

เลขที่ SMD 07/2569

15 พฤษภาคม 2569

เรื่อง คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ สำหรับผลการดำเนินงานไตรมาส 1 ปี 2569 สิ้นสุด ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569

เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

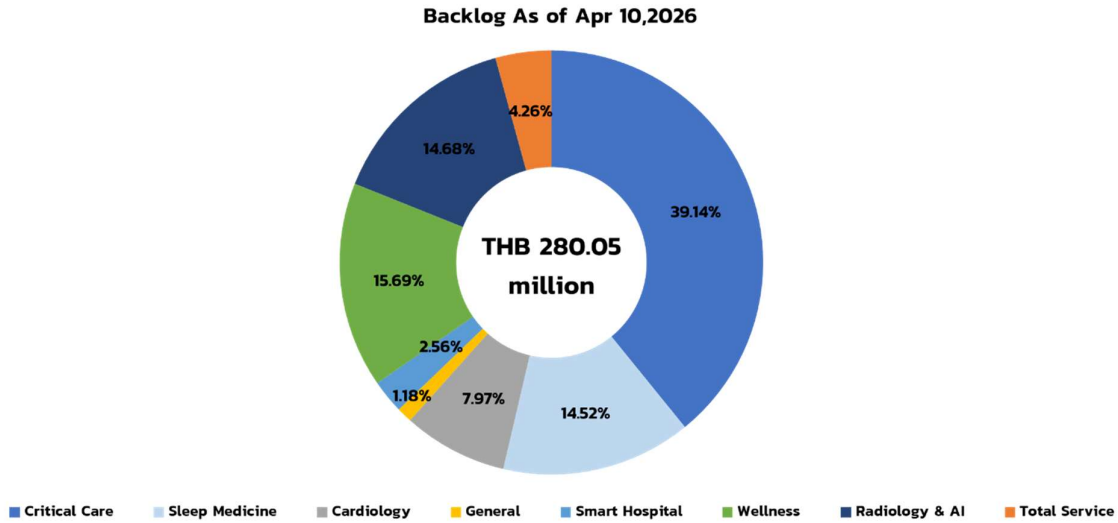
บริษัท เอสเอ็มดี ไรส์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย (“บริษัทฯ”) ขอนำส่งคำอธิบายและการวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของฝ่ายจัดการ สำหรับผลการดำเนินงานไตรมาส 1 ปี 2569 สิ้นสุด ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 โดยมีรายละเอียด ดังนี้

บทสรุปจากผู้บริหาร เหตุการณ์สำคัญ และกลยุทธ์ทางธุรกิจ

ในไตรมาส 1 ปี 2569 บริษัทฯ มีรายได้รวมจำนวน 172.71 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 20.60 ล้านบาท หรือ 13.54% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีปัจจัยขับเคลื่อนหลักจากการเติบโตของรายได้จากการขายและรายได้จากการให้บริการ โดยรายได้จากการขายเพิ่มขึ้น 8.75 ล้านบาท หรือ 6.29% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีปัจจัยสนับสนุนหลักจากยอดขายสินค้ากลุ่มเวชภัณฑ์วิกฤต ซึ่งมีสัดส่วนรายได้คิดเป็น 45.79% ของรายได้จากการขาย และกลุ่มรังสีวิทยา ซึ่งมีสัดส่วน 11.36% ของรายได้จากการขาย สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าหลักที่ยังคงอยู่ในระดับต่อเนื่อง ในขณะที่รายได้จากการให้บริการเพิ่มขึ้น 11.85 ล้านบาท หรือ 91.79% โดยหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของบริการตรวจการนอนหลับ 5.48 ล้านบาท หรือ 121.78% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน สะท้อนถึงแนวโน้มที่ประชาชนให้ความสำคัญกับคุณภาพการนอนและการดูแลสุขภาพมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นจำนวน 54.81 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3.47 ล้านบาท หรือ 6.76% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีผลขาดทุนสุทธิสำหรับไตรมาส 1 ปี 2569 จำนวน 30.54 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 4.07 ล้านบาท หรือ 15.38% จากผลขาดทุนสุทธิ 26.47 ล้านบาทในไตรมาส 1 ปี 2568 โดยมีสาเหตุหลักจากต้นทุนการให้บริการที่เพิ่มขึ้นตามการเปิดและขยายศูนย์ตรวจการนอนหลับ รวมถึงค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่เพิ่มขึ้นจากการขยายทีมบุคลากรและค่าใช้จ่ายที่ปรึกษาเพื่อรองรับการเพิ่มขึ้นของสินค้ากลุ่มใหม่และการขยายธุรกิจของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง

ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ มีมูลค่างานในมือ (Backlog) คงเหลือทั้งสิ้น 280.05 ล้านบาท ซึ่งยังอยู่ในระดับที่สามารถรองรับการทยอยรับรู้รายได้ในระยะถัดไป โดยประกอบด้วยกลุ่มเวชภัณฑ์วิกฤตจำนวน 109.61 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วน 39.14% ของ Backlog ทั้งหมด รองลงมาได้แก่ กลุ่มบริการสุขภาพจำนวน 43.95 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วน 15.69% กลุ่มเวชศาสตร์การนอนหลับจำนวน 40.67 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วน 14.52% กลุ่มรังสีวิทยาจำนวน 41.12 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วน 14.68% กลุ่มอื่น ๆ จำนวน 32.78 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วน 11.71% และงานบริการจำนวน 11.92 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วน 4.26% โครงสร้าง Backlog ดังกล่าวสะท้อนถึงความหลากหลายของพอร์ตธุรกิจและฐานรายได้ที่ครอบคลุมหลายกลุ่มธุรกิจหลัก ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นการขยายธุรกิจในกลุ่มผลิตภัณฑ์และบริการทางการแพทย์ที่มีแนวโน้มการเติบโต ควบคู่กับการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานและการพัฒนาบริการใหม่เพื่อเสริมสร้างศักยภาพการแข่งขันและสนับสนุนการเติบโตอย่างยั่งยืนในระยะยาว



เหตุการณ์สำคัญและกลยุทธ์ทางธุรกิจ



- บริษัทฯ ได้วางเป้าหมายเชิงกลยุทธ์โดยมุ่งเปลี่ยนผ่านจาก “ผู้จัดจำหน่ายเครื่องมือแพทย์” ไปสู่การเป็นผู้ให้บริการทางการแพทย์ เฉพาะทาง (Specialized Healthcare Service Provider) ครอบคลุมทุกห่วงโซ่คุณค่าทางการแพทย์ ทั้งต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ เพื่อสนับสนุนการดำเนินกลยุทธ์ดังกล่าว บริษัทฯ ได้ปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจผ่านการจัดตั้งบริษัทในเครือเฉพาะด้าน เพื่อเพิ่มความคล่องตัวในการบริหารจัดการ เสริมศักยภาพการแข่งขันและรองรับการขยายธุรกิจในแต่ละกลุ่มผลิตภัณฑ์และบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น อันจะเป็นปัจจัยสนับสนุนการเติบโตอย่างยั่งยืนในระยะยาว
- ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2569 มีมติอนุมัติการจัดสรรกำไรจากผลการดำเนินงานประจำปี 2568 เพื่อจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราหุ้นละ 0.06 บาท คิดเป็นมูลค่ารวม 12.96 ล้านบาท โดยกำหนดจ่ายเงินปันผลในวันที่ 26 พฤษภาคม 2569

ปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจและแนวโน้มการเติบโต

- **แนวโน้มสังคมผู้สูงอายุและการดูแลสุขภาพเชิงคุณภาพ (Aging Society & Healthy Longevity)** การเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุของประเทศไทยและหลายประเทศทั่วโลก ส่งผลให้ความต้องการการสินค้าและบริการด้านสุขภาพมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะบริการที่เกี่ยวข้องกับโรคเรื้อรังและคุณภาพชีวิตของผู้สูงอายุ เช่น บริการตรวจการนอนหลับ (Sleep Lab) และอุปกรณ์ช่วยหายใจขณะนอนหลับ (CPAP) ขณะเดียวกันผู้บริโภคให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพเชิงป้องกันและการมีคุณภาพชีวิตที่ดีในระยะยาวมากขึ้น ส่งผลให้ตลาดด้าน Wellness อุปกรณ์ติดตามสุขภาพ และเทคโนโลยีด้านสุขภาพมีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง ซึ่งสอดคล้องกับทิศทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ
- **นโยบายภาครัฐที่สนับสนุนอุตสาหกรรมสุขภาพ (Government Promotion Policies)** ภาครัฐมีแนวทางสนับสนุนด้านสาธารณสุขและเศรษฐกิจสุขภาพหลายด้าน ซึ่งมีส่วนส่งเสริมอุปสงค์ต่อสินค้าและบริการของบริษัทฯ ได้แก่
 - **นโยบายผลักดันประเทศไทยสู่ศูนย์กลางบริการทางการแพทย์ (Medical Hub)** และการเปิดรับผู้ป่วยต่างชาติ ส่งผลให้ความต้องการอุปกรณ์ทางการแพทย์สำหรับโรคที่มีความซับซ้อนมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น และสร้างโอกาสในการพัฒนาโมเดลธุรกิจ เช่น การให้เช่า/จัดหาเครื่องมือแพทย์มูลค่าสูงแก่โรงพยาบาล นอกจากนี้ การที่ภาครัฐมีทิศทางการผลักดันประเทศไทยสู่การเป็นศูนย์กลางสุขภาพนานาชาติ (Medical Hub) ซึ่งเป็นปัจจัยเชิงโครงสร้างที่สนับสนุนการลงทุนและความต้องการด้านบริการ/อุปกรณ์ทางการแพทย์ในบางกลุ่มโรคและบริการเฉพาะทาง
 - **แนวนโยบายส่งเสริมการจัดตั้ง Wellness Center** ทั้งในโรงพยาบาลภาครัฐและเอกชน เพื่อรองรับการดูแลสุขภาพเชิงป้องกันและองค์รวม (Preventive and Holistic Health) ครอบคลุมการตรวจสุขภาพเชิงลึก การส่งเสริมพฤติกรรมสุขภาพ การดูแลภาวะชะลอวัย และการฟื้นฟูสมรรถภาพ
 - **สิทธิประโยชน์/แนวทางการเบิกจ่ายด้านการรักษาโรคหุดหายใจขณะหลับของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง: กรมบัญชีกลาง สปสช. และสำนักงานประกันสังคม** รวมถึงการจัดสรรงบประมาณสนับสนุนเครื่อง CPAP สำหรับผู้มีสิทธิในแต่ละระบบ ช่วยเพิ่มการเข้าถึงการวินิจฉัยและการรักษา และเป็นปัจจัยบวกต่อแนวโน้มการเติบโตของตลาดในระยะยาว
- **การเติบโตของการดูแลสุขภาพเชิงป้องกัน (Preventive Medicine)** แนวทางการดูแลสุขภาพโดยรวมกำลังเปลี่ยนจาก “รักษาเมื่อเกิดอาการ” ไปสู่ “การดูแลเชิงรุก” ผ่านการคัดกรองล่วงหน้า การติดตามสุขภาพอย่างต่อเนื่อง และการปรับพฤติกรรมในระยะยาว ส่งผลให้ความต้องการเทคโนโลยีสุขภาพ เช่น อุปกรณ์ตรวจสุขภาพส่วนบุคคล และระบบเฝ้าระวังสุขภาพแบบเรียลไทม์ มีแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ซึ่งสนับสนุนโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ ในกลุ่มผลิตภัณฑ์และบริการด้านสุขภาพเชิงป้องกัน
- **ความท้าทายด้านต้นทุนและการแข่งขันในอุตสาหกรรม** แม้อุตสาหกรรมสุขภาพยังมีแนวโน้มเติบโต แต่ผู้ประกอบการยังคงเผชิญความท้าทายจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ต้นทุนการนำเข้าอุปกรณ์ทางการแพทย์ และการแข่งขันที่เพิ่มขึ้น ทั้งด้านราคา เทคโนโลยี และคุณภาพการให้บริการ บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับการบริหารต้นทุน การเพิ่มสัดส่วนรายได้จากธุรกิจบริการ และการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการเฉพาะทาง เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันและรองรับการเปลี่ยนแปลงของอุตสาหกรรมในระยะยาว

ผลการดำเนินงานด้านการเงิน

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ

รายการ	งบการเงินรวมไตรมาส 1/69		งบการเงินรวมไตรมาส 1/68		การเปลี่ยนแปลง (YoY)	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้						
รายได้จากการขาย	147.95	85.66%	139.20	91.51%	8.75	6.29%
รายได้จากการบริการ	24.76	14.34%	12.91	8.49%	11.85	91.79%
รวมรายได้	172.71	100.00%	152.11	100.00%	20.60	13.54%
ต้นทุนขาย	(93.67)	(54.24%)	(92.27)	(60.66%)	(1.40)	1.52%
ต้นทุนการให้บริการ	(24.23)	(14.03%)	(8.50)	(5.59%)	(15.73)	185.06%
กำไรขั้นต้น	54.81	31.74%	51.34	33.75%	3.47	6.76%
รายได้อื่น	1.45	0.84%	1.16	0.76%	0.29	25.00%
ค่าใช้จ่ายในการขาย	(36.79)	(21.30%)	(38.97)	(25.62%)	2.18	(5.59%)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	(46.32)	(26.82%)	(35.98)	(23.65%)	(10.34)	28.74%
กำไร (ขาดทุน) จากการดำเนินงาน	(26.85)	(15.55%)	(22.45)	(14.76%)	(4.40)	19.60%
ต้นทุนทางการเงิน	(3.43)	(1.99%)	(3.47)	(2.28%)	0.04	(1.15%)
กำไร (ขาดทุน) ก่อนภาษีเงินได้	(30.28)	(17.53%)	(25.92)	(17.04%)	(4.36)	16.82%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(0.26)	(0.15%)	(0.55)	(0.36%)	0.29	(52.73%)
กำไร (ขาดทุน) สำหรับงวด	(30.54)	(17.68%)	(26.47)	(17.40%)	(4.07)	15.38%

สรุปงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จไตรมาส 1 ปี 2569

รายได้จากการดำเนินงานหลัก

ในไตรมาส 1 ปี 2569 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายและการบริการจำนวน 172.71 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 20.60 ล้านบาท หรือ 13.54% จาก 152.11 ล้านบาท ในไตรมาส 1 ปี 2568 โดยมีสัดส่วนรายได้มาจากลูกค้าภาครัฐ 51.77% และลูกค้าเอกชน 48.23% โดยปัจจัยหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของยอดขายตามความต้องการของกลุ่มลูกค้าหลักที่ยังคงขยายตัวต่อเนื่อง โดยสามารถจำหน่ายโครงสร้างรายได้ ดังนี้

1. รายได้จากการขาย

รายได้จากการขายจำแนกตามกลุ่มเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ของบริษัทฯ สามารถจำแนกได้ 7 กลุ่มตามลักษณะการใช้งาน ดังนี้

รายได้จากการขาย	งบการเงินรวมไตรมาส 1/69		งบการเงินรวม ไตรมาส 1/68		การเปลี่ยนแปลง (YoY)	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
กลุ่มสินค้า						
1. กลุ่มเวชภัณฑ์วินิจฉัย	67.74	45.79%	46.93	33.71%	20.81	44.34%
2. กลุ่มเวชศาสตร์การนอนหลับ	41.13	27.80%	58.02	41.68%	(16.89)	(29.11%)
3. กลุ่มหทัยวิทยา	15.99	10.81%	16.97	12.20%	(0.98)	(5.77%)
4. กลุ่มเครื่องมือแพทย์ทั่วไป	3.22	2.18%	8.07	5.80%	(4.85)	(60.10%)
5. กลุ่มสมาร์ทฮอสมิทอล	3.05	2.06%	6.91	4.96%	(3.86)	(55.86%)
6. กลุ่มบริการสุขภาพ	-	-	2.30	1.65%	(2.30)	(100.00%)

รายได้จากการขาย	งบการเงินรวมไตรมาส 1/69		งบการเงินรวม ไตรมาส 1/68		การเปลี่ยนแปลง (YoY)	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
กลุ่มสินค้า						
7. กลุ่มรังสีวิทยา	16.82	11.36%	-	0.00%	16.82	100.00%
รวมรายได้จากการขาย	147.95	100.00%	139.20	100.00%	8.75	6.29%

ในไตรมาส 1 ปี 2569 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายสินค้าจำนวน 147.95 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 8.75 ล้านบาท หรือ 6.29% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีปัจจัยหลักจากยอดขายที่เพิ่มขึ้นในกลุ่มเวชภัณฑ์และกลุ่มรังสีวิทยา ซึ่งยังคงได้รับความต้องการจากกลุ่มลูกค้าหลักอย่างต่อเนื่อง สอดคล้องกับแนวโน้มการลงทุนด้านอุปกรณ์และเทคโนโลยีทางการแพทย์ของสถานพยาบาลทั้งภาครัฐและเอกชน

2. รายได้จากการบริการ

รายได้จากการให้บริการ	งบการเงินรวมไตรมาส 1/69		งบการเงินรวมไตรมาส 1/68		การเปลี่ยนแปลง (YoY)	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ประเภทการบริการ						
1. รายได้จากเครื่องมือแพทย์ให้เช่าและบริการซ่อมบำรุง	14.78	59.69%	8.41	65.14%	6.37	75.74%
2. รายได้จากบริการตรวจการนอนหลับ	9.98	40.31%	4.50	34.86%	5.48	121.78%
รวมรายได้จากการให้บริการ	24.76	100.00%	12.91	100.00%	11.85	91.79%

ในไตรมาส 1 ปี 2569 บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการจำนวน 24.76 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 11.85 ล้านบาท หรือ 91.79% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีรายได้จากการให้บริการเครื่องมือแพทย์ให้เช่าและบริการซ่อมบำรุงจำนวน 14.78 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 6.37 ล้านบาท หรือ 75.74% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน สอดคล้องกับความต้องการใช้งานอุปกรณ์ทางการแพทย์และบริการหลังการขายที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ในขณะที่รายได้จากการบริการตรวจการนอนหลับจำนวน 9.98 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5.48 ล้านบาท หรือ 121.78% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน จากแนวโน้มการตื่นตัวด้านสุขภาพและการเข้าถึงการวินิจฉัยโรคหุดหายใจขณะหลับที่เพิ่มขึ้น

