

บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน)  
รายงานคำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ  
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566

**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

คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 มีดังต่อไปนี้

**งบกำไรขาดทุนสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566**

หน่วย: ล้านบาท

รายการในงบกำไรขาดทุน	Y 2566		Y 2565		ผลต่าง YoY	
	จำนวนเงิน	%	จำนวนเงิน	%	จำนวนเงิน	%
รายได้จากการให้บริการ	187.12	100%	161.15	100%	25.97	16%
ต้นทุนการให้บริการ	63.09	34%	59.02	37%	4.07	7%
<b>กำไรขั้นต้น</b>	<b>124.03</b>	<b>66%</b>	<b>102.13</b>	<b>63%</b>	<b>21.90</b>	<b>21%</b>
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	86.96	46%	77.84	48%	9.12	12%
<b>กำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน</b>	<b>37.07</b>	<b>20%</b>	<b>24.29</b>	<b>15%</b>	<b>12.78</b>	<b>53%</b>
รายได้อื่น	0.85	0%	0.97	1%	(0.12)	-12%
<b>กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้</b>	<b>37.92</b>	<b>20%</b>	<b>25.26</b>	<b>16%</b>	<b>12.66</b>	<b>50%</b>
รายได้ทางการเงิน	1.92	1%	0.10	0%	1.82	1820%
ต้นทุนทางการเงิน	0.38	0%	0.40	0%	(0.02)	-5%
<b>กำไรก่อนภาษีเงินได้</b>	<b>39.46</b>	<b>21%</b>	<b>24.96</b>	<b>15%</b>	<b>14.50</b>	<b>58%</b>
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	9.37	5%	4.52	3%	4.85	107%
<b>กำไรสำหรับปีจากการดำเนินงานต่อเนื่อง</b>	<b>30.09</b>	<b>16%</b>	<b>20.44</b>	<b>13%</b>	<b>9.65</b>	<b>47%</b>
ขาดทุนสำหรับปีจากการดำเนินงานที่ยกเลิก	0.00	0%	(0.10)	0%	0.10	100%
<b>กำไรสำหรับปี</b>	<b>30.09</b>	<b>16%</b>	<b>20.34</b>	<b>13%</b>	<b>9.75</b>	<b>48%</b>

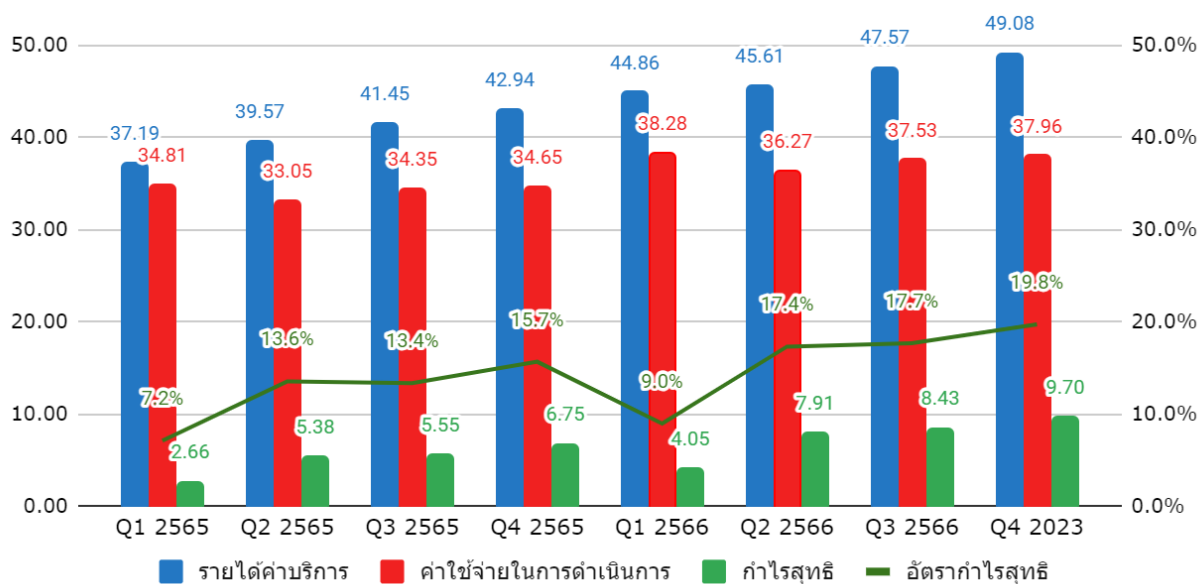
**งบกำไรขาดทุนสำหรับงวดสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566**

