

27 กุมภาพันธ์ 2566

เรื่อง คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ
ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน สำหรับปี 2566

เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บทสรุปผู้บริหาร

ในระหว่างปี 2566 บริษัทฯ มีเหตุการณ์สำคัญดังนี้

การจัดตั้งบริษัทย่อย “แพลนเน็ตซิสเต็มส์”

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2566 เมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2566 มีมติอนุมัติให้จัดตั้งบริษัทย่อย “บริษัท แพลนเน็ต ซิสเต็มส์ จำกัด (“แพลนเน็ตซิสเต็มส์”)” เพื่อประกอบกิจการ ผลิต ซื่อ ขาย ส่งออก ให้คำปรึกษา ออกแบบ พัฒนา ซ่อมบำรุง ที่เกี่ยวกับเทคโนโลยี โทรคมนาคม สื่อสาร และสารสนเทศ แบบครบวงจร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันของบริษัทในตลาด และสร้างผลตอบแทนอย่างโดดเด่นได้ในอนาคต

ทั้งนี้ แพลนเน็ตซิสเต็มส์มีทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท โดยคิดเป็นหุ้นสามัญทั้งสิ้นจำนวน 5 แสนหุ้น ในราคาหุ้นละ 10 บาท และได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์แล้ว เมื่อวันที่ 17 มีนาคม 2566 โดยบริษัทจ่ายชำระค่าทุนจดทะเบียนขั้นต่ำร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียน เป็นจำนวนเงิน 1.25 ล้านบาท เมื่อวันที่ 21 เมษายน 2566

การเพิ่มทุนในบริษัทย่อย “แพลนเน็ตอีวี”

เมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2566 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 2/2566 มีมติอนุมัติให้ บริษัท แพลนเน็ต อีวี (“แพลนเน็ตอีวี”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99 เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 5 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียนรวมทั้งสิ้น 10 ล้านบาท โดยคิดเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,000,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 10 บาท เพื่อเพิ่มสภาพคล่องให้กับบริษัท และรองรับแผนการเจริญเติบโตธุรกิจในอนาคต โดยบริษัทฯ ได้ดำเนินการเปลี่ยนแปลงทุนจดทะเบียน และชำระมูลค่าหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวแล้วเสร็จเมื่อวันที่ 21 เมษายน 2566

การขยายธุรกิจไปในด้านการให้บริการคลาวด์เซอร์วิสและ Data Center

ด้วยบริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงโอกาสในธุรกิจใหม่ซึ่งนับเป็นการต่อยอดความเชี่ยวชาญเดิมที่บริษัทฯ มี ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 2/2566 เมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2566 จึงมีมติอนุมัติการเข้าซื้อและรับโอนกิจการทั้งหมดตามแผนการรับโอนกิจการระหว่างบริษัทฯ กับบริษัท อีอีซี จีซี โฮลดิ้งส์ จำกัด (“EEC GC Holdings”) ซึ่งถือหุ้นร้อยละ 99.99 ในบริษัท อีอีซี โกลบอล คลาวด์ จำกัด (“EEC Global”) ที่ประกอบธุรกิจเกี่ยวกับการให้บริการคลาวด์เซอร์วิสและ Data Center อันได้แก่การให้บริการรับฝากวางคอมพิวเตอร์แม่ข่าย (Co-Location) บริการเครื่องแม่ข่ายเสมือน (Virtual Private Server) บริการดูแลระบบ (Managed Service) บริการสำรองข้อมูลของลูกค้า (Server) และบริการ Disaster Recovery Services (DRS) โดยจะเป็นส่วนสำคัญในการต่อยอดรายได้ สร้างการเติบโต และเพิ่มขีดความสามารถในการรองรับงานบริการด้านดิจิทัล (Digital) ของบริษัทฯ ต่อไป

