

วันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2568

เรื่อง คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567

เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ

บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) ขอนำส่งคำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการประจำปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 ตามรายละเอียดดังแนบ

ขอแสดงความนับถือ

- ลายเซ็น -

นายทรงยศ คันธมานนท์
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน)
รายงานคำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567

1. ผลประกอบการปี 2567 และผลประกอบการไตรมาส 4 ปี 2567

1.1 ผลประกอบการปี 2567

บริษัทและบริษัทย่อย (“บริษัทฯ”) มีการเติบโตที่แข็งแกร่งทั้งรายได้และกำไร โดยในปี 2567 มีรายได้จากการให้บริการเท่ากับ 195.19 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 8.07 ล้านบาท หรือคิดเป็น 4% เมื่อเทียบกับปี 2566 (YoY) ถือเป็นรายได้จากการให้บริการที่สูงสุด (New High) ในรอบ 5 ปี

มีผลกำไรสุทธิเท่ากับ 40.59 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 10.50 ล้านบาท หรือคิดเป็น 35% เมื่อเทียบกับปี 2566 (YoY) ถือเป็นกำไรสุทธิของปีสูงสุด (New High)

มีอัตรากำไรสุทธิเพิ่มขึ้นจาก 16.1 % ในปี 2566 เป็น 20.8 % ในปี 2567 ถือเป็นมีอัตรากำไรสุทธิสูงสุด (New High)

1.2 ผลประกอบการไตรมาส 4 ปี 2567

บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการเท่ากับ 49.98 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาส 4 ปี 2566 (YoY) บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการเพิ่มขึ้น 0.90 ล้านบาท คิดเป็น 2% ถือเป็นรายได้จากการให้บริการรายไตรมาสที่สูงสุด (New High) ในรอบ 5 ปี

มีผลกำไรสุทธิเท่ากับ 10.87 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1.17 ล้านบาทหรือคิดเป็น 12% เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาส 4 ปี 2566 (YoY) ถือเป็นกำไรสุทธิของไตรมาสสูงสุด (New High)

รายละเอียดอยู่ในหัวข้อ วิเคราะห์ผลการดำเนินงานประจำปี 2567 และไตรมาส 4 ปี 2567

2. พัฒนาการและกลยุทธ์ที่สำคัญ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจเป็นผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัล แบบรวมเป็นหนึ่งเดียว (All-in-One Sales and Marketing Platform) ที่ครอบคลุมด้านเว็บไซต์ (Website), โฆษณาออนไลน์ (Online Advertising), ระบบบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า (Customer Relationship Management - CRM) และระบบจองโรงแรมโดยตรง (Hotel Direct Booking) โดยให้บริการผ่านแพลตฟอร์มที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาขึ้นเองพร้อมทีมงานผู้เชี่ยวชาญในการให้คำปรึกษา

พัฒนาการและกลยุทธ์ที่สำคัญที่บริษัทฯ กำลังดำเนินการประกอบด้วย

1. บริษัทฯ มุ่งมั่นพัฒนา All-in-One Sales and Marketing Platform อย่างต่อเนื่องทั้งปี 2567 เพื่อตอบโจทย์ธุรกิจในยุคดิจิทัล ช่วยให้ลูกค้าหาลูกค้าใหม่ เพิ่มยอดขาย ลดค่าใช้จ่าย และเพิ่มกำไรได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยผสมผสานเทคโนโลยี AI เข้ามาช่วยเสริมศักยภาพของแพลตฟอร์ม

ตัวอย่างของงานในปี 2567 ได้แก่ การนำเทคโนโลยี AI มาใส่ในแพลตฟอร์มเพื่อช่วยจัดการ Lead และการขาย เช่น

- ระบบ CRM อัจฉริยะ ที่สามารถสแกนข้อมูลจากรูปภาพและเสียง และยังรองรับคำสั่งเสียง เพื่อช่วยบริหารจัดการ Lead ได้ง่ายขึ้น
- AI Chatbot และระบบสร้าง FAQ อัตโนมัติ ที่ช่วยตอบคำถามลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ลดภาระของทีมซัพพอร์ต และเพิ่มโอกาสปิดการขายได้มากขึ้น

