชัดเจน โดยปัจจุบันรายได้จากกลุ่มธุรกิจ Tech & Innovation มีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 93 ของรายได้รวมของบริษัทฯ ในปี 2566



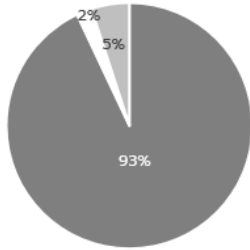
ปี 2567 ขยายการเติบโตสู่กลุ่มธุรกิจที่ 2 Food & Beverage และกลุ่มธุรกิจที่ 3 Hospitality, Wellness & Beauty

บริษัทฯ มีแผนการลงทุนต่อเนื่องสู่กลุ่มธุรกิจ Food & Beverage และกลุ่มธุรกิจ Hospitality, Wellness & Beauty ตามแผนการขยายงานในปี 2567 ซึ่งจะเริ่มเข้าลงทุน ชื่อ และรวบรวมกิจการธุรกิจอื่นๆ โดยเฉพาะประเภทธุรกิจร้านอาหาร ซึ่งผู้บริหารของบริษัทฯ เป็นผู้มีประสบการณ์ด้านนี้มาอย่างยาวนานกว่า 20 ปี และมีความเชื่อมั่นว่าธุรกิจ Food & Beverage จะเป็นอีกหนึ่งแรงขับเคลื่อนที่สำคัญที่จะสร้างผลประกอบการให้บริษัทฯ เติบโตก้าวกระโดดมากขึ้นจากปี 2566

ผลการดำเนินงานสำหรับปี 2566

รายได้

สัดส่วนรายได้ 2566



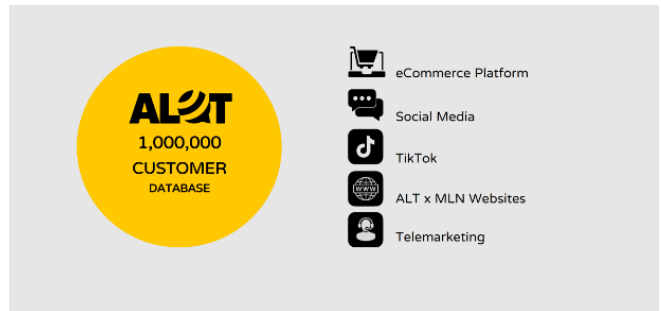
■ Tech & Innovation ■ กลุ่มธุรกิจเดิม ■ รายได้อื่นๆ

บริษัทฯ มีรายได้การขายปี 2566 เท่ากับ 762 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 574 จากปีก่อน เนื่องจากการควบรวมธุรกิจ A lot ซึ่งเริ่มตั้งแต่เดือนกันยายน 2566 เป็นต้นมา ในขณะที่รายได้รวมปี 2566 เท่ากับ 806 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 577 จากปีก่อน ซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกับรายได้จากการขาย

โดยได้มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบและกลุ่มการดำเนินธุรกิจ จากเดิมดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการผลิต จัดหา พัฒนา และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สำหรับการผลิตสินค้าสำเร็จรูป (Chemical Ingredient) มาสู่ธุรกิจหลักใหม่ 3 กลุ่ม ได้แก่ 1) ธุรกิจเทคโนโลยีและนวัตกรรม 2) ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม 3) ธุรกิจสุขภาพและความงาม

กลุ่มธุรกิจที่ 1 : Tech & Innovations

รายได้ธุรกิจ Tech & Innovation สำหรับปี 2566 เท่ากับ 753 ล้านบาท โดยรับรู้รายได้เป็นปีแรกหลังจากการเริ่มควบคุม A Lot ตั้งแต่เดือนกันยายน 2566 ซึ่งประกอบด้วยรายได้จากการดำเนินธุรกิจเป็นแพลตฟอร์มดิจิทัลค้าปลีกเทคโนโลยี (Tech retail digital platform) จำหน่ายสินค้าไอทีครบวงจรทั้งหน้าร้านและช่องทางออนไลน์ โดยมีสินค้าหลักคือ ซิมเน็ตรายปี มือถือ แท็บเล็ต อุปกรณ์เสริม สินค้ากลุ่ม IoT สมาร์ทวอตช์ รวมถึงอุปกรณ์ไอทีทันสมัยเพื่อสุขภาพต่างๆ