รายได้อื่น

รายได้อื่นส่วนใหญ่ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ ดอกเบี้ยจากการให้เช่าทรัพย์สิน และกำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยน สำหรับไตรมาส 1 ปี 2569 บริษัทฯ มีรายได้อื่นจำนวน 1.45 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.29 ล้านบาท หรือ 25.00% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

ต้นทุนขายและบริการ

ต้นทุนขายและบริการของบริษัทฯ ประกอบด้วย 2 ส่วนหลัก ๆ คือ 1. ต้นทุนค่าสินค้าประเภทเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ ประกอบด้วย ค่าสินค้า ค่าธรรมเนียมการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ ค่าขนส่งสินค้า และค่าติดตั้ง 2. ต้นทุนค่าจ้างบริการ ประกอบด้วย ค่าวัสดุสิ้นเปลือง ค่าซ่อมแซมสินค้า ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานและค่าทดสอบสินค้า ในไตรมาส 1 ปี 2569 บริษัทฯ มีต้นทุนขายและบริการจำนวน 117.90 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 17.13 ล้านบาท หรือ 17.00% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักจากต้นทุนการให้บริการที่เพิ่มขึ้น 185.06% จาก 8.50 ล้านบาท ในไตรมาส 1 ปี 2568 เป็น 24.23 ล้านบาท ในไตรมาส 1 ปี 2569 ซึ่งหลักมาจากการขยายธุรกิจบริการตรวจการนอนหลับ รวมถึงการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับบุคลากร วัสดุสิ้นเปลือง และการดำเนินงานของศูนย์ตรวจการนอนหลับ ขณะที่ต้นทุนขายเพิ่มขึ้น 1.40 ล้านบาท หรือ 1.52% ซึ่งสอดคล้องกับการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการขายสินค้าในช่วงดังกล่าว

อย่างไรก็ตาม ต้นทุนด้านบริการยังคงอยู่ในระดับสูง เนื่องจากบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการพัฒนาศูนย์ตรวจการนอนหลับให้ เป็นไปตามมาตรฐาน American Accreditation Commission International (AACI) รวมถึงการลงทุนด้านบุคลากร เครื่องมือ และระบบการให้บริการ เพื่อยกระดับคุณภาพและความปลอดภัยในการให้บริการทางการแพทย์ ขณะเดียวกันบริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นการ เพิ่มการเข้าถึงบริการด้านสุขภาพในระดับราคาที่เหมาะสม เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจบริการทางการแพทย์ในระยะยาว

กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้น

ในไตรมาส 1 ปี 2569 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นจากการขายและบริการจำนวน 54.81 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3.47 ล้านบาท หรือ 6.76% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน จากการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการขายสินค้าและบริการ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นในไตรมาส 1 ปี 2569 เท่ากับ 31.74% ลดลงจาก 33.75% ในไตรมาส 1 ปี 2568 เนื่องจากต้นทุนขายและการ ให้บริการปรับตัวเพิ่มขึ้น

ค่าใช้จ่ายในการขาย

ในไตรมาส 1 ปี 2569 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายจำนวน 36.79 ล้านบาท ลดลง 2.18 ล้านบาท หรือ 5.59% เมื่อเทียบกับ ช่วงเดียวกันของปีก่อน ส่งผลให้สัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายต่อรายได้จากการขายและบริการลดลงจาก 25.62% ในไตรมาส 1 ปี 2568 เป็น 21.30% สาเหตุหลักจากค่าใช้จ่ายด้านประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายที่ปรับลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

ตารางค่าใช้จ่ายในการขาย

ค่าใช้จ่ายในการขาย	งบการเงินรวมไตรมาส 1/69		งบการเงินรวมไตรมาส 1/68		การเปลี่ยนแปลง (YoY)	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
1. เงินเดือนพนักงานขาย	15.97	43.40%	16.73	42.93%	(0.76)	(4.53%)
2. ค่านายหน้าและเงินรางวัล	4.89	13.28%	4.78	12.27%	0.10	2.16%
3. ค่าเสื่อมราคาเครื่องมือแพทย์ที่ทดลองใช้	4.51	12.26%	4.14	10.61%	0.37	9.05%
4. ค่าใช้จ่ายประชาสัมพันธ์	5.82	15.82%	7.68	19.71%	(1.86)	(24.22%)
5. ค่าใช้จ่ายในการขายอื่น ^{1/}	5.60	15.24%	5.64	14.48%	(0.03)	(0.60%)
รวมค่าใช้จ่ายในการขาย	36.79	100.00%	38.97	100.00%	(2.18)	(5.59%)