นอกจากนี้ ในปี 2567 ยังมีการพัฒนาแพลตฟอร์มให้เชื่อมต่อกับระบบภายนอกมากยิ่งขึ้น เพื่อให้การทำงานต่อเนื่องมากขึ้น เช่น

- ระบบ CRM สามารถส่งข้อมูลการปิดการขายไปยัง FlowAccount และ SAP B1
- ระบบแชท รองรับการทำงานเชื่อมต่อกับ Facebook Messenger, LINE และ Instagram เพื่อให้สามารถบริหารแชทจากทุกช่องทางได้ในที่เดียว
- รองรับการรับ Lead จาก Facebook Lead Ads และ Google Lead Ads และส่งต่อข้อมูลเข้าสู่ระบบ CRM อัตโนมัติ เพื่อให้ทีมขายสามารถติดตามและปิดการขายได้เร็วขึ้น
- เชื่อมต่อกับ Google Search Console และ Google Analytics เพื่อดึงข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับประสิทธิภาพของ SEO มาแสดงแบบเรียลไทม์ ให้ธุรกิจสามารถวิเคราะห์และปรับกลยุทธ์ได้ทันที

ในปี 2567 จากการสำรวจของ *Thailand's MarTech Report 2568* บริษัทฯ ได้รับรางวัล “Top (Most Used) Local MarTech Providers CRM (for B2B)” แสดงถึงความเป็นผู้นำด้าน CRM สำหรับธุรกิจ B2B และการได้รับความไว้วางใจจากลูกค้ามากที่สุด

ในด้านการโฆษณาออนไลน์ บริษัทฯ ได้เข้าร่วม Google Growth Hackathon ซึ่งจัดโดย Google เพื่อแข่งขันในกลุ่มเอเจนซีด้านการตลาดออนไลน์ชั้นนำจากทั่วประเทศ บริษัทฯ คว้ารางวัลชนะเลิศทั้ง 3 ครั้งที่มีการจัดแข่งขันมา โดยได้รางวัล Best in Automation Excellence ถึง 2 ครั้งซ้อน ยืนยันความเป็นผู้นำด้านการใช้ระบบอัตโนมัติในการทำโฆษณาออนไลน์ และบริษัทฯ ได้รางวัล Best Client Success Story จากการแข่งขันครั้งล่าสุด แสดงถึงความสามารถในการนำ AI และความเชี่ยวชาญของทีมงานมาใช้ เพื่อขับเคลื่อนผลลัพธ์สูงสุดให้กับลูกค้า

2. บริษัทฯ ก่อตั้ง Readyplanet Academy ในปี 2567 เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าเป้าหมายที่ต้องการอบรมความรู้ด้านการตลาดดิจิทัล รวมถึงการใช้ Marketing Tech ที่มีบทบาทสำคัญมากขึ้นในยุคปัจจุบัน โดยเฉพาะเมื่อ AI เข้ามามีอิทธิพลต่อการดำเนินธุรกิจ ทำให้บริษัทขนาดกลางและขนาดใหญ่ต้องปรับตัวในการใช้ทั้งการตลาดดิจิทัลและ Marketing Tech มากยิ่งขึ้น

Readyplanet Academy จัดการอบรมทั้งในรูปแบบ On-site และ Online เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างครอบคลุม ไม่เพียงแต่สร้างรายได้จากการอบรมเท่านั้น แต่ยังเป็นช่องทางสำคัญในการสร้างโอกาสต่อยอดขายบริการอื่น ๆ ของบริษัทฯ ให้กับผู้เข้าร่วมกิจกรรมอีกด้วย

3. บริษัทฯ นำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ในปี 2567 ภายใต้ชื่อ R-Commerce ซึ่งเป็นแพลตฟอร์ม E-Commerce สำหรับธุรกิจขนาดกลางและขนาดใหญ่ที่ต้องการเว็บไซต์ภายใต้แบรนด์ของตนเอง

R-Commerce ออกแบบมาเพื่อตอบโจทย์องค์กรที่ต้องการขายสินค้าจากแบรนด์ไปยังลูกค้าโดยตรง และเก็บข้อมูลลูกค้าเพื่อนำมาเพิ่มยอดขาย โดยสามารถปรับแต่งได้ตามความต้องการ (Customized) และ เชื่อมต่อกับระบบเดิมขององค์กร (Integrated) เช่น ระบบคลังสินค้า บัญชี หรือ CRM ได้อย่างราบรื่น โขลู่ชั้นนี้ช่วยให้ธุรกิจลดต้นทุน โดยไม่ต้องเสียค่าคอมมิชชั่นให้ E-Marketplace เพิ่มกำไร และสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าได้อย่างยั่งยืน

จากพัฒนาการและกลยุทธ์ที่สำคัญที่บริษัทฯ กำลังดำเนินการ ส่งผลให้รายได้จากการให้บริการสำหรับปีและสามเดือนสำหรับไตรมาส 4 ของปี 2567 ถือเป็นรายได้จากการให้บริการที่สูงสุด (New High) ในรอบ 5 ปี ในขณะที่เดียวกันกำไรสุทธิสำหรับปีและสามเดือนสำหรับไตรมาส 4 ปี 2567 ถือเป็นกำไรสุทธิสูงสุด (New High) ตลอดกาล

3. วิเคราะห์ผลการดำเนินงานประจำปี 2567 และไตรมาส 4 ปี 2567

งบกำไรขาดทุนสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567

หน่วย: ล้านบาท

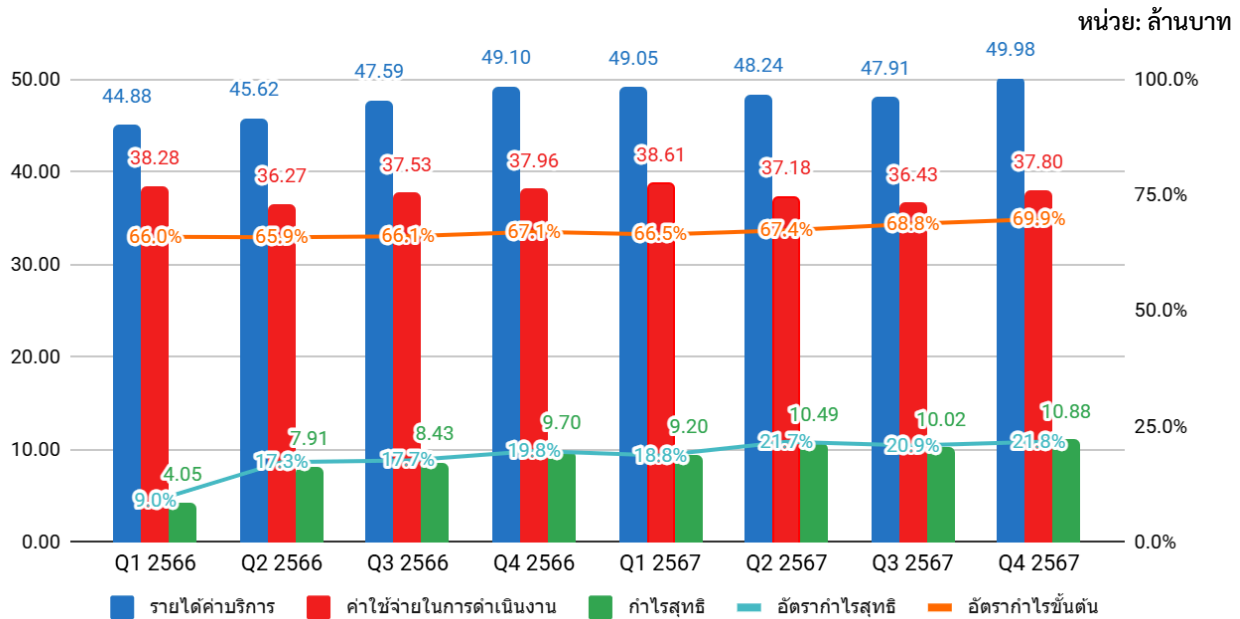
รายการในงบกำไรขาดทุน	ปี 2567		ปี 2566		ผลต่าง YoY	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	จำนวนเงิน	%
รายได้จากการให้บริการ	195.19	100%	187.12	100%	8.07	4%
ต้นทุนการให้บริการ	62.17	32%	63.09	34%	(0.92)	-1%
กำไรขั้นต้น	133.02	68%	124.03	66%	8.99	7%
ค่าใช้จ่ายในการขาย	30.99	16%	31.62	17%	(0.63)	-2%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	56.85	29%	55.34	30%	1.51	3%
กำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน	45.18	23%	37.07	20%	8.11	22%
รายได้อื่น	0.84	0%	0.85	0%	(0.01)	-1%
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	46.02	24%	37.92	20%	8.10	21%
รายได้ทางการเงิน	3.76	2%	1.92	1%	1.84	96%
ต้นทุนทางการเงิน	0.35	0%	0.38	0%	(0.03)	-8%
กำไรก่อนภาษีเงินได้	49.43	25%	39.46	21%	9.97	25%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	8.84	5%	9.37	5%	(0.53)	-6%
กำไรสำหรับปี	40.59	21%	30.09	16%	10.50	35%

งบกำไรขาดทุนสำหรับงวดสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567

หน่วย: ล้านบาท

รายการในงบกำไรขาดทุน	งวดสามเดือน				ผลต่าง QoQ		งวดสามเดือน		ผลต่าง YoY	
	Q4 2567	%	Q3 2567	%	จำนวนเงิน	%	Q4 2566	%	จำนวนเงิน	%
รายได้จากการให้บริการ	49.98	100%	47.91	100%	2.07	4%	49.08	100%	0.90	2%
ต้นทุนการให้บริการ	15.06	30%	14.95	31%	0.11	1%	16.17	33%	(1.11)	-7%
กำไรขั้นต้น	34.92	70%	32.96	69%	1.96	6%	32.91	67%	2.01	6%
ค่าใช้จ่ายในการขาย	7.95	16%	7.67	16%	0.28	4%	7.88	16%	0.07	1%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	14.78	30%	13.85	29%	0.93	7%	13.92	28%	0.86	6%
กำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน	12.19	24%	11.44	24%	0.75	7%	11.11	23%	1.08	10%
รายได้อื่น	0.47	1%	0.29	1%	0.18	62%	0.13	0%	0.34	262%
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	12.66	25%	11.73	24%	0.93	8%	11.24	23%	1.42	13%
รายได้ทางการเงิน	1.05	2%	0.90	2%	0.15	17%	0.96	2%	0.09	9%
ต้นทุนทางการเงิน	0.10	0%	0.09	0%	0.01	11%	0.09	0%	0.01	11%
กำไรก่อนภาษีเงินได้	13.61	27%	12.54	26%	1.07	9%	12.11	25%	1.50	12%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	2.74	5%	2.52	5%	0.22	9%	2.41	5%	0.33	14%
กำไรสำหรับงวด	10.87	22%	10.02	21%	0.85	8%	9.70	20%	1.17	12%

รายได้ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ และกำไรสุทธิของบริษัทฯ รายไตรมาสของปี 2567 เปรียบเทียบกับรายไตรมาสของปี 2566 แสดงดังกราฟ



การวิเคราะห์เปรียบเทียบรายได้จากการให้บริการ

หน่วย: ล้านบาท

รายได้จากการให้บริการ	งวดสามเดือน				ผลต่าง QoQ		งวดสามเดือน				ผลต่าง YoY				ประจำปี				ผลต่าง YoY	
	Q4 2567	%	Q3 2567	%	จำนวนเงิน	%	Q4 2566	%	จำนวนเงิน	%	2567	%	2566	%	จำนวนเงิน	%	2567	%	จำนวนเงิน	%
แพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัล	43.77	88%	43.69	91%	0.08	0%	44.08	90%	(0.31)	-1%	175.09	90%	166.45	89%	8.64	5%	175.09	90%	166.45	89%
แพลตฟอร์มการจองโรงแรม	6.21	12%	4.22	9%	1.99	47%	5.00	10%	1.21	24%	20.10	10%	20.67	11%	(0.57)	-3%	20.10	10%	20.67	11%
รวมรายได้จากการให้บริการ	49.98	100%	47.91	100%	2.07	4%	49.08	100%	0.90	2%	195.19	100%	187.12	100%	8.07	4%	195.19	100%	187.12	100%

ในปี 2567 บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการเท่ากับ 195.19 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 8.07 ล้านบาท หรือ 4% จากปี 2566 ทั้งนี้ เป็นผลมาจากรายได้ลูกค้าเดิมที่ใช้บริการอย่างต่อเนื่อง ทำให้เกิดเป็นรายได้ประจำ (Recurring Revenue) และลูกค้าใหม่ที่บริษัทฯ ปิดการขายได้ในระหว่างปี โดยลูกค้าใหม่เป็นธุรกิจขนาดกลางและธุรกิจขนาดใหญ่ ซึ่งเป็นไปตามทิศทางการเติบโตและกลยุทธ์ของบริษัทฯ ที่เน้นการขายลูกค้า All-in-One ให้มากขึ้น ทำให้บริษัทฯ มีรายได้ Recurring เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ มีรายได้ที่เป็น Non Recurring จากค่าบริการต่าง ๆ เช่น รายได้จากคอร์สอบรม ค่าพัฒนาเว็บไซต์ ค่าที่ปรึกษาในการขึ้นระบบ (Onboarding)

ในไตรมาส 4 ปี 2567 บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการเท่ากับ 49.98 ล้านบาท

- เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาส 4 ปี 2566 (YoY) บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการเพิ่มขึ้น 0.90 ล้านบาท หรือ 2% โดยกลุ่มแพลตฟอร์มการขายและการตลาดดิจิทัล (All-in-One Sales and Marketing Platform) มีสัดส่วนรายได้ประมาณ 88% ของรายได้จากการให้บริการ ในขณะที่กลุ่มแพลตฟอร์มการจองโรงแรม

(Hotel Direct Booking Platform) มีสัดส่วนรายได้ประมาณ 12% ของรายได้จากการให้บริการ โดยรายได้ของกลุ่มแพลตฟอร์มการจองโรงแรมเพิ่มขึ้นเป็นไปในทิศทางเดียวกับจำนวนนักท่องเที่ยวที่เพิ่มขึ้นจากไตรมาสเดียวกันของปี 2566

- เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาส 3 ปี 2567 (QoQ) บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการเพิ่มขึ้น 2.07 ล้านบาท หรือ 4% สาเหตุหลักมาจากรายได้กลุ่มแพลตฟอร์มการจองโรงแรม โดยอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเริ่มเห็นสัญญาณฟื้นตัวหลังจากผลกระทบในไตรมาสก่อน ๆ ที่ได้รับผลจากฤดูกาล Low Season และเหตุการณ์น้ำท่วมในบางภูมิภาคที่เกิดขึ้นในไตรมาส 3 ปี 2567

การวิเคราะห์เปรียบเทียบอัตรากำไรขั้นต้น

ในปี 2567 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นเท่ากับ 133.02 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 8.99 ล้านบาท หรือ 7% และมีอัตรากำไรขั้นต้นคิดเป็น 68% (ปี 2566: 66%) โดยอัตรากำไรขั้นต้นที่เพิ่มขึ้นนี้เป็นผลมาจากรายได้แบบ Subscription ที่เพิ่มขึ้น และค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นค่าใช้จ่ายคงที่ (fixed cost) ทำให้ได้รับประโยชน์จากการประหยัดต่อขนาด (economy of scale) ดังนั้น เมื่อรายได้ของบริษัทฯ เพิ่มขึ้น จะส่งผลให้กำไรขั้นต้นปรับตัวเพิ่มสูงขึ้น

ในไตรมาส 4 ปี 2567 บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นคิดเป็น 70% (ไตรมาส 3 ปี 2567: 69% และ ไตรมาส 4 ปี 2566: 67%) โดยอัตรากำไรขั้นต้นที่เพิ่มขึ้นนี้เป็นผลมาจากรายได้จากการให้บริการที่เพิ่มขึ้น

การวิเคราะห์เปรียบเทียบผลกำไรสุทธิ

ในปี 2567 บริษัทฯ มีผลกำไรสุทธิเท่ากับ 40.59 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 10.50 ล้านบาทหรือ 35% จากปี 2566 และมีอัตรากำไรสุทธิคิดเป็น 21% (ปี 2566: 16%) ทั้งนี้เป็นผลมาจากบริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นเพิ่มสูงขึ้น 8.99 ล้านบาท จากรายได้จากการให้บริการที่เพิ่มขึ้นและต้นทุนการให้บริการที่ลดลง ประกอบกับต้นทุนของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เป็นต้นทุนคงที่ (fixed cost) ทำให้ได้รับประโยชน์จากการประหยัดต่อขนาด (economy of scale)

ในไตรมาส 4 ปี 2567 บริษัทฯ มีผลกำไรสุทธิเท่ากับ 10.87 ล้านบาท และอัตรากำไรสุทธิคิดเป็น 22%

- เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาส 4 ปี 2566 (YoY) บริษัทฯ มีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้น 1.17 ล้านบาทหรือ 12% ทั้งนี้เป็นผลมาจากบริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นเพิ่มสูงขึ้น 2.01 ล้านบาท จากรายได้จากการให้บริการที่เพิ่มขึ้นและต้นทุนการให้บริการที่ลดลง และมีรายได้อื่นเพิ่มสูงขึ้น 0.34 ล้านบาท สุทธิกับค่าใช้จ่ายในการบริหารที่เพิ่มขึ้น 0.86 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่มาจากค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน

- เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาส 3 ปี 2567 (QoQ) บริษัทฯ มีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้น 0.85 ล้านบาท ทั้งนี้เป็นผลมาจากบริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นเพิ่มสูงขึ้น 1.96 ล้านบาท จากรายได้จากการให้บริการที่เพิ่มขึ้นและต้นทุนการให้บริการที่ลดลง สุทธิกับค่าใช้จ่ายในการบริหารที่เพิ่มขึ้น 0.86 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่มาจากค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน

การวิเคราะห์ด้านกลยุทธ์ที่มีผลต่อรายได้จากการให้บริการ และผลกำไรสุทธิของบริษัทฯ มีดังต่อไปนี้

1) บริษัทฯ มีกำไรสุทธิแบบ normalized สูงสุด (New High) เมื่อเทียบกับทุกไตรมาสก่อนหน้า มีผลมาจากการให้บริการอย่างต่อเนื่องของลูกค้าเดิมที่จ่ายค่าบริการแบบ Subscription และรายได้ของบริษัทฯ เป็น Recurring Revenue เป็นส่วนใหญ่

2) บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่เป็นค่าใช้จ่ายในลักษณะคงที่ (fixed cost) ทำให้ได้รับประโยชน์จากการประหยัดต่อขนาด (economy of scale) ดังนั้น ถ้าบริษัทฯ มีรายได้เพิ่มขึ้นจะทำให้กำไรของบริษัทฯ เติบโตขึ้นในอัตราที่มากกว่าการเติบโตของรายได้ และจะส่งผลให้บริษัทฯ สามารถรักษาความสามารถในการทำกำไรได้ดีในอนาคต

3) ในไตรมาส 4 ปี 2567 บริษัทฯ มีรายได้ประจำจากลูกค้าใหม่ (New MRR) คือ 1.431 ล้านบาท และรายได้เฉลี่ยต่อลูกค้าใหม่ (New ARPA) อยู่ที่ 7,653 บาท ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากไตรมาส 3 ปี 2567 สาเหตุเกิดจากการสถานการณ์น้ำท่วมในหลายจังหวัดทางภาคเหนือช่วงเดือนสิงหาคมเริ่มคลี่คลายในช่วงครึ่งเดือนหลังของเดือนกันยายน ทำให้ยอดลูกค้าใหม่กลับมาดีขึ้นและเข้าสู่ภาวะปกติ ประกอบกับภาครัฐมีนโยบายในการกระตุ้นเศรษฐกิจ ส่งผลให้หลายธุรกิจคลายความกังวลและกลับมาลงทุนทางการขายและการตลาดมากขึ้น

จากกลยุทธ์ของบริษัทฯ ในการหาลูกค้าใหม่ที่มีขนาดกลางและขนาดใหญ่ ทำให้ในไตรมาส 4 นี้ รายได้เฉลี่ยของลูกค้า (Current ARPA) ปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นเป็น 2,043 บาท

รายละเอียดแสดงดังกราฟและตารางต่อไปนี้

ตารางแสดงรายได้ประจำใหม่ (New MRR) ในแต่ละไตรมาส

หน่วย: พันบาท

	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	Q2 2567	Q3 2567	Q4 2567
New MRR	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	1,511	1,205	1,431

