



เลขที่ MONO 010/67

วันที่ 9 พฤษภาคม 2567

เรื่อง แจ้งผลการดำเนินงานและการนำเสนอรายงานและงบการเงินประจำไตรมาสที่ 1 ปี 2567

เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

สิ่งที่ส่งมาด้วย 1) สำเนารายงานและงบการเงินรวม จำนวน 1 ชุด
2) สรุปผลการดำเนินงานของบริษัทจดทะเบียนและรวมของบริษัทย่อยประจำไตรมาสที่ 1 ปี 2567 (F45)

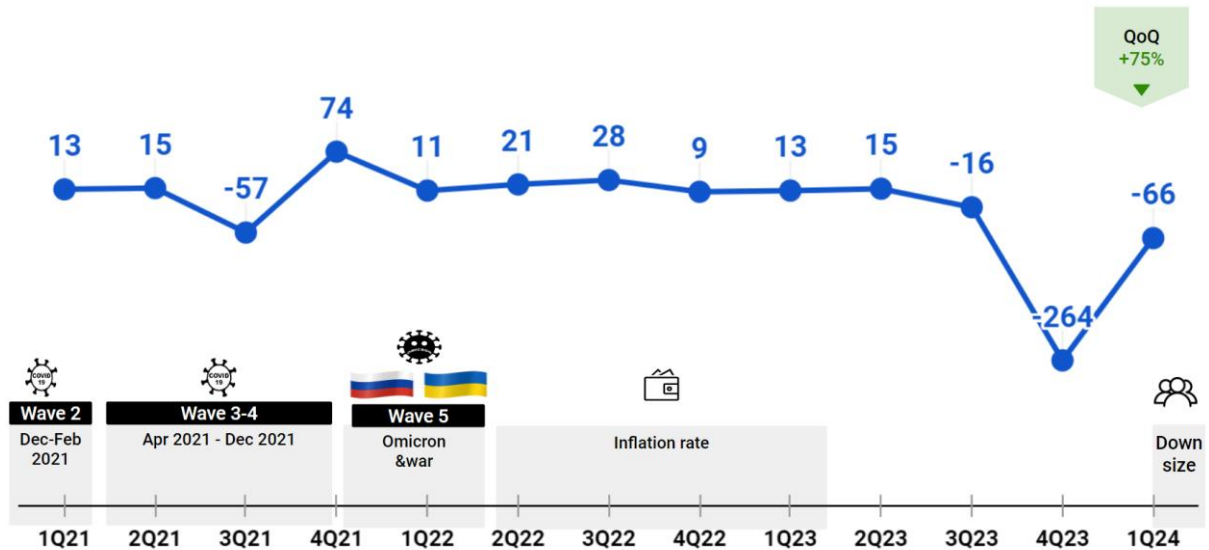
บริษัท โมโน เน็กซ์ จำกัด (มหาชน) “บริษัทฯ” ขอนำส่งสำเนารายงานและงบการเงินไตรมาสที่ 1 ปี 2567 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2567 ที่ผ่านการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีแล้ว และผ่านการสอบทานของที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ ครั้งที่ 3/2567 เมื่อวันที่ 9 พฤษภาคม 2567 และผ่านการอนุมัติของที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2567 เมื่อวันที่ 9 พฤษภาคม 2567 พร้อมทั้งขอชี้แจงผลการดำเนินงาน ดังนี้

ผลการดำเนินงาน สำหรับงวด 3 เดือน

หน่วย : ล้านบาท

	1Q67	4Q66	1Q66	QoQ		YoY	
				เพิ่ม (ลด)	ร้อยละ	เพิ่ม (ลด)	ร้อยละ
รายได้จากการให้บริการสื่อโฆษณา	239.5	308.3	259.6	(68.8)	(22.3)	(20.1)	(7.7)
รายได้จากการให้บริการคอนเทนต์ Monomax/GIGATV	186.0	177.9	169.9	8.1	4.6	16.1	9.5
รายได้ขายสินค้า (โฮมช้อปปิ้ง)	6.2	10.3	4.2	(4.1)	(39.8)	2.0	47.6
รายได้ธุรกิจอื่น ๆ	57.1	12.4	4.9	44.7	360.5	52.2	1,065.3
รวมรายได้	488.8	508.9	438.6	(20.1)	(3.9)	50.2	11.4
ต้นทุนขายและบริการ	295.5	396.7	309.0	(101.2)	(25.5)	(13.5)	(4.4)
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	216.0	154.0	95.0	62.0	40.3	121.0	127.4
EBITDA	192.1	180.3	260.6	11.8	6.5	(68.5)	(26.3)
EBT	(54.7)	(75.0)	9.6	20.3	27.1	(64.3)	(669.8)
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ	(105.7)	(263.8)	10.8	158.1	59.9	(116.5)	(1,078.6)

