บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน)
รายงานคำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ
สำหรับงวดสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2567

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

คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการสำหรับงวดสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2567 มีดังต่อไปนี้

งบกำไรขาดทุนสำหรับงวดสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2567

หน่วย: ล้านบาท

รายการในงบกำไรขาดทุน	3M 2567		3M 2566		ผลต่าง YoY	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	จำนวนเงิน	%
รายได้จากการให้บริการ	49.05	*100%*	44.86	*100%*	4.19	*9%*
ต้นทุนการให้บริการ	16.43	*33%*	15.24	*34%*	1.19	*8%*
กำไรขั้นต้น	**32.62**	***67%***	**29.62**	***66%***	**3.00**	***10%***
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	22.18	*45%*	23.04	*51%*	(0.86)	*-4%*
กำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน	**10.44**	***21%***	**6.58**	***15%***	**3.86**	***59%***
รายได้อื่น	0.06	*0%*	0.35	*1%*	(0.29)	*-83%*
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	**10.50**	***21%***	**6.93**	***15%***	**3.57**	***52%***
รายได้ทางการเงิน	0.88	*2%*	0.02	*0%*	0.86	*4300%*
ต้นทุนทางการเงิน	0.08	*0%*	0.10	*0%*	(0.02)	*-20%*
กำไรก่อนภาษีเงินได้	**11.30**	***23%***	**6.85**	***15%***	**4.45**	***65%***
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	2.10	*4%*	2.80	*6%*	(0.70)	*-25%*
กำไรสำหรับงวด	**9.20**	***19%***	**4.05**	***9%***	**5.15**	***127%***

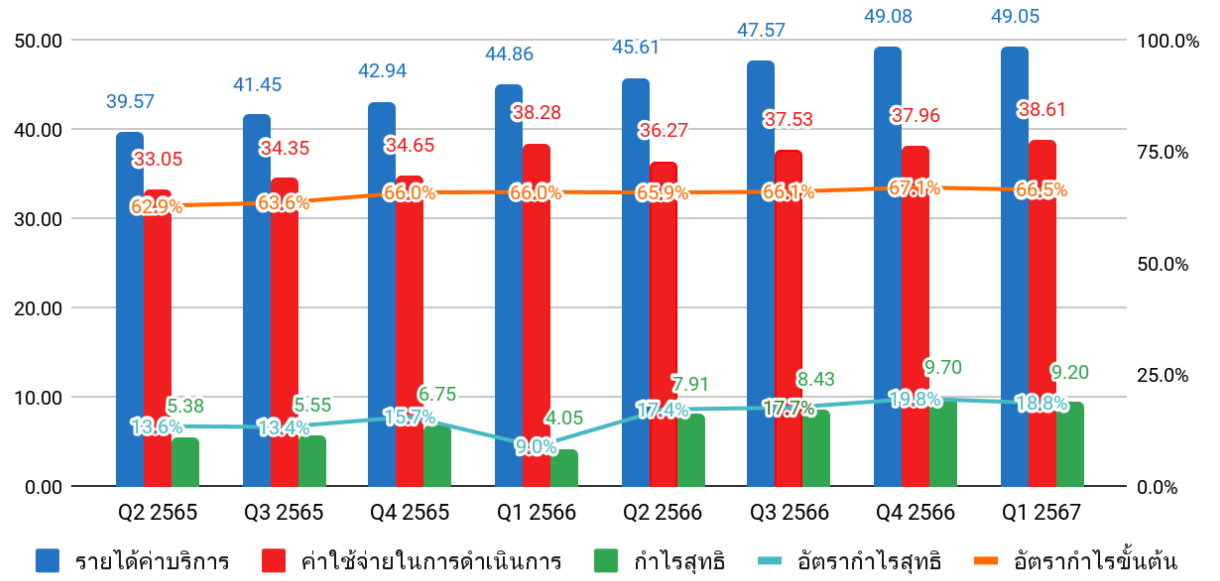
งบกำไรขาดทุนสำหรับงวดสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2567