หมายเหตุ : 1/ค่าใช้จ่ายในการขายอื่น ได้แก่ ค่าใช้จ่ายเดินทางพนักงานขาย ค่าขนส่งสินค้าฝ่ายขาย ค่าที่พักพนักงานขาย และอื่น ๆ

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการบริหารของบริษัทฯ ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายเงินเดือนพนักงาน ค่าใช้จ่ายในการบริหาร และค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย โดยค่าใช้จ่ายเงินเดือนพนักงานเป็นสัดส่วนที่มากที่สุดของค่าใช้จ่ายในการบริหารของบริษัทฯ สำหรับไตรมาส 1 ปี 2569 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหารจำนวน 46.32 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 10.34 ล้านบาท หรือ 28.74% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกัน ของปีก่อน และมีสัดส่วนต่อรายได้จากการขายและบริการจาก 23.65% ในไตรมาส 1 ปี 2568 เป็น 26.82%

ตารางค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	งบการเงินรวมไตรมาส 1/69		งบการเงินรวมไตรมาส 1/68		การเปลี่ยนแปลง (YoY)	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
1. เงินเดือนพนักงานบริหาร	22.70	49.01%	16.27	45.22%	6.43	39.54%
2. ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	16.09	34.73%	10.58	29.40%	5.51	52.10%
3. ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	5.07	10.94%	3.51	9.75%	1.56	44.38%
4. ค่าใช้จ่ายในการบริหารอื่น ^{1/}	2.46	5.32%	5.62	15.63%	(3.16)	(56.16%)

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	งบการเงินรวมไตรมาส 1/69		งบการเงินรวมไตรมาส 1/68		การเปลี่ยนแปลง (YoY)	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รวมค่าใช้จ่ายในการบริหาร	46.32	100.00%	35.98	100.00%	10.34	28.74%

หมายเหตุ: 1/ค่าใช้จ่ายในการบริหารอื่น ได้แก่ ค่าซ่อมแซมและค่าบำรุงรักษา ค่าเช่า ค่าสำรองหนี้สงสัยจะสูญ และอื่น ๆ

ต้นทุนทางการเงิน

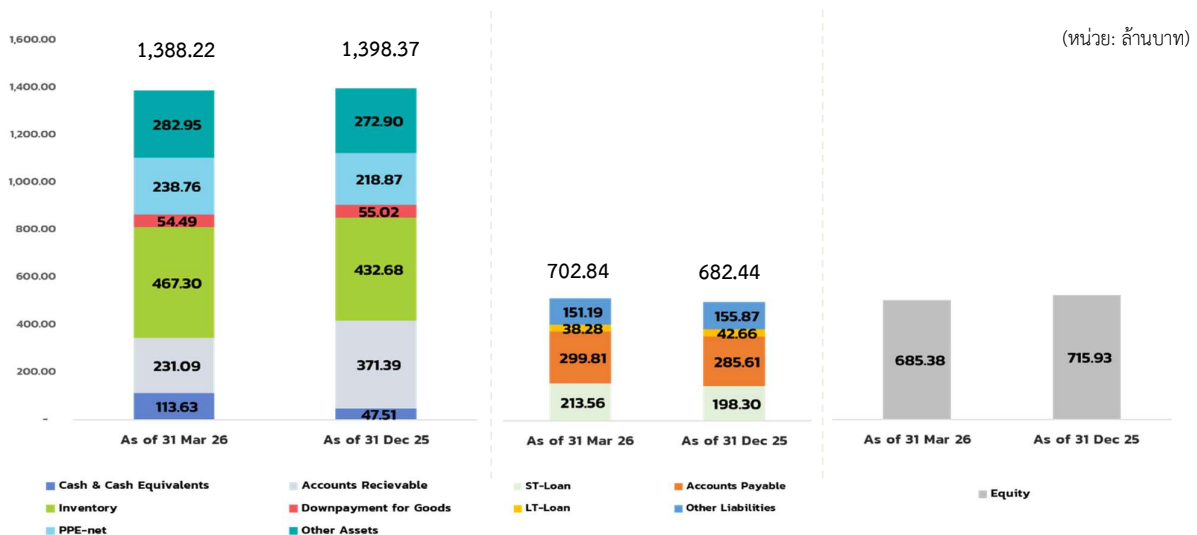
บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินในไตรมาส 1 ปี 2569 จำนวน 3.43 ล้านบาท ลดลง 0.04 ล้านบาท หรือ 1.15% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยต้นทุนทางการเงินยังคงอยู่ในระดับใกล้เคียงกับปีก่อน แม้ว่าบริษัทฯ จะมีการใช้วงเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงินเพื่อรองรับเงินทุนหมุนเวียนในการจัดซื้อสินค้าและสนับสนุนการขายธุรกิจ