หน่วย: ล้านบาท

รายการในงบกำไรขาดทุน	งวดสามเดือน				ผลต่าง QoQ		งวดสามเดือน		ผลต่าง YoY	
	Q4 2566	%	Q3 2566	%	จำนวนเงิน	%	Q4 2565	%	จำนวนเงิน	%
รายได้จากการให้บริการ	49.08	100%	47.57	100%	1.51	3%	42.94	100%	6.14	14%
ต้นทุนการให้บริการ	16.17	33%	16.13	34%	0.04	0%	14.62	34%	1.55	11%
<b>กำไรขั้นต้น</b>	<b>32.91</b>	<b>67%</b>	<b>31.44</b>	<b>66%</b>	<b>1.47</b>	<b>5%</b>	<b>28.32</b>	<b>66%</b>	<b>4.59</b>	<b>16%</b>
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	21.80	44%	21.39	45%	0.41	2%	20.03	47%	1.77	9%
กำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน	<b>11.11</b>	<b>23%</b>	<b>10.05</b>	<b>21%</b>	<b>1.06</b>	<b>11%</b>	<b>8.29</b>	<b>19%</b>	<b>2.82</b>	<b>34%</b>
รายได้อื่น	0.13	0%	0.13	0%	0.00	0%	0.12	0%	0.01	8%
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	<b>11.24</b>	<b>23%</b>	<b>10.18</b>	<b>21%</b>	<b>1.06</b>	<b>10%</b>	<b>8.41</b>	<b>20%</b>	<b>2.83</b>	<b>34%</b>
รายได้ทางการเงิน	0.96	2%	0.46	1%	0.50	109%	0.06	0%	0.90	1500%
ต้นทุนทางการเงิน	0.09	0%	0.09	0%	0.00	0%	0.08	0%	0.01	13%
กำไรก่อนภาษีเงินได้	<b>12.11</b>	<b>25%</b>	<b>10.55</b>	<b>22%</b>	<b>1.56</b>	<b>15%</b>	<b>8.39</b>	<b>20%</b>	<b>3.72</b>	<b>44%</b>
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	2.41	5%	2.12	4%	0.29	14%	1.64	4%	0.77	47%
กำไรสำหรับงวดจากการดำเนินงานต่อเนื่อง	<b>9.70</b>	<b>20%</b>	<b>8.43</b>	<b>18%</b>	<b>1.27</b>	<b>15%</b>	<b>6.75</b>	<b>16%</b>	<b>2.95</b>	<b>44%</b>
ขาดทุนสำหรับงวดจากการดำเนินงานที่ยกเลิก	0.00	0%	0.00	0%	0.00	n/a	0.00	0%	0.00	n/a
<b>กำไรสำหรับงวด</b>	<b>9.70</b>	<b>20%</b>	<b>8.43</b>	<b>18%</b>	<b>1.27</b>	<b>15%</b>	<b>6.75</b>	<b>16%</b>	<b>2.95</b>	<b>44%</b>

รายได้ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ และกำไรสุทธิของบริษัทฯ รายไตรมาสของปี 2566 เปรียบเทียบกับรายไตรมาสของปี 2565 แสดงดังกราฟ

หน่วย: ล้านบาท



## การวิเคราะห์เปรียบเทียบรายได้จากการให้บริการ

ในไตรมาส 4 ปี 2566 บริษัทและบริษัทย่อย (“บริษัทฯ”) มีรายได้จากการให้บริการเท่ากับ 49.08 ล้านบาท

- เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปี 2565 บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการเพิ่มขึ้น 6.14 ล้านบาท หรือ 14% (YoY)
- เมื่อเทียบกับไตรมาส 3 ปี 2566 บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการเพิ่มขึ้น 1.51 ล้านบาท หรือ 3% (QoQ)

รายได้ของบริษัทฯ เติบโตขึ้นทั้ง YoY และ QoQ เป็นผลมาจากรายได้ลูกค้าเดิมที่ใช้บริการอย่างต่อเนื่องเป็น Recurring Revenue และขายลูกค้าใหม่ที่เป็นธุรกิจขนาดกลางและธุรกิจขนาดใหญ่ ซึ่งเป็นไปตามทิศทางการเติบโตของบริษัทฯ