หน่วย: ล้านบาท

รายการในงบกำไรขาดทุน	งวดสามเดือน				ผลต่าง QoQ		งวดสามเดือน		ผลต่าง YoY	
	Q1 2567	%	Q4 2566	%	จำนวนเงิน	%	Q1 2566	%	จำนวนเงิน	%
รายได้จากการให้บริการ	49.05	*100%*	49.08	*100%*	(0.03)	*0%*	44.86	*100%*	4.19	*9%*
ต้นทุนการให้บริการ	16.43	*33%*	16.17	*33%*	0.26	*2%*	15.24	*34%*	1.19	*8%*
กำไรขั้นต้น	**32.62**	***67%***	**32.91**	***67%***	**(0.29)**	***-1%***	**29.62**	***66%***	**3.00**	***10%***
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	22.18	*45%*	21.80	*44%*	0.38	*2%*	23.04	*51%*	(0.86)	*-4%*
กำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน	**10.44**	***21%***	**11.11**	***23%***	**(0.67)**	***-6%***	**6.58**	***15%***	**3.86**	***59%***
รายได้อื่น	0.06	*0%*	0.13	*0%*	(0.07)	*-54%*	0.35	*1%*	(0.29)	*-83%*
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	**10.50**	***21%***	**11.24**	***23%***	**(0.74)**	***-7%***	**6.93**	***15%***	**3.57**	***52%***
รายได้ทางการเงิน	0.88	*2%*	0.96	*2%*	(0.08)	*-8%*	0.02	*0%*	0.86	*4300%*
ต้นทุนทางการเงิน	0.08	*0%*	0.09	*0%*	(0.01)	*-11%*	0.10	*0%*	(0.02)	*-20%*
กำไรก่อนภาษีเงินได้	**11.30**	***23%***	**12.11**	***25%***	**(0.81)**	***-7%***	**6.85**	***15%***	**4.45**	***65%***
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	2.10	*4%*	2.41	*5%*	(0.31)	*-13%*	2.80	*6%*	(0.70)	*-25%*
กำไรสำหรับงวด	**9.20**	***19%***	**9.70**	***20%***	**(0.50)**	***-5%***	**4.05**	***9%***	**5.15**	***127%***

รายได้ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ และกำไรสุทธิของบริษัทฯ รายไตรมาสของปี 2567 เปรียบเทียบกับรายไตรมาสของปี 2566 แสดงดังกราฟ

หน่วย: ล้านบาท



การวิเคราะห์เปรียบเทียบรายได้จากการให้บริการ

ในไตรมาส 1 ปี 2567 บริษัทและบริษัทย่อย (“บริษัทฯ”) มีรายได้จากการให้บริการเท่ากับ 49.05 ล้านบาท

- เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาส 1 ปี 2566 (YoY) บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการเพิ่มขึ้น 4.19 ล้านบาท หรือ 9%

- เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาส 4 ปี 2566 (QoQ) รายได้จากการให้บริการของบริษัทฯ ในไตรมาส 1 ปี 2567 ใกล้เคียงกับไตรมาส 4 ปี 2566 กล่าวคือลดลง 30,182 บาท สาเหตุที่รายได้จากการให้บริการของบริษัทฯ ที่เติบโตอย่างต่อเนื่องมาตลอด 7 ไตรมาสที่ผ่านมา (ดังกราฟ) มีการชะลอลงในไตรมาส 1 นี้ เป็นผลมาจากการหยุดใช้บริการของลูกค้ารายใหญ่ 2 ราย ซึ่งมีเหตุผลมาจากปัจจัยภายในของลูกค้าคือลูกค้าเปลี่ยนนโยบายการใช้บริการกับผู้ให้บริการด้านออนไลน์ โดยลูกค้า 2 รายดังกล่าวสร้างรายได้แก่บริษัทฯ กว่า 2.5 ล้านบาทต่อไตรมาส อย่างไรก็ตาม ด้วยบริษัทฯ มีฐานลูกค้าจำนวนมากที่ใช้บริการอย่างต่อเนื่อง และบริษัทฯ ดำเนินการหาลูกค้าใหม่ได้อย่างต่อเนื่อง โดยในไตรมาส 1 นี้บริษัทฯ สร้างรายได้ประจำจากลูกค้าใหม่ (New MRR) สูงสุดตลอดกาลดังรายละเอียดที่แสดงในการวิเคราะห์หัวข้อต่อไป ด้วยปัจจัยข้างต้นนี้ทำให้บริษัทฯ ได้รับผลกระทบไม่มากนักจากการหยุดใช้บริการของลูกค้ารายใหญ่ดังที่กล่าวมา นอกจากนั้นในไตรมาส 1 ที่ผ่านมานี้ บริษัทฯ มีรายได้จากผลิตภัณฑ์ใหม่ตามแผนงานของปีนี้ ซึ่งได้แก่ การขายแพลตฟอร์มการขายและการตลาดสำหรับลูกค้าขนาดใหญ่แบบ Customized กล่าวคือ ขายแพลตฟอร์มพร้อมกับการเชื่อมต่อกับระบบภายในเดิมของลูกค้า โดยบริษัทฯ เรียกบริการดังกล่าวว่า แพลตฟอร์ม R-Commerce ซึ่งบริษัทฯ มีแผนการขาย R-Commerce นี้เพิ่มขึ้น เพื่อชดเชยรายได้ที่หายไปของลูกค้ารายใหญ่ และเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าขนาดใหญ่ที่ต้องการ Customization ด้วย ซึ่งตรงกับกลยุทธ์ของบริษัทฯ ที่ได้วางไว้

การวิเคราะห์เปรียบเทียบผลกำไรสุทธิ

ในไตรมาส 1 ปี 2567 บริษัทฯ มีผลกำไรสุทธิเท่ากับ 9.20 ล้านบาท

- เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาส 1 ปี 2566 (YoY) บริษัทฯ มีผลกำไรสุทธิเพิ่มขึ้น 5.15 ล้านบาท หรือ 127% แต่เนื่องจากไตรมาส 1 ปี 2566 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายที่มีลักษณะแบบ One-time เท่ากับ 3.44 ล้านบาท ดังนั้นกำไรสุทธิของไตรมาส 1 ปี 2566 แบบ Normalized จะเป็น 7.49 ล้านบาท ซึ่งหากเปรียบเทียบผลกำไรสุทธิของไตรมาส 1 ปี 2567 กับผลกำไรสุทธิของไตรมาส 1 ปี 2566 แบบ Normalized บริษัทฯ ยังมีผลกำไรสุทธิเพิ่มขึ้น 1.71 ล้านบาท หรือ 23% (YoY)

- เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาส 4 ปี 2566 (QoQ) ในไตรมาส 1 ปี 2567 นี้ บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นมาจากการปรับเงินเดือนประจำปี ส่งผลให้ค่าใช้จ่ายโดยรวมของพนักงานเพิ่มขึ้น ต้นทุนค่าตัดจำหน่ายของแพลตฟอร์มที่บริษัทฯ พัฒนาขึ้นเองเพิ่มขึ้น และค่าบริการพื้นที่เช่าเพิ่มสูงขึ้นตามสัญญาการเช่า นอกจากนี้มีบริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการที่หายไปจากการหยุดใช้บริการของลูกค้ารายใหญ่ 2 รายดังที่กล่าวข้าง

ต้น ซึ่งส่งผลกระทบต่อกำไรสุทธิของบริษัทฯ ดังนั้น โดยรวมเมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาส 4 ปี 2566 บริษัทฯ มีผลกำไรสุทธิลดลง 0.50 ล้านบาท หรือ 5% (QoQ)

การวิเคราะห์ด้านกลยุทธ์ที่มีผลต่อรายได้จากการให้บริการ และผลกำไรสุทธิของบริษัทฯ มีดังต่อไปนี้

1. บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นการหาลูกค้าใหม่ เพื่อสร้างรายได้แบบ Recurring จากลูกค้าใหม่ (New MRR) ของแพลตฟอร์ม Readyplanet All-in-One ควบคู่การขายผลิตภัณฑ์ใหม่ R-Commerce เพื่อสร้างการเติบโตของรายได้และลดผลกระทบของการหยุดใช้บริการของลูกค้ารายใหญ่ 2 รายดังกล่าว รวมทั้งลดการพึ่งพารายได้จากลูกค้ารายใหญ่ โดยปัจจุบัน ลูกค้าที่ใช้บริการแบบ Recurring รายใหญ่สุดของบริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้น้อยกว่า 3.5% ของรายได้ทั้งหมด

