

ที่ AMARC-SET 012-2026

11 สิงหาคม 2569

เรื่อง คำอธิบายและวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ สำหรับงวดสามเดือนและหกเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 256 9

เรียน กรรมการและผู้จัดการ ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ

บริษัท ศูนย์ห้องปฏิบัติการและวิจัยทางการแพทย์และการเกษตรแห่งเอเชีย จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ขอเรียนชี้แจงผลการดำเนินงานของบริษัทฯ สำหรับงวดสามเดือนและหกเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 ดังนี้

งบกำไรขาดทุนสำหรับงวดสามเดือนและหกเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569

กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ (หน่วย: ล้านบาท)	งวดสามเดือน			งวดหกเดือน		
	2569	2568	%เพิ่ม/ ลด	2569	2568	%เพิ่ม/ ลด
รายได้						
บริการตรวจวิเคราะห์ (Testing)	127.10	160.35	(20.7%)	224.19	252.91	(11.4%)
บริการสอบเทียบ (Calibration)	4.59	3.30	39.1%	8.78	6.87	27.8%
บริการตรวจสอบและรับรองระบบ (IC*)	3.30	1.98	66.7%	6.34	8.09	(21.6%)
รายได้จากการบริการ	134.99	165.63	(18.5)%	239.31	267.87	(10.7)%
รายได้อื่น	0.69	0.98	(29.6%)	1.42	1.66	(14.5%)
รายได้รวม	135.68	166.61	(18.6)%	240.73	269.53	(10.7)%
ต้นทุนบริการ	60.32	59.19	1.9%	117.01	112.74	3.8%
กำไรขั้นต้น** (GP)	74.67	106.44	(29.8)%	122.30	155.13	(21.2)%
ค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหาร	28.99	30.03	(3.5)%	55.62	56.07	(0.8)%
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษี (EBIT)	46.37	77.39	(40.1)%	68.10	100.72	(32.4)%
ต้นทุนทางการเงิน	0.19	0.26	(26.2%)	0.34	0.57	(39.4%)
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	46.18	77.13	(40.1%)	67.76	100.15	(32.3%)
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(0.54)	(0.34)	58.6%	(1.57)	(0.65)	140.6%
กำไรเบ็ดเสร็จรวมสำหรับงวด (NP)	46.72	77.47	(39.7)%	69.33	100.80	(31.2)%
%GP	55.3%	64.3%		51.1%	57.9%	
%NP	34.4%	46.5%		28.8%	37.4%	

*IC = Inspection & Certification

**กำไรขั้นต้นไม่รวมรายได้อื่น

ผลการดำเนินการ

สำหรับงวดสามเดือนและหกเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569

รายได้

สำหรับงวดสามเดือนและหกเดือนบริษัทฯ และบริษัทฯ ย่อยมีรายได้จากการบริการ รวม 134.99 และ 239.31 ล้านบาท ตามลำดับปรับตัวลดลง 18.5% และ 10.7% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน โดยในครึ่งปีแรกรายได้มาจากการบริการตรวจวิเคราะห์จำนวน 224.19 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วน 93.7% ของรายได้บริการรวม ขณะที่รายได้จากการสอบเทียบยังคงเติบโตในอัตราที่ต่อเนื่อง ส่วนรายได้จากการตรวจสอบรับรองระบบเติบโตได้ดีในรอบสามเดือนแต่ภาพรวมครึ่งปีแรกยังต่ำกว่าปีที่ผ่านมาโดยมีรายละเอียด ดังนี้

1. รายได้จากบริการตรวจวิเคราะห์ (Testing)

สำหรับงวดสามเดือนและหกเดือน บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการตรวจวิเคราะห์จำนวน 127.10 ล้านบาท และ 224.19 ล้านบาท ตามลำดับ ปรับตัวลดลงร้อยละ 20.7 และร้อยละ 11.4 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน จากกลยุทธ์ราคาเชิงรุกของบริษัทที่นำมาใช้เพื่อตอบสนองต่อสภาวะตลาดที่มีความผันผวนมากขึ้นในบริการทดสอบผักและผลไม้ส่งออก มีเป้าหมายเพื่อรักษฐานลูกค้าหลักและคงส่วนแบ่งตลาดในระยะยาว ควบคู่ไปกับการขยายฐานลูกค้าใหม่อย่างต่อเนื่องเพื่อสนับสนุนการเติบโตอย่างยั่งยืน ฝ่ายบริหารยังคงมีความเชื่อมั่นว่ามาตรการเชิงกลยุทธ์ดังกล่าวจะช่วยเสริมความสามารถในการแข่งขันและสนับสนุนการเติบโตที่มั่นคงในอนาคต

ในส่วนของกลุ่มบริการตรวจวิเคราะห์อื่นๆ รายได้ยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง เป็นผลมาจากการขยายขอบข่ายการให้บริการและพัฒนาทดสอบรายการใหม่ๆ ที่ตอบโจทย์ความต้องการของตลาด ทำให้สามารถเพิ่มปริมาณการส่งตรวจจากลูกค้าเดิมและขยายฐานลูกค้าใหม่ได้อย่างต่อเนื่อง

2. รายได้จากบริการสอบเทียบ (Calibration)