ผลการดำเนินงาน ปี 2566

ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย (หน่วย : บาท)	2566	2565	เปลี่ยนแปลง +/-
			YoY
รายได้จากการดำเนินงาน	544,022,887	611,679,635	-11.06%
ต้นทุนขาย	(434,007,854)	(469,511,592)	-7.56%
กำไรขั้นต้น	110,015,033	142,168,043	-22.62%
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	(148,629,640)	(121,901,599)	21.93%
รายได้อื่น	9,216,905	5,809,820	58.64%
EBITDA	(29,397,702)	26,076,264	-212.74%
ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	(128,031,206)	(25,367,619)	404.70%
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	(25,869,534)	(22,067,945)	17.23%
EBIT	(183,298,442)	(21,359,300)	758.17%
ต้นทุนทางการเงิน	(21,987,601)	(7,510,451)	192.76%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(160,388)	1,813,264	-108.85%
ส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) ของบริษัทร่วมที่ใช้วิธีส่วนได้เสีย	(2,945,233)	-	-100.00%
ส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) ของการเข้าร่วมที่ใช้วิธีส่วนได้เสีย	1,381,365	(187,270)	-837.63%
กำไรสุทธิ	(207,010,299)	(27,243,757)	659.84%
กำไรสุทธิ - ส่วนของบริษัทใหญ่	(89,538,116)	(8,497,330)	953.72%
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	20.22%	23.24%	-3.02%
อัตรากำไรสุทธิ (%)	-37.42%	-4.41%	-33.01%

รายได้จากการขายสินค้าและบริการ

รายได้จากการขายสินค้าและบริการในปี 2566 มีจำนวน 544.02 ล้านบาท ปรับตัวลดลง 67.66 ล้านบาท หรือร้อยละ 11.06 เมื่อเทียบกับปี 2565 ซึ่งมีรายได้จากการดำเนินงาน 611.68 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลจากการชะลอตัวของโครงการลูกค้ากลุ่มระบบการถ่ายทอดสัญญาณโทรทัศน์แบบดิจิทัล ทั้งนี้จะพบว่าในปี 2566 บริษัทฯ มีรายได้ที่เพิ่มขึ้นจากกลุ่มธุรกิจใหม่ เช่น ธุรกิจระบบไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ และธุรกิจรถยนต์พลังงานไฟฟ้า (EV)

ต้นทุนขายและบริการ

ในปี 2566 บริษัทฯ มีต้นทุนขายและบริการจำนวน 434.01 ล้านบาท หรือร้อยละ 79.78 ของรายได้จากการขายสินค้าและบริการ ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 20.22 เมื่อเทียบกับปี 2565 ซึ่งมีต้นทุนขายและบริการจำนวน 469.51 ล้านบาท คิดเป็นอัตราร้อยละ 76.76 และกำไรขั้นต้นคิดเป็นอัตราร้อยละ 23.24 โดยต้นทุนขายปรับตัวสูงขึ้นจากต้นทุนในการขยายธุรกิจไปยัง EEC Global ที่ให้บริการด้านคลาวด์เซอร์วิสและ Data Center ซึ่งยังอยู่ในช่วงต้นของการเริ่มดำเนินธุรกิจ

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ด้วยการมุ่งเน้นการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายและการตลาดในปี 2566 จึงส่งผลให้ค่าใช้จ่ายในการขายในปี 2566 เท่ากับ 42.42 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากปี 2565 ซึ่งมีค่าใช้จ่ายในการขาย 39.93 ล้านบาท โดยมีอัตราส่วนค่าใช้จ่ายในการขายต่อยอดขายเท่ากับร้อยละ 7.67 และร้อยละ 6.47 ตามลำดับ

ในปี 2566 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหารที่ไม่รวมค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายจำนวน 106.21 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2565 ซึ่งมีค่าใช้จ่ายในการบริหารที่ไม่รวมค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายจำนวน 82.20 ล้านบาท สาเหตุหลักเกิดจากการจัดตั้งบริษัทย่อยเพิ่มขึ้นตามแผนการดำเนินธุรกิจระยะยาวเพื่อรองรับการเติบโตของบริษัทฯ ในกลุ่มธุรกิจที่มีศักยภาพ