2. ที่ผ่านมาโดยตลอด บริษัทฯ มีการเพิ่มขึ้นของกำไรสุทธิในอัตราที่สูงกว่ารายได้ เป็นผลมาจากการค่าใช้จ่ายของบริษัทฯ ที่ส่วนใหญ่เป็นค่าใช้จ่ายที่มีลักษณะคงที่ (fixed cost) ทำให้ได้รับประโยชน์จากประหยัดต่อขนาด (economy of scale)

3. ณ สิ้นไตรมาส 1 ปี 2567 นี้ บริษัทฯ มีจำนวนลูกค้าที่จ่ายค่าบริการเป็น Subscription แบบ recurring revenue มีจำนวน 8,148 ราย โดยแบ่งเป็น

- ลูกค้ากลุ่ม Advance ซึ่งประกอบด้วยลูกค้าที่ใช้แพลตฟอร์มแบบ All-in-One และลูกค้าแพลตฟอร์มจองโรงแรมโดยตรง มีจำนวน 2,173 ราย ลูกค้ากลุ่มนี้จ่ายค่าบริการให้บริษัทฯ เฉลี่ยตั้งแต่ 600 บาทต่อเดือนขึ้นไป สร้างรายได้ให้บริษัทฯ มากกว่า 80% ของรายได้ทั้งหมด (ณ สิ้นไตรมาส 4 ปี 2566 ลูกค้ากลุ่ม Advance นี้มีจำนวน 2,043 ราย)
- ลูกค้ากลุ่ม Basic ซึ่งส่วนใหญ่ที่เป็นธุรกิจขนาดเล็กที่ใช้บริการแพลตฟอร์มเว็บไซต์สำเร็จรูปมาก่อนหน้าที่จะมีบริการแพลตฟอร์มแบบ All-in-One มีจำนวน 5,975 ราย

4. กลยุทธ์ของบริษัทฯ คือการเพิ่มจำนวนลูกค้าและรายได้ของกลุ่มลูกค้า Advance ให้มากขึ้น เพื่อขยายฐานลูกค้าที่มีการจ่ายค่าบริการสูงขึ้น และผลักดันการเกิดรายได้แบบมีความต่อเนื่องและมั่นคงยิ่งขึ้น การให้ความสำคัญกับลูกค้ากลุ่มนี้จะช่วยให้บริษัทฯ สามารถสร้างรายได้ประจำจากลูกค้าใหม่ (New MRR) ได้มากขึ้น และในไตรมาสที่ 1 ปี 2567 นี้บริษัทฯ ทำ New MRR ได้สูงสุดตลอดกาล และยกระดับมูลค่าเฉลี่ยต่อลูกค้า (ARPA) ได้อย่างต่อเนื่อง และเป็นการส่งเสริมการเติบโตของรายได้ในระยะยาวได้อย่างมีประสิทธิภาพ รายละเอียดดังรายงานต่อไปนี้

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

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

ตามลักษณะของการดำเนินธุรกิจที่ผ่านมา รายได้จากลูกค้าใหม่คือรายได้จากลูกค้าที่รับรู้รายได้ครั้งแรกในไตรมาสนั้น ๆ มีสัดส่วนประมาณ 3 - 6% ของรายได้ทั้งหมด ซึ่งบริษัทฯ สร้างรายได้ประจำใหม่ (New