## การวิเคราะห์เปรียบเทียบผลกำไรสุทธิ

ในไตรมาส 4 ปี 2566 บริษัทฯ มีผลกำไรสุทธิเท่ากับ 9.70 ล้านบาท

- เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปี 2565 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้น 2.95 ล้านบาท หรือ 44% (YoY)
- เมื่อเทียบกับไตรมาส 3 ปี 2566 บริษัทฯ มีผลกำไรสุทธิเพิ่มขึ้น 1.27 ล้านบาท หรือ 15% (QoQ)

จากกลยุทธ์ของบริษัทฯ ที่เน้นการขายลูกค้า All-in-One ให้มากขึ้น และขายลูกค้าใหม่ที่เป็นธุรกิจขนาดกลางและธุรกิจขนาดใหญ่ ส่งผลให้รายได้ของบริษัทเพิ่มขึ้นขึ้นทั้ง YoY และ QoQ ทำให้กำไรของบริษัทฯ เติบโตขึ้น ในอัตราที่มากกว่าการเติบโตของรายได้ เป็นผลมาจากค่าใช้จ่ายของบริษัทฯ ที่ส่วนใหญ่เป็นค่าใช้จ่ายที่มีลักษณะ คงที่ (fixed cost) ทำให้ได้รับประโยชน์จากการประหยัดต่อขนาด (economy of scale)

กล่าวโดยสรุป ในไตรมาส 4 ปี 2566 รายได้และกำไรสุทธิของบริษัทฯ ยังคงเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องทั้ง YoY และ QoQ จากผลของรูปแบบการให้บริการที่บริษัทฯ มีรายได้เป็นแบบ Recurring Revenue จากการให้บริการผ่านแพลตฟอร์มที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาขึ้นเอง พร้อมทีมงานผู้เชี่ยวชาญในการให้คำปรึกษา และค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นค่าใช้จ่ายคงที่ ช่วยให้บริการบริษัทฯ สามารถรักษาความสามารถในการทำกำไรได้ดี

ณ สิ้นไตรมาส 4 ปี 2566 นี้ บริษัทฯ มีจำนวนลูกค้าที่จ่ายค่าบริการเป็น Subscription แบบ recurring revenue มีจำนวน 8,306 ราย โดยแบ่งเป็น

- ลูกค้ากลุ่ม Advance ซึ่งประกอบด้วยลูกค้าที่ใช้แพลตฟอร์มแบบ All-in-One และลูกค้าแพลตฟอร์มจองโรงแรมโดยตรง มีจำนวน 2,043 ราย ลูกค้ากลุ่มนี้จ่ายค่าบริการให้บริษัทฯ เฉลี่ยตั้งแต่ 600 บาท ต่อเดือนขึ้นไป สร้างรายได้ให้บริษัทฯ มากกว่า 80% ของรายได้ทั้งหมด (ณ สิ้นไตรมาส 3 ลูกค้ากลุ่ม Advance นี้มีจำนวน 2,031 ราย)
- ลูกค้ากลุ่ม Basic ซึ่งส่วนใหญ่ที่เป็นธุรกิจขนาดเล็กที่ใช้บริการแพลตฟอร์มเว็บไซต์สำเร็จรูปมาก่อนหน้าที่จะมีบริการแพลตฟอร์มแบบ All-in-One มีจำนวน 6,263 ราย

กลยุทธ์ของบริษัทฯ คือการเพิ่มจำนวนลูกค้าและรายได้ของกลุ่มลูกค้า Advance ให้มากขึ้น เพื่อขยายฐานลูกค้าที่มีการจ่ายค่าบริการสูงขึ้น และผลักดันการเกิดรายได้แบบมีความต่อเนื่องและมั่นคงยิ่งขึ้น

การให้ความสำคัญกับลูกค้ากลุ่มนี้จะช่วยให้บริษัทฯ สามารถยกระดับมูลค่าเฉลี่ยต่อลูกค้า (ARPU) ได้และเป็นการส่งเสริมการเติบโตของรายได้ในระยะยาวได้อย่างมีประสิทธิภาพ