กลุ่มธุรกิจที่ 2 Food & Beverage

ในปี 2566 ยังไม่มีรายได้จากกลุ่มธุรกิจนี้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีแผนการขยายสู่ธุรกิจ Food & Beverage อย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม โดยมีเป้าหมายเป็นกลุ่มคนทำงานรุ่นใหม่ ซึ่งคาดว่าจะดำเนินการได้ตามแผนภายในปี 2567



กลุ่มธุรกิจที่ 3 : Hospitality, Wellness & Beauty

ในปี 2566 ยังไม่มีรายได้จากกลุ่มธุรกิจนี้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีแผนการขยายสู่ธุรกิจ Hospitality, Wellness & Beauty โดยเน้นไปยังธุรกิจโรงพยาบาลหรือคลินิกที่เกี่ยวข้องกับความสวยงามและการชะลอวัย เป็นต้น



กลุ่มธุรกิจเดิม :

รายได้จากธุรกิจเดิม (เคมีภัณฑ์) สำหรับปี 2566 เท่ากับ 14 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 87.6 จากปีก่อนหน้า โดยมีทิศทางในการชะลอและหยุดดำเนินธุรกิจกลุ่มเดิมในอนาคต ซึ่งบริษัทฯ ได้เตรียมธุรกิจใหม่ 3 กลุ่มไว้รองรับแล้ว ตามที่กล่าวข้างต้น

ต้นทุนขายและบริการ

สำหรับปี 2566 เท่ากับ 344 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 315 จากต้นทุนสินค้าของ A Lot ซึ่งเป็นการเติบโตที่สอดคล้องกับรายได้

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการและต้นทุนทางการเงิน

สำหรับปี 2566 เท่ากับ 177 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 743 จากปีก่อน สาเหตุหลักเกิดจากควมรวมธุรกิจ A Lot เป็นปีแรก ในขณะที่มีค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มขึ้นจากค่าที่ปรึกษาทางการเงินและด้านกฎหมาย สำหรับการควมรวมกิจการเท่ากับ 6 ล้านบาท ซึ่งค่าใช้จ่ายดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว

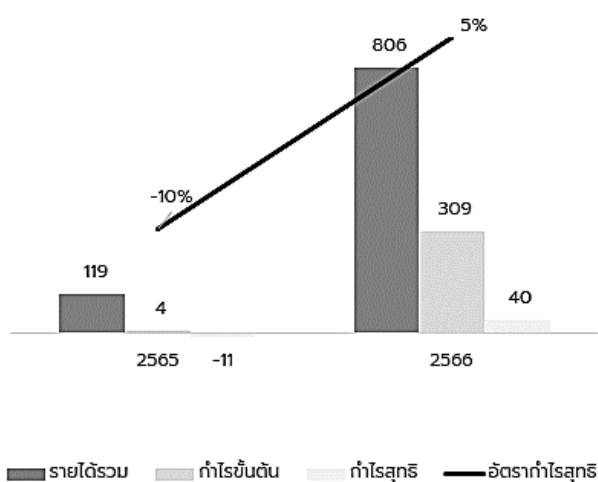
ทั้งนี้ หากไม่รวมค่าใช้จ่ายพิเศษดังกล่าวแล้ว บริษัทฯ จะมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริการเท่ากับ 171 ล้านบาท คิดสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริการร้อยละ 21.2 ของรายได้รวม ซึ่งสัดส่วนนี้มีแนวโน้มที่จะลดลงจากการขยายธุรกิจของบริษัทฯ ที่จะช่วยให้เกิดการประหยัดต่อขนาดของธุรกิจ (economy of scale) ต่อไปในอนาคต

กำไรสุทธิ

สำหรับปี 2566 เท่ากับ 40.0 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 463 จากปีก่อน สาเหตุหลักเกิดจากการขยายเข้าสู่ธุรกิจ Tech & Innovation ซึ่งเป็นแรงขับเคลื่อนทางธุรกิจหลักของบริษัทฯ เป็นปีแรก

สรุปภาพรวม

รายได้ กำไรสุทธิ อัตรากำไรสุทธิ ปี 2565-2566



จึงเรียนมาเพื่อทราบ

ขอแสดงความนับถือ

(นายสุรชัย เซมฐิโชติศักดิ์)
กรรมการ และ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท กิฟท์ อินฟินีจ จำกัด (มหาชน)