ผลการดำเนินงานไตรมาสที่ 1/2567 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2567 ขาดทุนสุทธิ 105.7 ล้านบาท กำไรลดลง 116.5 ล้านบาท เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน และกำไรเพิ่มขึ้น 158.1 ล้านบาท เมื่อเทียบกับไตรมาสที่ 4/2566



จากกราฟข้างต้นแสดงกำไร(ขาดทุน)สุทธิในแต่ละงวดบัญชี แสดงให้เห็นภาพกลุ่มบริษัท มีผลกำไรจากการดำเนินงานในหลายไตรมาสที่ผ่านมา ทั้งนี้ ในไตรมาสที่ 1/2567 มีผลขาดทุนจากการดำเนินงาน เนื่องจากรายได้สื่อโฆษณาปรับลดลงจากปัจจัยความไม่แน่นอนของภาวะเศรษฐกิจ รวมถึงภาวะดอกเบี้ยสูงและกำลังซื้อชะลอตัว โดยภาพรวมเม็ดเงินโฆษณาของปีนี้ ปรับลดลงจากปีก่อน อย่างไรก็ตาม ไรท์ดีกลุ่มบริษัทฯ มีรายได้จากรัฐกิจให้บริการคอนเทนต์ Monomax เข้ามาสนับสนุนซึ่งมีแนวโน้มการเติบโตที่ดีในอนาคต ซึ่งในไตรมาสนี้บริษัทได้ทำกลยุทธ์ทางการตลาดในเชิงรุก เพื่อสร้างการรับรู้แบรนด์ให้แข็งแกร่งและเพื่อ โปรโมทซีรีส์และภาพยนตร์ของ Mono Original ที่ได้เริ่มออนแอร์บนแพลตฟอร์ม Monomax อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทมุ่งเน้นการบริหารต้นทุนและค่าใช้จ่ายเพื่อให้เกิดประสิทธิผล โดยงบการตลาดที่เพิ่มขึ้นต้องเพิ่มมูลค่าสินค้าและบริการ และก่อให้เกิดการเติบโตของรายได้ในอนาคตอย่างยั่งยืน

วิเคราะห์เปรียบเทียบการเปลี่ยนแปลงผลการดำเนินงานสำหรับไตรมาสที่ 1/2567 มีสาเหตุหลักเกิดจากรายได้รวม

- รายได้รวมไตรมาสที่ 1/2567 เพิ่มขึ้น 50.2 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 11.4 เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน และลดลง 20.1 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 3.9 เมื่อเทียบกับไตรมาสถัดก่อน โดยสาเหตุหลักเกิดจาก

- 1) รายได้โฆษณาที่ลดลง 20.1 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 7.7 เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน และ 68.8 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 22.3 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน ซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกับเม็ดเงินโฆษณาสื่อทีวีที่ปรับตัวลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อน โดยสื่อโฆษณาโทรทัศน์ยังคงฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป
- 2) รายได้การให้บริการคอนเทนต์ Monomax และ 3BB GIGATV เพิ่มขึ้น 16.1 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 9.5 เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน และเพิ่มขึ้น 8.1 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 4.6 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน ธุรกิจยังคงมีการเติบโตสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภคสินค้าและบริการดิจิทัล โดยที่จำนวนผู้ใช้งานรวมของ Monomax ณ วันที่ 31 มีนาคม 2567 คือ 0.87 ล้านคน

ต้นทุนและค่าใช้จ่าย

- ต้นทุนขายและบริการไตรมาสที่ 1/2567 ลดลง 13.5 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 4.4 เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน และลดลง 101.2 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 25.5 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน สาเหตุหลักเกิดจากต้นทุนตัดจำหน่ายซึ่งเป็นผลจากนโยบายการบริหารลิขสิทธิ์
- ค่าใช้จ่ายขายและบริการไตรมาสที่ 1/2567 เพิ่มขึ้น 121 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 127.4 เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน และเพิ่มขึ้น 62 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 40.3 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน สาเหตุหลักของการเปลี่ยนแปลงเกิดจาก
 - ค่าใช้จ่ายพนักงานที่เพิ่มขึ้น เพื่อรองรับการเติบโต ในหน่วยธุรกิจผลิตภาพยนตร์ ทั้งนี้ในไตรมาสที่ 1 ปี 2567 บริษัทปรับโครงสร้างองค์กร โดยการปรับลดจำนวนพนักงานในทุกส่วนงานให้มีขนาดที่เหมาะสม ปรับลดขนาดธุรกิจในส่วนที่ไม่ทำกำไร ลดหน่วยงานที่ซ้ำซ้อน และมีการจ้างบุคคลภายนอก (Outsource) ที่มีความชำนาญเข้ามาทดแทน ส่งผลให้ในปี 2567 ค่าใช้จ่ายพนักงานปรับลดลง ประมาณ 17 ล้านบาทต่อเดือน หรือ ลดลงคิดเป็นร้อยละ 50 เมื่อเทียบกับก่อนการปรับโครงสร้าง