สำหรับงวดสามเดือนและหกเดือน บริษัทฯ มีรายได้จากบริการสอบเทียบจำนวน 4.59 และ 8.78 ล้านบาท ตามลำดับ เพิ่มขึ้น 39.1% และ 27.8% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนหน้า การเติบโตนี้เป็นผลมาจากการสำเร็จในการขยายขอบข่ายการให้บริการใหม่ๆ ในกลุ่มที่มีมูลค่าสูง (High-Value Services) ร่วมกับการได้รับความไว้วางใจจากพันธมิตรทางธุรกิจรายใหญ่ที่มีปริมาณงานส่งสอบเทียบอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ขยายทีมงานและบริหารจัดการตารางปฏิบัติงาน ซึ่งช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการรองรับปริมาณงานที่ขยายตัวขึ้น

ปัจจัยข้างต้นส่งผลให้ผลการดำเนินงานในภาพรวมช่วงครึ่งปีแรกเติบโตในเกณฑ์ดี และมีแนวโน้มการเติบโตต่อเนื่องตลอดทั้งปี

3. รายได้จากบริการตรวจสอบและรับรองระบบ (Inspection & Certification)

สำหรับงวดสามเดือนและหกเดือน บริษัทฯ มีรายได้จากบริการตรวจสอบและรับรองระบบจำนวน 3.30 และ 6.34 ล้านบาท ตามลำดับ มีรายได้เพิ่มขึ้นในงวด 3 เดือน 66.7 % แต่โดยภาพรวมรายได้ในช่วงครึ่งปีแรกยังปรับตัวลดลง 21.6% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนหน้า ปัจจัยหลักมาจากความล่าช้าของงานโครงการภาครัฐ ซึ่งได้รับผลกระทบจากการเลื่อนรอบปีงบประมาณจากภาวะปกติในช่วงต้นปี อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ปรับกลยุทธ์โดยมุ่งเน้นการขยายฐานและเพิ่มสัดส่วนรายได้จากกลุ่มลูกค้าภาคเอกชนเพื่อลดผลกระทบดังกล่าว ควบคู่ไปกับการเร่งขยายขอบข่ายการรับรองมาตรฐานในกลุ่มอุตสาหกรรมใหม่ๆ เพื่อสร้างโอกาสการเติบโตและเข้าถึงตลาดที่มีศักยภาพสูงในอนาคต

กำไรขั้นต้น

สำหรับงวดสามเดือนและหกเดือน บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีกำไรขั้นต้นจำนวน 74.67 ล้านบาท และ 122.30 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งลดลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อน สาเหตุหลักมาจากรายได้จากการให้บริการที่อยู่ในช่วงปรับโครงสร้าง แม้ว่าบริการสอบเทียบและบริการตรวจวิเคราะห์อื่นๆ จะยังเติบโตต่อเนื่อง แต่ยังคงอยู่ระหว่างการสร้างสมดุลเพื่อชดเชยรายได้จากการตรวจวิเคราะห์ผักและผลไม้ส่งออก ซึ่งกำลังปรับกลยุทธ์ราคาเชิงรุกเพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขัน รวมถึงผลกระทบชั่วคราวจากความล่าช้าในโครงการภาครัฐ ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นเคลื่อนไหวสอดคล้องกับทิศทางรายได้ในช่วงดังกล่าว

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

สำหรับงวดสามเดือนและหกเดือนบริษัทฯ และบริษัทย่อย มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารจำนวน 28.99 และ 55.62 ล้านบาท ลดลง 3.5% และ 0.8% ตามลำดับ เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า ปัจจัยหลักมาจากการดำเนินนโยบายควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างเข้มงวด เพื่อปรับโครงสร้างค่าใช้จ่ายให้สอดคล้องกับสภาวะธุรกิจ แม้จะยังคงมีการลงทุนในกิจกรรมปกติอย่างค่าใช้จ่ายด้านบุคลากรและการตลาดก็ตาม รวมถึงสามารถบริหารจัดการค่าใช้จ่ายโดยรวมให้อยู่ในกรอบที่เหมาะสม เพื่อลดผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน

กำไรขาดทุนสำหรับงวดสามเดือนและหกเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569

สำหรับงวดสามเดือนและหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีกำไรสุทธิ 46.72 ล้านบาท และ 69.33 ล้านบาท ตามลำดับลดลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีปัจจัยสำคัญจากการดำเนินการกลยุทธ์การกำหนดราคาเชิงรุกในบริการทดสอบผักและผลไม้ส่งออก เพื่อรักษาส่วนแบ่งตลาดและเสริมความสัมพันธ์กับลูกค้าหลักในระยะยาวท่ามกลางสภาวะตลาดที่ผันผวน แม้ว่าบริการสอบเทียบและบริการทดสอบอื่น ๆ จะยังคงเติบโตต่อเนื่อง ความล่าช้าในโครงการภาครัฐยังส่งผลให้การรับรู้รายได้เลื่อนออกไปชั่วคราว อย่างไรก็ตาม การดำเนินมาตรการควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ ส่งผลให้ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารปรับลดลงและสอดคล้องกับกรอบการดำเนินงานภายใต้สภาวะธุรกิจปัจจุบัน ทั้งนี้ ธุรกิจบริการหลักยังคงมีความแข็งแกร่ง โดยการปรับกลยุทธ์ด้านราคาและการขยายบริการไปยังกลุ่มงานที่มีมูลค่าสูงจะช่วยยกระดับคุณภาพอัตรากำไรและเสริมความสามารถในการแข่งขันในระยะยาว

จึงเรียนมาเพื่อรับทราบ

ขอแสดงความนับถือ

(นายชินดนัย ไชยयोग)
กรรมการผู้จัดการ