### การวิเคราะห์รายได้จากลูกค้าเดิม ลูกค้าใหม่ (New MRR) และ รายได้เฉลี่ยจากลูกค้าใหม่ (New ARPA)

บริษัทฯ ยังคงดำเนินการตามกลยุทธ์ที่เน้นการขายแพลตฟอร์ม “Readyplanet All-in-One Platform” ขายลูกค้าเดิมที่ใช้บริการอย่างต่อเนื่อง และขายลูกค้าใหม่ที่เป็นธุรกิจขนาดกลางและธุรกิจขนาดใหญ่ ซึ่งเป็นลูกค้าใหม่มีจำนวนผู้ใช้งานมาก หรือ ปริมาณการใช้งานมาก

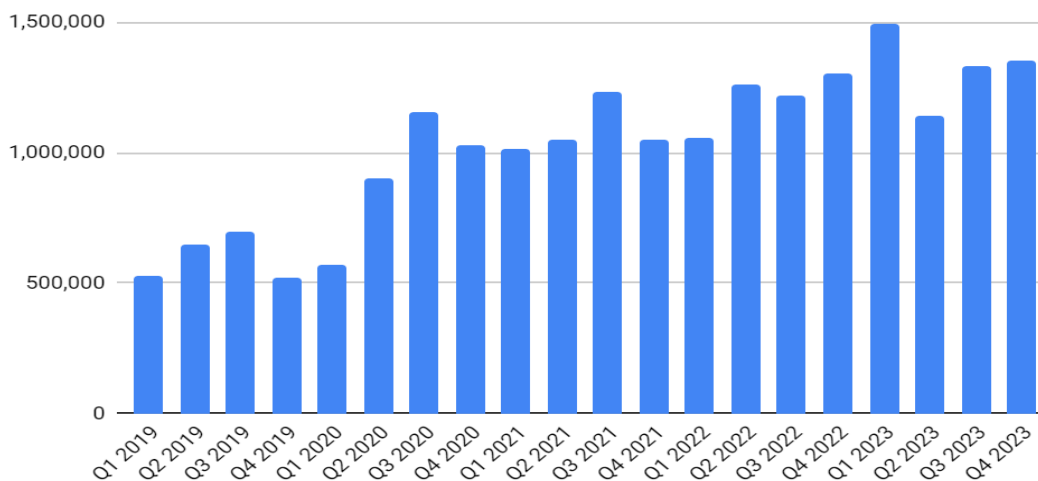
ตามลักษณะของการดำเนินธุรกิจที่ผ่านมา รายได้จากลูกค้าใหม่คือรายได้จากลูกค้าที่รับรู้รายได้ครั้งแรกในไตรมาส นั้น ๆ มีสัดส่วนประมาณ 3 - 6% ของรายได้ทั้งหมด ซึ่งบริษัทฯ สร้างรายได้ประจำใหม่ (New Monthly Recurring Revenue – New MRR) อย่างต่อเนื่อง และรายได้เฉลี่ยต่อลูกค้าใหม่ (New Average Revenue Per Account – New ARPA) มีแนวโน้มสูงขึ้นจากที่ผ่านมา จะเห็นได้จากกราฟด้านล่าง

ในไตรมาส 4 ของปี 2566 บริษัทฯ มีรายได้ประจำจากลูกค้าใหม่ (New MRR) คือ 1.350 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจากไตรมาส 3 ของปี 2566 โดยเป็น New MRR ที่สูงเป็นอันดับสองรองจากไตรมาส 1 ปี 2566

สำหรับรายได้เฉลี่ยต่อลูกค้าใหม่ (New ARPA) ของไตรมาส 4 ของปี 2566 เป็นมูลค่าที่สูงสุด (new high) คือ 9,443 บาท ซึ่งส่งผลให้รายได้เฉลี่ยของลูกค้า (Current ARPA) เป็นมูลค่าที่สูงสุด (new high) เช่นกัน คือ 1,946 บาท

### รายละเอียดเป็นดังกราฟและตารางต่อไปนี้

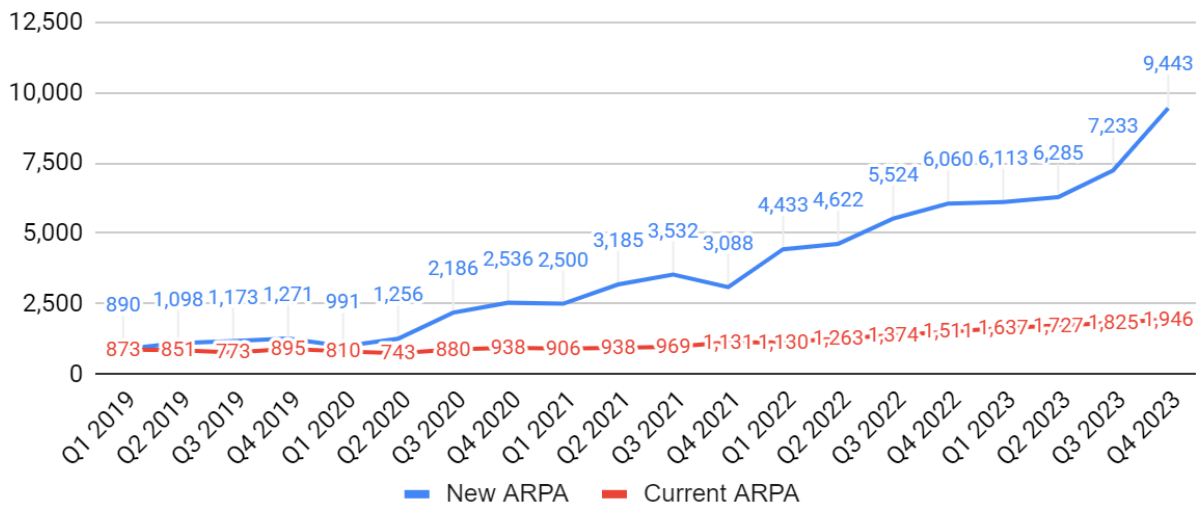
หน่วย: บาท



	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	Q1 2566	Q2 2566	Q3 2566	Q4 2566
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	1,492	1,138	1,330	1,350

### ภาพแสดงรายได้ประจำใหม่ (New MRR) ในแต่ละไตรมาส

หมายเหตุ: การคิดรายได้ที่ทยอยรับรู้อย่างต่อเนื่องที่เกิดจากลูกค้าใหม่เฉลี่ยรายเดือน (New MRR) ในแต่ละไตรมาส บริษัทฯ คำนวณจากยอดขายจากลูกค้าใหม่ที่ซื้อบริการในไตรมาสสนั้นๆ มาคิดเป็นรายได้เฉลี่ยรายเดือน เช่น ลูกค้าซื้อบริการ 1 ปี โดยมีอัตราค่าบริการ เท่ากับ 12,000 บาท คิดเป็นรายได้ที่ทยอยรับรู้อย่างต่อเนื่องที่เกิดจากลูกค้าใหม่เฉลี่ยรายเดือน (New MRR) เท่ากับ 1,000 บาท (คิดจากค่าบริการ 12,000 บาท ทหารด้วย 12 เดือน) แล้วนำ MRR ของลูกค้าใหม่ทุกรายในไตรมาสสนั้นมารวมกัน



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

## คำอธิบายและการวิเคราะห์งบแสดงฐานะทางการเงิน

### งบแสดงฐานะการเงิน

#### สินทรัพย์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวม 380.53 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 123.87 ล้านบาท หรือ 48% โดยมีสาเหตุหลักมาจากเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น 91.47 ล้านบาท หรือ 117% เนื่องจากบริษัทฯ มีการเรียกชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนสำหรับหุ้นสามัญที่ออกใหม่ (IPO) จำนวน 15 ล้านหุ้น ที่ราคาหุ้นละ 7.30 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 109.50 ล้านบาท ได้รับเงินส่วนแบ่งผู้ถือหุ้นจากการชำระบัญชีบริษัท เรดดี้แพลนเน็ต เอเชีย แปซิฟิก จำกัด จำนวน 7.71 ล้านบาท และได้รับเงินจากการขอคืนภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่ายของปี 2564 จำนวน 6.43 ล้านบาท สหกิจกับบริษัทฯ นำเงินสดและเงินจากเงินค่าหุ้นเพิ่มทุนบางส่วนไปลงทุนในเงินฝากประจำ 3 - 5 เดือน ในระหว่างที่รอใช้เงินตามแผน IPO โดยเงินในส่วนนี้จะแสดงอยู่ในสินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น สินทรัพย์หมุนเวียนอื่นลดลง 4.98 ล้านบาท หรือ 61% เนื่องจากมีการปรับภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่ายที่ไม่ได้ใช้ของปี 2565 จากสินทรัพย์หมุนเวียนอื่นไปสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น นอกจากนี้ กลุ่มสินทรัพย์ที่จะจำหน่ายที่จัดประเภทเป็นสินทรัพย์ที่ถือไว้เพื่อขายให้แก่ผู้เป็นเจ้าของลดลง 8.11 ล้านบาท ทั้งนี้เป็นผลมาจากการชำระบัญชีเสร็จสิ้นของบริษัท เรดดี้แพลนเน็ต เอเชีย แปซิฟิก จำกัด