กำไร (ขาดทุน) สุทธิ และอัตรากำไรสุทธิ

ในไตรมาส 1 ปี 2569 บริษัทฯ มีผลการดำเนินงานขาดทุนสุทธิ 30.54 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 4.07 ล้านบาท หรือ 15.38% เมื่อเทียบกับผลขาดทุนสุทธิ 26.47 ล้านบาท ในไตรมาส 1 ปี 2568 ส่งผลให้อัตรากำไรสุทธิอยู่ที่ (17.68%) เทียบกับ (17.40%) ในไตรมาส 1 ปี 2568 แม้ว่าบริษัทฯ จะมีรายได้จากการขายและการให้บริการเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อน แต่ผลการดำเนินงานยังคงได้รับผลกระทบจากต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะต้นทุนธุรกิจบริการที่ปรับตัวสูงขึ้นจากการเปิดและขยายศูนย์ตรวจการนอนหลับซึ่งยังอยู่ในช่วงเริ่มต้นของการดำเนินงานและมีต้นทุนคงที่ในระดับสูง

ฐานะทางการเงิน

ภาพรวมสินทรัพย์และโครงสร้างเงินทุน ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569



สินทรัพย์รวม

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวม 1,388.22 ล้านบาท ลดลง 10.15 ล้านบาท หรือ 0.73% จาก ณ สิ้นปี 2568 โดยการลดลงของสินทรัพย์โดยหลักมาจากการลดลงของลูกหนี้การค้าและเงินจ่ายล่วงหน้าค่าสินค้า ในขณะที่เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด สินค้าคงเหลือ ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ รวมถึงสินทรัพย์อื่น ๆ เพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2568 (โดยรายละเอียดการเปลี่ยนแปลงเงินสดจะอธิบายในหัวข้อกระแสเงินสด)

หนี้สินรวม

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทฯ มีหนี้สินรวม 702.84 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 20.40 ล้านบาท หรือ 2.99% จาก ณ สิ้นปี 2568 โดยมีปัจจัยหลักจากการเพิ่มขึ้นของเงินกู้ยืมระยะสั้นจำนวน 15.26 ล้านบาท หรือ 7.70% เพื่อรองรับเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ รวมถึงเจ้าหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้นจำนวน 14.20 ล้านบาท หรือ 4.97% สอดคล้องกับการเพิ่มขึ้นของกิจกรรมการจัดซื้อสินค้าและอุปกรณ์ทางการแพทย์เพื่อรองรับการค้าดำเนินงานและการขยายธุรกิจของบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีระยะเวลาในการชำระหนี้ (Credit Term) จากเจ้าหนี้การค้าโดยเฉลี่ยเท่ากับ 45 วัน ขึ้นอยู่กับนโยบายของผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์แต่ละรายโดย ณ 31 มีนาคม 2569 บริษัทฯ มีระยะชำระหนี้เฉลี่ยเท่ากับ 223 วัน จาก 143 วัน ณ สิ้นปี 2568

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 685.38 ล้านบาท ลดลง 30.55 ล้านบาท หรือ 4.27% จาก ณ สิ้นปี 2568 โดยสอดคล้องกับผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในงวดปัจจุบัน เมื่อพิจารณาร่วมกับการเพิ่มขึ้นของหนี้สินรวม ส่งผลให้อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E Ratio) ปรับเพิ่มขึ้นเป็น 1.03 เท่า จาก 0.95 เท่า ณ สิ้นปี 2568

งบกระแสเงินสด

หน่วย : ล้านบาท

รายการกระแสเงินสด	ณ วันที่ 31 มี.ค. 69	ณ วันที่ 31 มี.ค. 68
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน	77.57	(54.84)
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมลงทุน	(19.08)	(24.27)
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน	7.63	69.18
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	66.12	(9.93)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดต้นงวด	47.51	242.66
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดปลายงวด	113.63	232.73

โดย ณ 31 มีนาคม 2569 บริษัทฯ มีกระแสเงินสดจากกิจกรรมต่าง ๆ ดังนี้

- **เงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมจากการดำเนินงาน** จำนวน 77.57 ล้านบาท โดยหลักมาจากการบริหารเงินทุนหมุนเวียนที่ดีขึ้น โดยเฉพาะการเพิ่มขึ้นของเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น รวมถึงการทยอยรับชำระจากลูกค้าการค้า อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังมีการใช้เงินสดในสินค้าคงเหลือและลูกหนี้การค้า เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจ รวมถึงมีการจ่ายดอกเบี้ยและภาษีเงินได้ตามรอบการดำเนินงาน
- **เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุน** จำนวน 19.08 ล้านบาท โดยรายการหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของเงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัดในการใช้ และการลงทุนในอุปกรณ์ทางการแพทย์ เครื่องมือแพทย์ให้เช่า เครื่องมือสำหรับสาธิตสินค้า และสำรองระหว่างการซ่อม รวมถึงสิทธิประโยชน์การใช้และสิทธิประโยชน์ไม่มีตัวตน เพื่อรองรับการค้าดำเนินงานและการขยายธุรกิจในระยะยาว ขณะที่เงินสดรับจากการขายอุปกรณ์บางส่วนเข้ามาช่วยชดเชย
- **เงินสดสุทธิได้จากกิจกรรมจัดหาเงิน** จำนวน 7.63 ล้านบาท โดยหลักมาจากการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินเพื่อรองรับเงินทุนหมุนเวียนและสนับสนุนการขยายธุรกิจ แม้ว่าบริษัทฯ จะมีการชำระคืนเงินกู้ ชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า และจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในระหว่างงวด

จากกิจกรรมข้างต้น ส่งผลให้บริษัทฯ มีกระแสเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้นสุทธิ 66.12 ล้านบาท และมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 จำนวน 113.63 ล้านบาท (จากต้นงวด 47.51 ล้านบาท)

การดำเนินงานด้านความยั่งยืน (ESG)

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความสำคัญของการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน โดยมีความเชื่อมั่นว่าการส่งมอบเครื่องมือแพทย์ที่ดี มีคุณภาพและมีความทันสมัยของบริษัทฯ จะเป็นส่วนหนึ่งในการสร้างสาธารณสุขประโยชน์ให้กับสาธารณสุขของประเทศไทย โดยบริษัทฯ จัดตั้งศูนย์การเรียนรู้ด้านการแพทย์ฉุกเฉิน เพื่อเป็นศูนย์ในการถ่ายทอดความรู้ให้แก่เยาวชนและประชาชนผู้สนใจฝึกอบรมหลักสูตรการปฐมพยาบาลฉุกเฉินและการกู้ชีพขั้นพื้นฐาน บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญในการปฐมพยาบาลเบื้องต้น (CPR) สุขภาพและความปลอดภัยของผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายและสังคมรอบด้าน จึงจัดตั้งศูนย์การเรียนรู้ด้านการแพทย์ฉุกเฉินเพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมมีความรู้ และทักษะการช่วยชีวิตขั้นพื้นฐานได้อย่างถูกต้องตามมาตรฐานและมีประสิทธิภาพในการช่วยชีวิตแก่บุคคลที่เกิดภาวะหัวใจหยุดเต้นกะทันหันให้มีโอกาสรอดชีวิตได้



นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมุ่งมั่นแสวงหานวัตกรรมเครื่องมือแพทย์รุ่นใหม่อย่างต่อเนื่อง เพื่อยกระดับประสิทธิภาพในการรักษาผู้ป่วย และลดความเหนื่อยล้าของแพทย์และบุคลากรทางการแพทย์ อาทิ ระบบ AI สำหรับตรวจจับมะเร็งปอด (Lung CA) จากภาพ CT การรักษามะเร็งด้วยเครื่องฉายรังสีแบบเร่งอนุภาคพร้อมระบบภาพเอกซเรย์คอมพิวเตอร์และเครื่องเร่งอนุภาคโปรตรอน เทคโนโลยีตรวจคัดกรองมะเร็งจากเลือด ระบบห้องจ่ายยาอัตโนมัติ รวมถึงหุ่นยนต์ผ่าตัดอัจฉริยะที่รับรู้แรงสัมผัสได้ใกล้เคียงกับการผ่าตัดโดยแพทย์จริง

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีความคาดหวังว่าเครื่องมือแพทย์และโซลูชันด้านสุขภาพของบริษัทฯ จะมีส่วนสำคัญในการสนับสนุนให้ประเทศไทยก้าวสู่การเป็นศูนย์กลางทางการแพทย์ (Medical Hub) ของภูมิภาค สามารถรองรับและดูแลประชากรในยุคสังคมผู้สูงอายุได้อย่างมีประสิทธิภาพ ควบคู่ไปกับการยกระดับคุณภาพชีวิตของประชาชนให้ดียิ่งขึ้นอย่างยั่งยืน

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ

- วิโรจน์ วสุศุทธิกุลกานต์ -

(ดร.วิโรจน์ วสุศุทธิกุลกานต์)

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

บริษัท เอสเอ็มดี ไรส์ จำกัด (มหาชน)