แผนธุรกิจและเหตุการณ์สำคัญ

- 1) ด้านคอนเทนต์ กลยุทธ์หลัก มี 2 แนวทาง 1. การซื้อลิขสิทธิ์และบริหารคอนเทนต์ จากการซื้อภาพยนตร์ ซีรีส์จากต่างประเทศ และ 2. การผลิตคอนเทนต์ ที่เป็นภาพยนตร์ ซีรีส์ ละคร ข่าว และรายการวาไรตี้ ซึ่งเป็นคอนเทนต์ที่เราผลิตเอง ในนาม Mono Original และเผยแพร่บน 2 แพลตฟอร์ม คือ Monomax และ MONO29

ไตรมาส 1/2567 Mono Original ได้นำภาพยนตร์ “หอแต้วแตกแหกสัปะหยด” กำกับโดย “พชร อานนท์” เข้าฉายในโรงภาพยนตร์เมื่อวันที่ 14 มี.ค. 2567 ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี ปัจจุบันทำรายได้ที่ประมาณ 125 ล้านบาท (ปัจจุบันยังเข้าฉายอยู่)

- 2) Monomax วางเป้าหมายรายได้ปี 2567 ของ Monomax ที่ 650-700 ล้านบาท ซึ่งปัจจุบันมีรายได้และจำนวนสมาชิกเติบโตอย่างต่อเนื่อง และซีรีส์ “สัตย์เสีย” กำกับโดย “อู๋ ธนากร โปษยานนท์”

ออกอากาศเมื่อวันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2567 ซึ่งได้นักแสดงนำที่มีชื่อเสียง ได้แก่ เต๋า สมชาย และ ชาคริต แย้มนาม

ได้รับความนิยมเป็นอันดับ 1 ของ Monomax ติดต่อกันสองเดือน และซีรีส์เกาหลีเรื่อง (เกมโหดตาย Night Has Come) สร้างรายได้เพิ่มจาก Feature: Fast Track ได้กว่า 1,000,000 บาท และยังได้รับความนิยมจากผู้ใช้งาน Tiktok ที่มีผู้เข้าชมคอนเทนต์กว่า 300 ล้านวิว รวมถึงซีรีส์จีนที่น่าสนใจ อาทิ ละลายหัวใจด้วยไออุ่นรัก, วาดรักลิขิตหัวใจ, ลำนารักสลักร่าง

และมีการจัดแคมเปญร่วมกับ AIS สามารถเพิ่มจำนวนสมาชิกได้กว่า 62,000 ราย และตั้งเป้าสิ้นปี 2567 นี้ จะมีสมาชิกในแคมเปญนี้ถึง 500,000 ราย

- 3) **MONO29** คงเป้าหมายรายได้ปี 2567 ของ MONO29 ที่ 1,200 ล้านบาท แม้ว่าเทรนด์ของธุรกิจทีวีจะมีแนวโน้มลดลง แต่ปี 2567 ยังคงพยายามรักษาสัดส่วนรายได้และคุณภาพของคอนเทนต์ ซึ่งมีแผนที่จะเพิ่มสัดส่วนของการนำเสนอข่าวจากเดิม 25% เป็น 35% โดยจะขยายเวลารายการข่าวจากเดิมที่ได้รับความนิยม และเพิ่มเนื้อหาข่าวอีกสองช่วงคือ ข่าวเศรษฐกิจ และข่าวดี
- 4) การลดค่าใช้จ่าย บริษัทดำเนินการลดค่าใช้จ่ายพนักงานประมาณ 130 -140 ล้านบาท หากหักค่าใช้จ่ายซึ่งเป็นเงินชดเชยพนักงานครั้งเดียวแล้ว และคิดค่าใช้จ่ายรวมเป็นปี จะสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายส่วนนี้ลงถึงปีละ 200 ล้านบาท อีกทั้งมีแผนควบคุมและบริหารค่าใช้จ่ายการจัดซื้อลิขสิทธิ์ และค่าใช้จ่ายผลิตคอนเทนต์ ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

จึงเรียนมาเพื่อทราบ

ขอแสดงความนับถือ

(นายณวัฒน์ ประสพเนตร)
รักษาประธานเจ้าหน้าที่บริหาร