#### หนี้สิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ มีหนี้สินรวม 166.02 ล้านบาท ลดลงจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 8.61 ล้านบาทหรือ 5% โดยมีสาเหตุหลักมาจากหนี้สินที่เกิดจากสัญญา ซึ่งเป็นค่าบริการรับล่วงหน้าจากลูกค้าที่ซื้อบริการ และทยอยตัดรับรู้รายได้ตามระยะเวลาการให้บริการลดลง 4.27 ล้านบาท และเงินรับแทนค่าโฆษณาลดลง 3.08 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ เน้นขายลูกค้าใหม่ที่เป็นธุรกิจขนาดกลางและธุรกิจขนาดใหญ่ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าแบบ Postpaid (ใช้บริการก่อนแล้วค่อยชำระเงินทีหลัง) สหกิจกับสำรองผลประโยชน์ระยะยาวของพนักงานเพิ่มขึ้น 3.86 ล้านบาท หรือ 19% เนื่องจากบริษัทฯ มีการตั้งสำรองเพิ่มขึ้นในช่วงปี

### ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นรวม 214.51 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 132.48 ล้านบาท หรือ 162% โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มีการเรียกชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนสำหรับหุ้นสามัญที่ออกใหม่จำนวน 15 ล้านหุ้น ที่ราคาหุ้นละ 7.30 บาท ส่งผลให้ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญเพิ่มขึ้นจาก 28.13 ล้านบาท เป็น 122.88 ล้านบาท และหุ้นสามัญที่ออกและชำระแล้วเพิ่มขึ้นจาก 42.50 ล้านบาท เป็น 50 ล้านบาท กำไรสะสมเพิ่มขึ้น 30.09 ล้านบาทจากกำไรสุทธิระหว่างปี ซึ่งบริษัทฯ ได้กั้นสำรองตามกฎหมายเพิ่มขึ้น 1.67 ล้านบาท และส่วนที่เหลืออยู่ในกำไรสะสมยังไม่ได้จัดสรรเพิ่มขึ้น 28.42 ล้านบาท และองค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้น เนื่องจากการชำระบัญชีเสร็จสิ้นของ บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต เอเชีย แปซิฟิก จำกัด ทำให้บริษัทรับรู้ผลต่างจากการแปลงค่างบการเงินในส่วนของผู้ถือหุ้นเข้างบกำไรขาดทุนในระหว่างปี

### งบกระแสเงินสด

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ มีกระแสเงินสดสุทธิเพิ่มขึ้น 91.47 ล้านบาท จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ทั้งนี้เป็นผลมาจากบริษัทฯ มีกระแสเงินสดได้มาจากกิจกรรมการดำเนินงานเท่ากับ 39.64 ล้านบาท กระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมการลงทุน 48.84 ล้านบาท โดยบริษัทฯ นำเงินสดและเงินจากค่าหุ้นเพิ่มทุนบางส่วนจำนวน 33.34 ล้านบาทไปลงทุนในเงินฝากประจำ 3 - 5 เดือน ในระหว่างที่รอใช้เงินตามแผน IPO และใช้ไปในการลงทุนสินทรัพย์ไม่มีตัวตนและอุปกรณ์จำนวน 21.72 ล้านบาท ซึ่งการลงทุนในสินทรัพย์ไม่มีตัวตนนั้นเป็นการนำเงินที่ได้จากการ IPO ไปลงทุนในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ Readyplanet All-in-One Platform และมีเงินสดรับจากส่วนแบ่งผู้ถือหุ้นจากการชำระบัญชีบริษัท เรดดี้แพลนเน็ต เอเชีย แปซิฟิก จำกัด จำนวน 7.71 ล้านบาท นอกจากนี้ บริษัทฯ มีกระแสเงินสดได้มาจากกิจกรรมจัดหาเงิน 100.67 ล้านบาท โดยสาเหตุหลักมาจากการเรียกชำระหุ้นเพิ่มทุนจากผู้ถือหุ้นเท่ากับ 102.25 ล้านบาท สุทธิกับการจ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า