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้พิจารณาถึงปัจจัยต่างๆอย่างรอบคอบ ในการประมาณการถึงความไม่แน่นอนในการชำระหนี้สำหรับลูกหนี้รายใหญ่ จึงได้ตั้งค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเพื่อสะท้อนถึงฐานะความเสี่ยงด้านเครดิตของลูกหนี้ดังกล่าวจำนวน 128.03 ล้านบาท ในปี 2566 ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ทำการฟ้องร้องทั้งคดีแพ่งและอาญาต่อลูกหนี้รายใหญ่ พร้อมทั้งติดตามการชำระหนี้จากลูกหนี้ทั้งหมดเรียบร้อยแล้ว

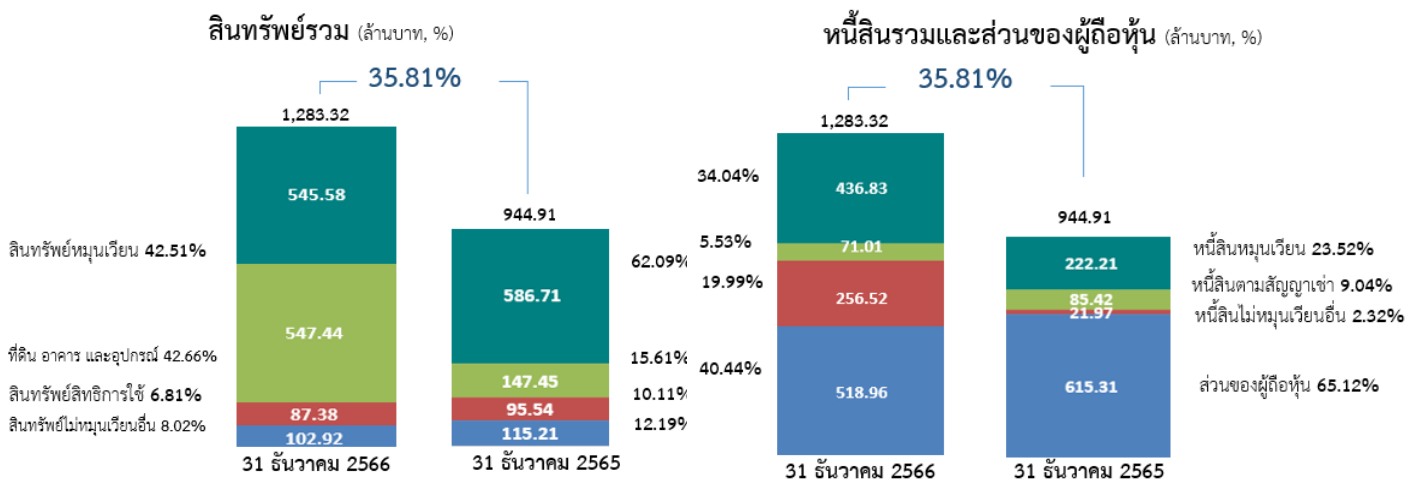
ค่าใช้จ่ายทางการเงิน

ค่าใช้จ่ายทางการเงินของบริษัทฯ ใน ปี 2566 เท่ากับ 21.99 ล้านบาทหรือร้อยละ 3.97 ของรายได้รวม เมื่อเทียบกับ ปี 2565 ซึ่งเท่ากับ 7.51 ล้านบาทหรือร้อยละ 1.22 ของรายได้รวม สาเหตุหลักเกิดจากค่าใช้จ่ายทางการเงินที่เพิ่มขึ้นของธุรกิจ Data Center จำนวน 11.02 ล้านบาท

ผลการดำเนินงาน

สืบเนื่องจากบริษัทย่อยและกลุ่มธุรกิจใหม่ของบริษัทฯ อยู่ในช่วงต้นของการลงทุนตามแผนการขยายธุรกิจเพื่อการเติบโตแบบยั่งยืนในอนาคต การดำเนินงานอย่างรอบคอบในการตั้งค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น อีกทั้งบางโครงการยังไม่สามารถรับรู้รายได้ในไตรมาสจึงส่งผลให้ใน ปี 2566 บริษัทฯ มีผลขาดทุนสุทธิ 207.01 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2565 ที่มีผลขาดทุนสุทธิที่ 27.24 ล้านบาท

ฐานะทางการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566



สินทรัพย์

สินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 มีจำนวน 1,283.32 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 338.41 ล้านบาทหรือร้อยละ 35.81 จากสิ้นปี 2565 ซึ่งมีสินทรัพย์รวมเท่ากับ 944.91 ล้านบาท โดยมีสาเหตุมาจากธุรกรรมการซื้อและรับโอนกิจการทั้งหมดของ บริษัท อีอีซี โกลบอล คลาวด์ จำกัด เพื่อวัตถุประสงค์ในการขยายธุรกิจด้านการให้บริการคลาวด์เซอร์วิส และ Data Center

หนี้สิน

หนี้สินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 มีจำนวนทั้งสิ้น 764.36 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 434.76 ล้านบาทหรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 131.91 เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2565 ที่มีหนี้สินรวม 329.60 ล้านบาท สาเหตุหลักเกิดจากธุรกรรมการซื้อและรับโอนกิจการทั้งหมดของ บริษัท อีอีซี โกลบอล คลาวด์ จำกัด

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 518.96 ล้านบาท ลดลงจำนวน 96.35 ล้านบาท หรือร้อยละ 15.66 เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2565 ที่มีส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 615.31 ล้านบาท

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

อัตราส่วน	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	1.25	2.64
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	1.47	0.54
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (%)	-39.89	-4.43

กลยุทธ์ธุรกิจ ปี 2567

แม้ในปี 2566 ที่ผ่านมา จะเป็นช่วงเวลาแห่งความท้าทายของบริษัทฯ แต่ก็ยังถือเป็นโอกาสสำหรับบริษัทในการก้าวเข้าสู่กลุ่มธุรกิจใหม่ที่คาดว่าจะสร้างความเติบโตทางรายได้และกำไรอย่างยั่งยืนในอนาคต โดยบริษัทฯ เล็งเห็นถึงความสำคัญของการนำเสนอเทคโนโลยีและบริการคุณภาพสูง รวมทั้งการสร้างทีมงานมืออาชีพที่สามารถให้บริการทั้งก่อนและหลังการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีแนวทางในการเสริมสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน และการพัฒนากลยุทธ์เพื่อให้เกิดความแตกต่างจากคู่แข่ง ดังนี้

- การสรรหาสินค้าใหม่ (New Products) ที่มีประสิทธิภาพสูงและเป็นเทคโนโลยีใหม่ล่าสุดอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันและเป็นผู้นำในตลาดสื่อสารโทรคมนาคมและดิจิทัลทีวีในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน บริษัทฯ เน้นการนำเสนอนวัตกรรมด้านเทคโนโลยี ผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ เพื่อสนองตอบความต้องการของลูกค้า บริษัทฯ มีนโยบายสรรหาสินค้าใหม่ๆ ที่มีประสิทธิภาพสูงและเป็นเทคโนโลยีใหม่ล่าสุดอย่างต่อเนื่อง ทั้งจากโรงงานผู้ผลิตอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคมชั้นนำของโลกที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่าย และผู้ผลิตรายใหม่ๆ ที่มี การวิจัย และพัฒนาเทคโนโลยีใหม่ล่าสุด ทำให้บริษัทฯ มีสินค้าใหม่ เทคโนโลยีใหม่ แนะนำสู่ตลาด ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ มีความแตกต่างทางด้านผลิตภัณฑ์และประโยชน์ในการใช้งาน สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบวงจร

- การขายสินค้าและบริการแบบครบวงจร (Solution Sales) บริษัทฯ มีทีมงานวิจัย พัฒนา และวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญในการติดตั้งและต่อเชื่อมระบบ (System Integration) ทำให้สามารถปรับแต่งโซลูชันให้ตรงตามความต้องการของลูกค้าและสร้างโซลูชันใหม่ๆ สำหรับตลาดที่แตกต่างกัน ซึ่งทำให้โซลูชันที่นำเสนอให้กับลูกค้ามีความเป็นเอกลักษณ์และตอบโจทย์การใช้งานของลูกค้าได้เป็นอย่างดี อีกทั้งมีการพัฒนารูปแบบการให้บริการใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนไป เช่น การให้บริการระบบสื่อสารผ่านดาวเทียมแบบเคลื่อนที่ การให้บริการระบบประชุมทางไกลแบบ On-Demand เป็นต้น ซึ่งรูปแบบการให้บริการใหม่ๆ เหล่านี้สามารถถูกนำไปใช้เป็นกลยุทธ์ในการขายและสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับลูกค้าได้ อาทิ PlanetFiber บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง 1 Gbps ผ่านสายใยแก้วนำแสงจากต้นทางไปยังห้องพัก (FTTR), PlanetCloud บริการ Software as a Service (SaaS)
- แข่งขันด้านราคาด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่า (Price Competition with Lower Cost) บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าและบริการจากโรงงานผู้ผลิตชั้นนำระดับโลก เช่น Cisco, Zoom, Poly, L3Harris เป็นต้น โดยนอกจากจะได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการแล้ว บริษัทฯ และพนักงานยังได้รับรางวัลและประกาศนียบัตรต่างๆ จากผู้ผลิตดังกล่าวทั้งในด้านเทคนิค และความสามารถในการทำการตลาดให้กับผู้ผลิตเหล่านั้น ซึ่งเป็นการรับประกันถึงคุณภาพของสินค้าและบริการของบริษัทฯ อีกทางหนึ่ง
- ให้บริการอย่างมืออาชีพ (Professional Services) บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะดำเนินธุรกิจและให้บริการแก่ลูกค้าอย่างมืออาชีพ บริษัทฯ จึงได้ดำเนินงานและจัดระบบการทำงานภายใต้มาตรฐาน ISO 9001 มาตั้งแต่ ปี 2001 เพื่อเป็นการรับประกันคุณภาพของระบบการทำงานและการให้บริการของบริษัทฯ ที่เป็นระดับระดับสากลและมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ด้วยความพร้อมทางด้านสินค้าที่มีคุณภาพสูงและเทคโนโลยีล่าสุด บุคลากรและวิศวกรที่มีความรู้ความชำนาญในการออกแบบ ติดตั้งแบบครบวงจร สิ่งอำนวยความสะดวกในการทำงาน ทั้งทางด้านสถานที่ อุปกรณ์สำรอง เครื่องมือทดสอบ ศูนย์บริการ และประสบการณ์ในการทำงานที่ผ่านมา บริษัทฯ จึงได้รับความไว้วางใจจากหน่วยงานชั้นนำ โรงงานผู้ผลิตที่สามารถให้บริการออกแบบ ติดตั้งระบบสื่อสารโทรคมนาคมและดิจิทัลทีวีให้แก่ลูกค้า ได้อย่างมีคุณภาพและคุ้มค่าในการลงทุน
- รักษาฐานลูกค้าเดิม และสรรหาลูกค้าใหม่ (Retain the Existing Customers and Acquiring New Customers) ด้วยความพร้อมทางด้านสินค้าที่มีคุณภาพสูงและเทคโนโลยีล่าสุด บุคลากรและวิศวกรที่มีความรู้ความชำนาญในการออกแบบ ติดตั้งแบบครบวงจร สิ่งอำนวยความสะดวกในการทำงาน ทั้งทางด้านสถานที่ อุปกรณ์สำรอง เครื่องมือทดสอบ ศูนย์บริการ และประสบการณ์ในการทำงานที่ผ่านมา บริษัทฯ จึงได้รับความไว้วางใจจากหน่วยงานชั้นนำ โรงงานผู้ผลิตที่สามารถให้บริการออกแบบ ติดตั้ง ระบบสื่อสารโทรคมนาคมและเทคโนโลยีดิจิทัลให้แก่ลูกค้า ได้อย่างมีคุณภาพและคุ้มค่าในการลงทุน อีกทั้งเพิ่มสินค้าใหม่และพัฒนาบริการแพลตฟอร์มใหม่ เพื่อเพิ่มจำนวนลูกค้าใหม่

ขอแสดงความนับถือ
(นายประพัฒน์ รัฐเลิศกานต์)
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร