



ภาพรวมการดำเนินงานธุรกิจ เศรษฐกิจและภาวะอุตสาหกรรมที่มีผลต่อการดำเนินงาน

อุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศในปี 2569 ยังคงมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยได้รับแรงสนับสนุนจากการเปลี่ยนผ่านสู่ยุคดิจิทัล (Digital Transformation) และการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ (AI) ในภาคธุรกิจและภาคครัวเรือนอย่างแพร่หลาย ทั้งในด้านการประมวลผลข้อมูล การทำงานอัตโนมัติ (Automation) การรักษาความปลอดภัยไซเบอร์ (Cybersecurity) รวมถึงการลงทุนด้าน Cloud และ Data Center Infrastructure

นอกจากนี้ การสิ้นสุดการสนับสนุน Windows 10 ของ Microsoft ในเดือนตุลาคม 2568 ถือเป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญที่ช่วยกระตุ้นความต้องการเปลี่ยนเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ IT เพื่อรองรับระบบปฏิบัติการ Windows 11 ซึ่งต้องการประสิทธิภาพด้าน Hardware และ AI Capability ที่สูงขึ้น ส่งผลให้ตลาดคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ DIY และสินค้า Commercial มีแนวโน้มเติบโตอย่างมีนัยสำคัญ

ในขณะเดียวกัน การเติบโตของเทคโนโลยี AI ระดับองค์กร และการพัฒนา AI Workstation รวมถึง AI Server ทำให้ความต้องการสินค้ากลุ่มประมวลผลประสิทธิภาพสูง (High Performance Computing) เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ใน Ecosystem ของ NVIDIA ซึ่งกำลังเป็นหัวใจสำคัญของอุตสาหกรรม AI ทั่วโลก บริษัทฯ ได้เริ่มขยายโอกาสทางธุรกิจไปยังกลุ่มผลิตภัณฑ์ AI Infrastructure และโซลูชันประมวลผลขั้นสูง เช่น NVIDIA DGX Spark เพื่อรองรับความต้องการขององค์กรภาคการศึกษา และผู้พัฒนา AI ในประเทศไทย

ภายใต้บริบทดังกล่าว บริษัทฯ ยังคงเดินหน้าขับเคลื่อนธุรกิจด้วยกลยุทธ์การเติบโตอย่างยั่งยืน โดยมุ่งเน้นการขยายตลาด Smartphone, Apple Ecosystem, Commercial Solution และ AI Technology ควบคู่กับการยกระดับประสบการณ์หน้าร้านผ่าน “Advice iStore” และการจัดกิจกรรมทางการตลาดทั่วประเทศ เพื่อเสริมความแข็งแกร่งของแบรนด์และเพิ่มศักยภาพการแข่งขันในระยะยาว

ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงาน

- การเปลี่ยนผ่านจาก Windows 10 ไปสู่ Windows 11 หลัง Microsoft ประกาศสิ้นสุดการสนับสนุน Windows 10 ในเดือนตุลาคม 2568 ส่งผลให้ทั้งกลุ่มลูกค้าทั่วไปและลูกค้าองค์กรเริ่มทยอยอัปเดตอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ใหม่ เพื่อรองรับมาตรฐานด้านความปลอดภัยและประสิทธิภาพการทำงานยุค AI PC ซึ่งช่วยสนับสนุนยอดขายสินค้า Notebook, Desktop, DIY และ Commercial Solution ของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง
- ความต้องการด้าน AI Computing และระบบประมวลผลประสิทธิภาพสูง (High Performance Computing) มีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง ทั้งในกลุ่มภาคธุรกิจ การศึกษา และผู้พัฒนาเทคโนโลยี บริษัทฯ เริ่มขยายโอกาสทางธุรกิจสู่กลุ่ม AI Infrastructure และ AI Workstation รวมถึงผลิตภัณฑ์ใน Ecosystem ของ NVIDIA เช่น NVIDIA DGX Spark ซึ่งเป็นโซลูชันสำหรับการพัฒนาและประมวลผล AI ระดับองค์กร เพื่อรองรับแนวโน้มการลงทุนด้าน AI ที่กำลังขยายตัวในประเทศไทย
- ธุรกิจติดตั้งและจำหน่ายโซลาร์เซลล์เริ่มมีการเติบโต จากมาตรการลดหย่อนภาษีติดตั้งในครัวเรือน แม้เศรษฐกิจโลกชะลอตัวและมีความเสี่ยงทางภูมิรัฐศาสตร์ บริษัทฯ ยังคงรักษาการเติบโตของยอดขายและกำไรได้อย่างมั่นคง



สรุปเหตุการณ์และพัฒนาการที่สำคัญ

- บริษัทฯ มีสาขาทั้งหมด 123 สาขา แบ่งเป็น กรุงเทพฯ และปริมณฑล 20 สาขา และต่างจังหวัด 103 สาขา โดยในไตรมาสแรกของปี 2569 เปิดสาขาเพิ่ม 1 สาขา และปิด 3 สาขา (ปี 2568 : 125 สาขา)
- บริษัทฯ มีแฟรนไชส์ทั้งหมด 215 สาขา แบ่งเป็นกรุงเทพฯและปริมณฑล 3 สาขา และต่างจังหวัด 212 สาขา โดยในไตรมาสแรกของปี 2569 เปิดสาขาเพิ่ม 2 สาขา และปิด 26 สาขา (ปี 2568 : 239 สาขา)
- บริษัทฯ ได้มีการวางขายสินค้า Smartphone โดยมี Apple CE 64 สาขา Android CE 95 สาขา และ Advice iStore 21 สาขา (ปี 2568 : 17 สาขา)
- เมื่อวันที่ 23 เมษายน 2569 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ มีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลจากกำไรของผลการดำเนินงานสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 ให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราหุ้นละ 0.185 บาท รวมเป็นเงิน 114.70 ล้านบาท โดยบริษัทฯ จ่ายเงินปันผลดังกล่าวให้กับผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ในวันที่ 6 พฤษภาคม 2569

ภาพรวมผลการดำเนินงานประจำไตรมาส 1 ปี 2569

ผลประกอบการของบริษัท แอดไวซ์ โอที อินฟินี จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ตามงบการเงินรวมสำหรับงวดสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2569 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน เป็นดังนี้

รายได้จากการขายและบริการ	เท่ากับ	4,310.31	ล้านบาท คิดเป็นเพิ่มขึ้นร้อยละ	8.04
กำไรขั้นต้น	เท่ากับ	536.07	ล้านบาท คิดเป็นเพิ่มขึ้นร้อยละ	30.95
กำไรสุทธิ	เท่ากับ	115.99	ล้านบาท คิดเป็นเพิ่มขึ้นร้อยละ	82.87

(หน่วย: ล้านบาท)

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ (งบการเงินรวม)	Q1/2568		Q1/2569		เพิ่มขึ้น (ลดลง)	% เปลี่ยนแปลง
	จำนวน	%	จำนวน	%		
รายได้จากการขายและบริการ	3,989.64	99.92%	4,310.31	99.94%	320.67	8.04%
ต้นทุนขายและบริการ	3,580.26	89.67%	3,774.24	87.51%	193.98	5.42%
กำไรขั้นต้น	409.38	10.26%	536.07	12.44%	126.69	30.95%
รายได้อื่น	3.10	0.08%	2.61	0.06%	(0.49)	(15.88%)
รวมรายได้	3,992.74	100.00%	4,312.92	100.00%	320.18	8.02%
ค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่าย	236.31	5.92%	281.09	6.52%	44.77	18.95%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	95.56	2.39%	109.66	2.54%	14.10	14.76%
กำไรจากการดำเนินงาน	80.61	2.02%	147.94	3.43%	67.32	83.51%
ต้นทุนทางการเงิน	1.69	0.04%	3.29	0.08%	1.60	94.35%
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	78.92	1.98%	144.65	3.35%	65.72	83.28%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	15.49	0.39%	28.66	0.66%	13.16	84.94%
กำไรสำหรับงวด	63.43	1.59%	115.99	2.69%	52.56	82.87%



รายได้จากการขายและบริการไตรมาส 1 ปี 2569

บริษัทฯ ได้แบ่งช่องทางการจำหน่ายออกเป็น 3 ประเภทหลัก ดังนี้

(หน่วย: ล้านบาท)

รายได้แยกช่องทาง (มกราคม-มีนาคม)						
กลุ่มธุรกิจ	Q1/2568		Q1/2569		เพิ่มขึ้น	%
					(ลดลง)	เปลี่ยนแปลง
ธุรกิจค้าปลีก	2,774.39	69.54%	3,106.12	72.06%	331.73	11.96%
ธุรกิจค้าส่ง	1,179.66	29.57%	1,169.45	27.13%	(10.21)	(0.86%)
ธุรกิจบริการ	35.59	0.89%	34.74	0.81%	(0.85)	(2.39%)
รายได้จากการขายและบริการ	3,989.64	100.00%	4,310.31	100.00%	320.67	8.04%

ปัจจัยที่ทำให้รายได้จากการขายและบริการเพิ่มขึ้น

- ช่องทางจากการขายปลีก เพิ่มขึ้นจำนวน 137.65 ล้านบาท โดยเป็นการเพิ่มขึ้นของการขายปลีกผ่านหน้าร้าน 216.65 ล้านบาท และลดลงจากรายได้งานอีเว้นท์ 79.00 ล้านบาท รายได้ของบริษัทเพิ่มขึ้นส่วนใหญ่จากสินค้า Smartphone ทั้ง Android และ Apple ปี 2569 มี Advice iStore 21 สาขา (ปี 2568 : 17 สาขา) Apple CE 64 สาขา Android CE 95 สาขา รวมถึงได้มีการจัดกิจกรรม Advice IT & Mobile Expo 2026 หน้าสาขา, Advice Lucky Deal 168, Advice Mobile Road Show หน้าสาขา และกิจกรรมที่จัดขึ้นตามช่วงเทศกาล เช่น New Year Surprise Deal, แคมเปญ 2.2 Big Surprise เป็นต้น อีกทั้งมีกิจกรรมส่งเสริมการขายร่วมกับแบรนด์ ซึ่งบริษัทฯ ได้กระตุ้นการซื้อสินค้าหน้าสาขา โดยเน้นการจัดกิจกรรมเพื่อให้ลูกค้าได้สะสมแต้ม “Advice Plus” เพื่อนำแต้มมาเป็นส่วนลดสินค้า หรือแลกรับสิทธิประโยชน์ต่างๆ และยังมีช่องทางรับชำระที่หลากหลายทั้ง Bank และ Non-bank และลูกค้ายังนำสินค้ามาเทรดเพื่อเลือกซื้อสินค้าใหม่ จึงทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้น
- รายได้จากการขายและให้บริการของสาขาเดิม (Same Store Sales Growth) มีสัดส่วนที่สูงขึ้น เท่ากับ 3.97% (เฉพาะสัดส่วนปลีก) เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน (ไตรมาส 1 ปี 2568 : 116 สาขา)
- รายได้จากการขายปลีกออนไลน์ เพิ่มขึ้นจำนวน 149.40 ล้านบาท โดยได้รับแรงหนุนจากยอดขายผ่านช่องทาง Marketplace และยอดขายผ่านเว็บไซต์ advice.co.th ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังคงดำเนินกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง อาทิ Advice IT Expo Online, แคมเปญ Double Date, Mid-Month และ Pay Day ซึ่งช่วยกระตุ้นยอดขายในภาพรวมได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีการขยายระยะเวลาโปรโมชั่นขึ้นต้นเดือนและปลายเดือน พร้อมมอบคูปองส่วนลดเพิ่มเติม โดยบริษัทฯ ได้ปรับราคาขายให้ครอบคลุมค่าธรรมเนียมของ Marketplace แต่ราคายังคงสามารถแข่งขันได้ รวมถึงการเติบโตอย่างต่อเนื่องของสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ที่มาพร้อมเทคโนโลยีขั้นสูงและการนำ AI เข้ามาประยุกต์ใช้ในหลากหลายฟังก์ชัน เพื่อตอบโจทย์การใช้งานที่ซับซ้อนมากขึ้นของผู้บริโภค ประกอบกับพฤติกรรมทางเลือกซื้อสินค้าที่หันมาใช้ช่องทางดิจิทัลมากขึ้น ส่งผลให้ยอดขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ



- รายได้จากกลุ่มสมาร์ตโฟน Apple และ Android เติบโตจากสัดส่วน 17% เป็น 23% ในไตรมาสแรกในปี 69 จากการเป็น Apple Authorized Reseller และการเปิดสาขา “Advice iStore” แบบ Stand Alone จำนวน 21 สาขา โดยสาขาที่เพิ่มระหว่างไตรมาส 1 ปี 2569 จำนวน 4 สาขา ได้แก่ สาขาสกลนคร สาขาอุทัยธานี สาขาปัตตานี และสาขานครศรีธรรมราช (เป้าหมาย 41 สาขาในปี 2569) และจัดทำโปรโมชั่นของกลุ่มสินค้า Apple และ Android ที่ได้รับการตอบรับอย่างดีจากตลาด ส่งผลให้ความต้องการสมาร์ตโฟน Apple เติบโตอย่างต่อเนื่อง
- รายได้จากกลุ่มลูกค้าองค์กร เพิ่มขึ้นจำนวน 44.68 ล้านบาท และมี GP ที่ค่อนข้างสูง โดยบริษัทฯ ได้มีการรับผู้บริหาร และเพิ่มพนักงานขาย เพื่อเพิ่มยอดในกลุ่ม Commercial พร้อมทั้งยังคงพิจารณาการปล่อยเครดิตลูกค้าในกลุ่มนี้ อย่างมีประสิทธิภาพ และเน้นลูกค้าที่เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ กลุ่มลูกค้าที่มีสภาพคล่องทางการเงินสูง และไม่ผิดนัดชำระหนี้ในอดีตที่ผ่านมา
- รายได้จากธุรกิจขายส่งทรงตัวใกล้เคียงปีก่อน โดยบริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นการบริหารคุณภาพลูกค้าและการบริหารเครดิตอย่างรอบคอบ ภายใต้สภาวะเศรษฐกิจที่ยังมีความท้าทาย ขณะเดียวกันกลุ่มลูกค้าดีเซลเลอร์ยังมีแนวโน้มเติบโตจากการทำกิจกรรมร่วมกับแบรนด์และการขยายความร่วมมือทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง

กำไรขั้นต้น

บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นจำนวน 536.07 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 126.69 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 30.95 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน โดยมีอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับร้อยละ 12.44 การเติบโตดังกล่าวมีปัจจัยหลักมาจากการปรับตัวสูงขึ้นของอัตรากำไรขั้นต้นจากกลุ่มสินค้า DIY ซึ่งประกอบด้วยสินค้า SSD, RAM, Hard Disk, CPU และ Memory card เนื่องจากต้นทุนสินค้ายังคงเป็นต้นทุนเดิม ขณะที่ราคาจำหน่ายปรับเพิ่มขึ้นตามภาวะตลาด ส่งผลให้กำไรขั้นต้น (Margin) ของสินค้ากลุ่มดังกล่าวปรับตัวสูงขึ้น ประกอบกับได้รับการสนับสนุนจากกิจกรรมส่งเสริมการขายจากแบรนด์และผู้จัดจำหน่าย รวมถึงการเพิ่มขึ้นของสัดส่วนการขายสินค้า Commercial Model ที่มี GP สูง และการจำหน่ายสินค้าหมวด Accessories ภายใต้แบรนด์ของบริษัทฯ (House Brand) ซึ่งช่วยเพิ่มความแตกต่าง เพิ่มความสามารถในการแข่งขัน และสร้างอัตรากำไรที่สูงกว่าสินค้าทั่วไป ส่งผลให้กำไรขั้นต้นในงวดนี้เติบโตอย่างมีนัยสำคัญ

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

บริษัทฯ มียอดค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร จำนวน 390.74 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 58.88 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 17.74 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน และคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 9.06 ของรายได้รวม อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างระมัดระวังและใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีสาเหตุหลักของค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นดังนี้

- การเพิ่มบุคลากรทั้งฝ่ายบริหารและพนักงานขายในกลุ่มสินค้า Smartphone ทั้ง Android และ Apple ที่ต้องเตรียมพร้อมเปิดร้าน Apple Mono ภายใต้ชื่อ “Advice iStore” ในปี 2569 และการเพิ่มขึ้นของฝ่ายบริหารในช่องทางการขายกลุ่มลูกค้าองค์กรเพื่อปรับกลยุทธ์และเน้นกลุ่มลูกค้าองค์กรเป็นหลัก และค่าคอมมิชชั่น โบนัสสต็อกคล่องไปกักขอยอดขายและกำไรขั้นต้นที่เพิ่มขึ้น



- ค่าเช่า ค่าบริการส่วนกลาง และค่าเสื่อมราคาเพิ่มขึ้น จากการเปิดสาขา การขยายพื้นที่ การรีโนเวท และการตกแต่งหน้าร้าน เพื่อรองรับ “Advice iStore”
- ค่าธรรมเนียม Marketplace เพิ่มขึ้นจากการปรับอัตราค่าธรรมเนียมและยอดขายที่เพิ่มขึ้น ซึ่งบริษัทฯ ได้รวมต้นทุนดังกล่าวไว้ในราคาขายแล้ว
- ค่าที่ปรึกษาและค่าธรรมเนียมวิชาชีพเพิ่มขึ้นจากค่าที่ปรึกษาโครงการ ESG & Jump+ ที่บริษัทฯ เข้าร่วมโครงการเพื่อส่งเสริมการเติบโตและเพิ่มมูลค่าของบริษัทจดทะเบียน
- ค่าใช้จ่ายด้านค่าธรรมเนียมธนาคาร รวมถึงค่าการตลาดและบริการจัดงานปรับลดลงอย่างมีนัยสำคัญ เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน
- บริษัทฯ ได้ปรับกลยุทธ์การตลาดให้มุ่งเน้นกิจกรรมเชิงพื้นที่และกิจกรรมหน้าสาขาทั่วประเทศ ภายใต้ “Advice IT & Mobile Expo 2026” ควบคู่กับช่องทางออนไลน์ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพด้านต้นทุนการตลาด เข้าถึงลูกค้าได้ตรงพื้นที่มากขึ้น และสร้างความสำเร็จในการจัดกิจกรรมได้ตลอดทั้งปี ควบคู่กับการดำเนินโครงการสะสมแต้ม “Advice Plus+” เพื่อวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้า สร้างความผูกพันในระยะยาว และสนับสนุนการเติบโตของยอดขาย

ต้นทุนทางการเงิน

บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงิน จำนวน 3.29 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1.60 ล้านบาท จากงวดเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากบริษัทฯ มีการใช้ตัวสัญญาใช้เงินเพื่อรองรับการสต็อกสินค้าเพิ่มขึ้นในกลุ่มสินค้าที่มีการปรับราคา

กำไรสุทธิ

บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 115.99 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 52.56 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 82.87 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน ผลจากปัจจัยที่กล่าวมาข้างต้น ส่งผลให้บริษัทฯ มีกำไรสุทธิที่เพิ่มขึ้น พร้อมมุ่งมั่นสร้างการเติบโตของยอดขายและกำไรอย่างต่อเนื่องผ่านการดำเนินงานและการบริหารต้นทุนและค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ



งบฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569

(หน่วย: ล้านบาท)

งบฐานะการเงิน (งบการเงินรวม)	31 ธันวาคม 2568		31 มีนาคม 2569		เพิ่มขึ้น (ลดลง)	% เปลี่ยนแปลง
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%		
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	218.15	5.75%	217.77	5.06%	(0.37)	(0.17%)
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	496.70	13.10%	609.84	14.18%	113.15	22.78%
สินค้าคงเหลือ	2,107.78	55.60%	2,479.74	57.64%	371.96	17.65%
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	2,822.62	74.45%	3,307.35	76.88%	484.73	17.17%
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	22.82	0.60%	22.57	0.52%	(0.25)	(1.10%)
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	603.82	15.93%	640.28	14.88%	36.45	6.04%
สินทรัพย์สิทธิการใช้	191.42	5.05%	177.45	4.12%	(13.97)	(7.30%)
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	40.67	1.07%	39.51	0.92%	(1.16)	(2.85%)
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	44.03	1.16%	49.84	1.16%	5.81	13.20%
เงินประกันการเช่าและให้บริการ	62.06	1.64%	61.29	1.42%	(0.77)	(1.24%)
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	3.74	0.10%	3.66	0.09%	(0.08)	(2.14%)
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	968.56	25.55%	994.60	23.12%	26.04	2.69%
รวมสินทรัพย์	3,791.18	100.00%	4,301.95	100.00%	510.77	13.47%
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	189.61	5.00%	125.29	2.91%	(64.33)	(33.92%)
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	2,265.20	59.75%	2,699.91	62.76%	434.71	19.19%
ส่วนของหนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	59.27	1.56%	54.25	1.26%	(5.02)	(8.47%)
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย	26.92	0.71%	54.52	1.27%	27.60	102.52%
ประมาณการหนี้สินหมุนเวียนอื่น	13.38	0.35%	12.58	0.29%	(0.80)	(5.99%)
รวมหนี้สินหมุนเวียน	2,554.38	67.38%	2,946.55	68.49%	392.17	15.35%
หนี้สินตามสัญญาเช่า - สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	126.78	3.34%	126.35	2.94%	(0.43)	(0.34%)
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	92.81	2.45%	95.95	2.23%	3.14	3.38%
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	24.32	0.64%	24.21	0.56%	(0.11)	(0.45%)
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	243.91	6.43%	246.51	5.73%	2.60	1.07%
รวมหนี้สิน	2,798.29	73.81%	3,193.06	74.22%	394.77	14.11%
รวมส่วนของผู้อถือหุ้น	992.89	26.19%	1,108.89	25.78%	116.00	11.68%
รวมหนี้สินและส่วนของผู้อถือหุ้น	3,791.18	100.00%	4,301.95	100.00%	510.77	13.47%



สินทรัพย์

บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวม จำนวน 4,301.95 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 510.77 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 13.47 เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2568 โดยเกิดจากสินทรัพย์หมุนเวียนมียอดเพิ่มขึ้นจำนวน 484.73 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 17.17 และสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนมียอดเพิ่มขึ้นจำนวน 26.04 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 2.69

สินทรัพย์หมุนเวียนเพิ่มขึ้น จำนวน 484.73 ล้านบาท ส่วนใหญ่เกิดจากสินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้นซึ่งเป็นไปตามเป้าหมายยอดขายที่ตั้งของบริษัทฯ และรองรับแผนการขายสินค้าในช่วงไตรมาส 2 ปี 2569 โดยการเพิ่มขึ้นที่สูงกว่าเป้าหมายเกิดจากสินค้ากลุ่มที่มีการปรับราคาขึ้นเป็นหลัก ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่นเพิ่มขึ้น ส่วนใหญ่เกิดจากลูกหนี้การค้าลูกค้ากลุ่ม Marketplace และลูกค้าองค์กรซึ่งเพิ่มขึ้นสอดคล้องไปกับยอดขาย ส่วนลูกหนี้หมุนเวียนอื่นเพิ่มขึ้นจากรายได้ค่าส่งเสริมการขายค้างรับเนื่องมาจากการขดเขยราคาที่ปรับลดจากแบรนด์และรายได้ส่งเสริมการขายที่เพิ่มขึ้น รวมถึงลูกหนี้กรรมสรรพากรเพิ่มขึ้นจากสินค้าคงเหลือที่เพิ่มขึ้นในไตรมาส 1 ปี 2569 เช่นเดียวกัน

สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนเพิ่มขึ้น จำนวน 26.04 ล้านบาท โดยหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ จากการก่อสร้างและตกแต่งสาขาใหม่ 1 สาขา และ Advice iStore ที่เปิดเพิ่มระหว่างงวดจำนวน 4 สาขา รวมถึงงานระหว่างก่อสร้างของสาขาใหม่อีก 10 สาขาในไตรมาส 1 ปี 2569 นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการรับโอนสิทธิการใช้ทรัพย์สินประเภทยานพาหนะจากรถยนต์ที่ผ่อนชำระครบถ้วนซึ่งสอดคล้องกับการลดลงของสิทธิการใช้ทรัพย์สินในส่วนดังกล่าว

หนี้สิน

บริษัทฯ มีหนี้สินรวม จำนวน 3,193.06 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 394.77 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 14.11 เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2568 โดยเกิดจากหนี้สินหมุนเวียนมียอดเพิ่มขึ้นจำนวน 392.17 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 15.35 และหนี้สินไม่หมุนเวียนมียอดเพิ่มขึ้นจำนวน 2.60 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 1.07

หนี้สินหมุนเวียนเพิ่มขึ้น จำนวน 392.17 ล้านบาท ส่วนใหญ่เกิดจากเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นเพิ่มขึ้น โดยเจ้าหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้นสัมพันธ์กับสินค้าคงเหลือที่เพิ่มขึ้น ขณะที่เจ้าหนี้อื่นเพิ่มขึ้นจากเงินมัดจำรับค่าสินค้าจากการรับชำระเงินล่วงหน้าค่าสินค้า ส่วนยอดลดลงเกิดจากเจ้าหนี้ทรัพย์สินลดลงจากการบันทึกจ่ายชำระที่ค้างจ่ายในปีก่อน รวมถึงเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินลดลงจากการจ่ายคืนตัวสัญญาใช้เงินตามระยะเวลาที่กำหนด

หนี้สินไม่หมุนเวียนเพิ่มขึ้น จำนวน 2.60 ล้านบาท ส่วนใหญ่เกิดจากประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงานเพิ่มขึ้น

ส่วนของผู้ถือหุ้น

บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้น จำนวน 1,108.89 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 116.00 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 11.68 เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2568 เกิดจากกำไรสำหรับผลการดำเนินงานสำหรับไตรมาส 1 ปี 2569 ที่ผ่านมา

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

	หน่วย	2567	Q1/2568	Q2/2568	Q3/2568	2568	Q1/2569
อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	%	24.62%	6.32%	14.29%	21.87%	26.54%	10.46%
อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม	%	7.74%	2.00%	4.09%	5.95%	6.95%	2.70%
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน	เท่า	1.17	1.19	1.14	1.11	1.11	1.12
ระยะเวลาในการเก็บหนี้	วัน	2	3	3	3	3	3
ระยะเวลาขายสินค้าโดยเฉลี่ย	วัน	42	42	44	44	46	55
ระยะเวลาการชำระหนี้	วัน	46	43	46	46	46	55
วงจรเงินสด	วัน	(2)	2	1	1	3	3

บริษัทฯ มีความสามารถในการบริหารจัดการหนี้สินระยะสั้นได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีสภาพคล่องอยู่ในระดับที่เหมาะสม สะท้อนจากอัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียนที่อยู่ในเกณฑ์ปกติ ส่งผลให้บริษัทฯ ยังคงมีฐานะทางการเงินที่มั่นคง วงจรเงินสดของบริษัทฯ อยู่ที่ 3 วัน ซึ่งไม่เปลี่ยนแปลงจากปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักมาจากระยะเวลาการขายสินค้าโดยเฉลี่ยที่เพิ่มขึ้นเป็น 55 วัน อันเป็นผลจากการเพิ่มขึ้นของสินค้าคงเหลือเพื่อรองรับการขายในไตรมาสที่ 2 ปี 2569 และการจัดเก็บสินค้าที่มีการปรับราคาขึ้น ในขณะที่ระยะเวลาการขายการจ่ายชำระหนี้ก็เพิ่มขึ้นเป็น 55 วัน จากการต่อรอขยายเครดิตเทอมที่นานขึ้นเช่นเดียวกัน ทำให้บริษัทฯ ยังคงมีสภาพคล่องในการดำเนินกิจการ

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดเป้าหมายในการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือให้กลับมาอยู่ในระดับใกล้เคียงกับอดีต โดยมีระยะเวลาการขายสินค้าไม่เกิน 42 วัน ซึ่งคาดว่าจะช่วยให้วงจรเงินสดปรับตัวดีขึ้นและสนับสนุนประสิทธิภาพในการบริหารเงินทุนหมุนเวียนในระยะต่อไปเมื่อสินค้าและราคากลับเข้าสู่สภาวะปกติ

การดำเนินธุรกิจเพื่อความยั่งยืนและการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Sustainability and Good Governance)

บริษัทดำเนินธุรกิจภายใต้กรอบ ESG โดยบูรณาการแนวคิดด้านความยั่งยืนเข้ากับการดำเนินงานและการบริหารความเสี่ยง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินธุรกิจ ลดต้นทุนในระยะยาว และเสริมสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้มีส่วนได้เสีย ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญต่อความสามารถในการแข่งขันและการเติบโตอย่างมั่นคงของบริษัท

ด้านสิ่งแวดล้อม (Environmental)

บริษัทกำหนดเป้าหมายเชิงปริมาณด้านการจัดการพลังงานและการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก โดยใช้ปี 2568 เป็นปีฐาน เพื่อใช้เป็นกรอบในการติดตามผลอย่างเป็นรูปธรรม บริษัทตั้งเป้าหมายผลิตไฟฟ้าจากระบบพลังงานแสงอาทิตย์ (Solar Rooftop) สำหรับสำนักงานใหญ่และสาขาต่าง ๆ รวม 1,400,000 กิโลวัตต์-ชั่วโมงต่อปี ภายในสิ้นปี 2569 สำหรับผลการดำเนินงานในไตรมาสที่ 1/2569 บริษัทดำเนินการติดตั้งระบบแล้วเสร็จรวม 7 แห่ง มีกำลังการผลิตสะสม 150,987 กิโลวัตต์-ชั่วโมง คิดเป็นร้อยละ 11 ของเป้าหมายประจำปี บริษัทมีแผนเร่งติดตั้งระบบในสาขาหลักอีก 18 แห่งในช่วงไตรมาสที่ 2-3/2569 เพื่อให้บรรลุเป้าหมายภายในกำหนด การดำเนินการดังกล่าวช่วยลดค่าใช้จ่ายด้านกระแสไฟฟ้าได้เฉลี่ยประมาณ 0.50 ล้านบาทต่อเดือน และเสริมสร้างความมั่นคงทางพลังงานโดยลดการพึ่งพาแหล่งพลังงานภายนอก นอกจากนี้ บริษัทได้เปลี่ยนยานพาหนะใช้งานภายในองค์กรเป็นรถยนต์ไฟฟ้าจำนวน 12 คัน จากทั้งหมด 20 คัน (ร้อยละ 60) ตั้งแต่วันที่ 2568 เพื่อลดต้นทุนเชื้อเพลิงในระยะยาวและลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกจากการดำเนินงาน โดยบริษัทตั้งเป้าเปลี่ยนยานพาหนะเป็น EV ครบ 100% ภายในปี 2570



ด้านสังคม (Social)

บริษัทมุ่งเน้นการดำเนินธุรกิจควบคู่กับการสร้างคุณค่าร่วมให้แก่สังคม โดยมุ่งลดความเหลื่อมล้ำในการเข้าถึงเทคโนโลยีและยกระดับทักษะดิจิทัล ผ่านโครงการ "Pay it Forward" ครอบคลุมทั้ง 77 จังหวัดทั่วประเทศ ซึ่งในไตรมาสที่ 1/2569 บริษัทส่งมอบอุปกรณ์ไอทีให้แก่สถาบันศึกษาเป็นจำนวน 18 สถาบันการศึกษา

นอกจากนี้ บริษัทได้ต่อยอดความยั่งยืนผ่านโครงการ "Learning Hub" โดยจัดตั้งศูนย์การเรียนรู้เทคโนโลยีในพื้นที่สาขาครบทั้ง 4 ภูมิภาค เพื่อเป็นพื้นที่เสริมสร้างศักยภาพและทักษะดิจิทัลสำหรับชุมชนโดยรอบ

ในด้านบุคลากร บริษัทให้ความสำคัญกับการดูแลพนักงานผ่านโครงการ 3H (Happy Health, Happy Money, Happy Heart) ครอบคลุมการส่งเสริมสุขภาพ ความมั่นคงทางการเงิน และความผูกพันต่อองค์กร

ด้านธรรมาภิบาล (Governance)

บริษัทให้ความสำคัญกับการกำกับดูแลกิจการที่ดี ความโปร่งใส และการบริหารความเสี่ยง โดยได้ประกาศเจตนารมณ์เข้าร่วมโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (CAC) และอยู่ระหว่างกระบวนการตรวจประเมิน คาดว่าจะได้รับการรับรองภายในปี 2569 ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการยกระดับระบบควบคุมภายในและมาตรการต่อต้านการทุจริตขององค์กร

ในปี 2568 บริษัทได้รับการประเมินคุณภาพการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้น (AGM Checklist) จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย (TIA) ในระดับ "ดีเยี่ยม" สะท้อนความมุ่งมั่นในการพิทักษ์สิทธิผู้ถือหุ้นและความโปร่งใสในการเปิดเผยข้อมูล

นอกจากนี้ บริษัทได้พัฒนาระบบบริหารจัดการข้อมูลส่วนบุคคล (PDPA Management System) ครอบคลุมการปรับปรุงกระบวนการจัดเก็บและใช้ข้อมูล การอบรมพนักงาน และการกำหนดมาตรการควบคุม เพื่อรองรับความเสี่ยงด้านข้อมูลและสร้างความเชื่อมั่นแก่ลูกค้าและคู่ค้า

บริษัทจะเดินหน้านำมาตรฐานธรรมาภิบาลและระบบกำกับดูแลอย่างต่อเนื่อง เพื่อสนับสนุนความเชื่อมั่นของผู้ลงทุนและความมั่นคงของธุรกิจในระยะยาว