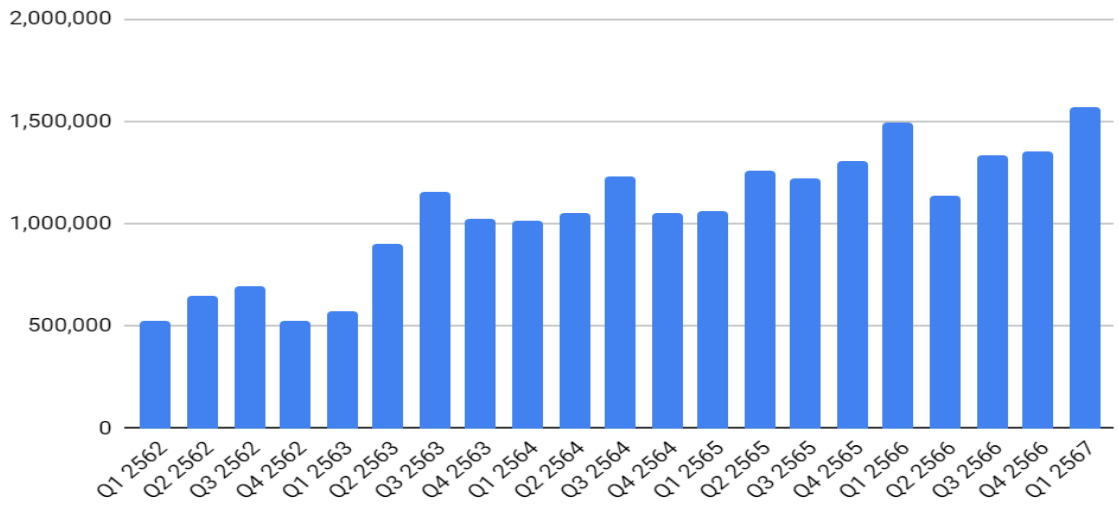
Monthly Recurring Revenue – New MRR) อย่างต่อเนื่อง และรายได้เฉลี่ยต่อลูกค้าใหม่ (New Average Revenue Per Account – New ARPA) มีแนวโน้มสูงขึ้นจากที่ผ่านมา จะเห็นได้จากกราฟด้านล่าง

ในไตรมาส 1 ของปี 2567 บริษัทฯ มีรายได้ประจำจากลูกค้าใหม่ (New MRR) คือ 1.565 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจากไตรมาส 4 ของปี 2566 โดยเป็น New MRR ที่สูงเป็นอันดับหนึ่ง

สำหรับรายได้เฉลี่ยต่อลูกค้าใหม่ (New ARPA) ของไตรมาส 1 ของปี 2567 อยู่ที่ 8,554 บาท ถึงแม้ว่ารายได้ดังกล่าวจะลดลงจากไตรมาส 4 ของปี 2566 แต่ก็ยังส่งผลให้รายได้เฉลี่ยของลูกค้า (Current ARPA) เป็นมูลค่าที่สูงสุด (new high) คือ 1,983 บาท

รายละเอียดเป็นดังกราฟและตารางต่อไปนี้

หน่วย: บาท

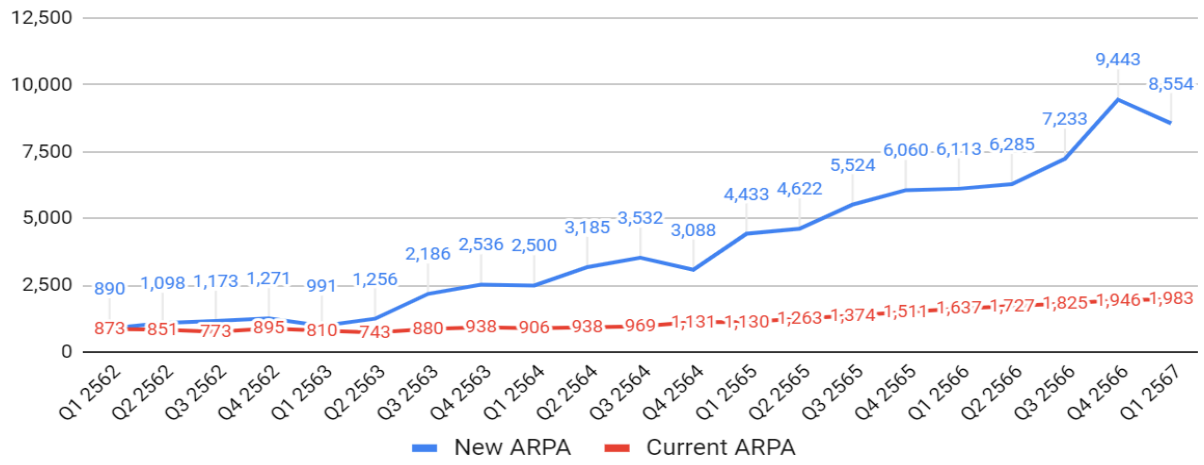


	Q1 2562	Q2 2562	Q3 2562	Q4 2562	Q1 2563	Q2 2563	Q3 2563	Q4 2563	Q1 2564	Q2 2564	Q3 2564	Q4 2564	Q1 2565	Q2 2565	Q3 2565	Q4 2565	Q1 2566	Q2 2566	Q3 2566	Q4 2566	Q1 2567
New MRR (x1,000)	528	649	698	523	574	905	1,152	1,027	1,012	1,051	1,229	1,050	1,060	1,257	1,221	1,303	1,492	1,138	1,330	1,350	1,565

ภาพแสดงรายได้ประจำใหม่ (New MRR) ในแต่ละไตรมาส

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

หน่วย: บาท



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

คำอธิบายและการวิเคราะห์งบแสดงฐานะทางการเงิน

งบแสดงฐานะการเงิน

สินทรัพย์

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2567 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวม 394.65 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 14.12 ล้านบาท หรือ 4% โดยมีสาเหตุหลักมาจากสินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่นเพิ่มขึ้น 61.17 ล้านบาทหรือ 182% เนื่องจากบริษัทฯ นำเงินสดและเงินจากค่าหุ้นเพิ่มทุนบางส่วนไปฝากในเงินฝากประจำอายุ 3 - 12 เดือน ในระหว่างที่รอใช้เงินตามแผน IPO และสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยมเพิ่มขึ้น 4.33 ล้านบาทหรือ 5% เนื่องจากบริษัทมีการบันทึกสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยมในระหว่างงวดจำนวน 8.21 ล้านบาท และตัดจำหน่าย (amortize) สินทรัพย์ดังกล่าวในระหว่างงวด 4.18 ล้านบาท

หนี้สิน

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2567 บริษัทฯ มีหนี้สินรวม 170.93 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 4.91 ล้านบาทหรือ 3% โดยมีสาเหตุหลักมาจากหนี้สินที่เกิดจากสัญญา ซึ่งเป็นค่าบริการรับล่วงหน้าจากลูกค้าที่ซื้อบริการ และทยอยตัดรับรู้รายได้ตามระยะเวลาการให้บริการเพิ่มขึ้น 6.14 ล้านบาท สุทธิกับเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่นลดลง 2.01 ล้านบาท

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2567 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นรวม 223.72 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 9.21 ล้านบาท หรือ 4% เป็นผลมาจากกำไรสุทธิระหว่างงวด

งบกระแสเงินสด

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2567 บริษัทฯ มีกระแสเงินสดสุทธิลดลง 48.75 ล้านบาท จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 ทั้งนี้เป็นผลมาจาก

- กระแสเงินสดได้มาจากกิจกรรมการดำเนินงานเท่ากับ 21.68 ล้านบาท โดยส่วนใหญ่มาจากกำไรระหว่างงวด หนี้สินที่เกิดจากสัญญา ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่ายสินทรัพย์ในระหว่างงวด
- กระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมการลงทุน 69.92 ล้านบาท โดยสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ นำเงินสดและเงินจากค่าหุ้นเพิ่มทุนบางส่วนจำนวน 61.17 ล้านบาท ไปลงทุนในเงินฝากประจำ 3 - 12 เดือน ในระหว่างที่รอใช้เงินตามแผน IPO และใช้ไปในการลงทุนสินทรัพย์ไม่มีตัวตนและอุปกรณ์จำนวน 9.65 ล้านบาท ซึ่งการลงทุนในสินทรัพย์ไม่มีตัวตนนั้นเป็นการนำเงินที่ได้จากการ IPO ไปลงทุนในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ Readyplanet All-in-One Platform
- กระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงิน 0.51 ล้านบาท โดยสาเหตุหลักมาจากการจ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า