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

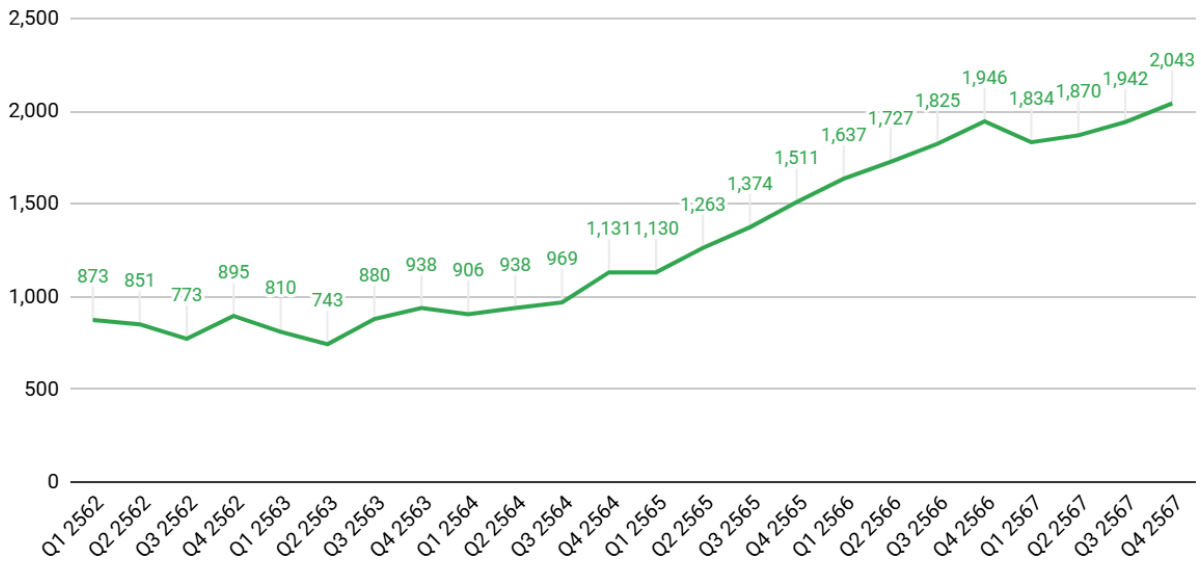
ตารางแสดงรายได้เฉลี่ยต่อลูกค้าใหม่ (New ARPA) ในแต่ละไตรมาส

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	Q2 2567	Q3 2567	Q4 2567
New ARPA	890	1,098	1,173	1,271	991	1,256	2,186	2,536	2,500	3,185	3,532	3,088	4,433	4,622	5,524	6,060	6,113	6,285	7,233	9,443	8,554	9,102	7,533	7,653

ภาพและตารางแสดงรายได้เฉลี่ยของลูกค้าปัจจุบัน (Current ARPA) ในแต่ละไตรมาส

หน่วย: บาท



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	Q2 2567	Q3 2567	Q4 2567
Current ARPA	873	851	773	895	810	743	880	938	906	938	969	1,131	1,130	1,263	1,374	1,511	1,637	1,727	1,825	1,946	1,834	1,870	1,942	2,043

ณ สิ้นไตรมาส 4 ปี 2567 นี้ บริษัทฯ มีจำนวนลูกค้าที่จ่ายค่าบริการเป็น Subscription แบบ Recurring Revenue มีจำนวน 7,592 ราย โดยแบ่งเป็น

- ลูกค้ากลุ่ม Advance ซึ่งประกอบด้วยลูกค้าที่ใช้แพลตฟอร์มแบบ All-in-One และลูกค้าแพลตฟอร์มจองโรงแรมโดยตรง มีจำนวน 2,259 ราย ลูกค้ากลุ่มนี้จ่ายค่าบริการให้บริษัทฯ เฉลี่ยตั้งแต่ 600 บาทต่อเดือนขึ้นไป สร้างรายได้ให้บริษัทฯ มากกว่า 80% ของรายได้ทั้งหมด
- ลูกค้ากลุ่ม Basic ซึ่งส่วนใหญ่ที่เป็นธุรกิจขนาดเล็กที่ใช้บริการแพลตฟอร์มเว็บไซต์สำเร็จรูป มาก่อนหน้าที่จะมีบริการแพลตฟอร์มแบบ All-in-One มีจำนวน 5,333 ราย

4. คำอธิบายและการวิเคราะห์งบแสดงฐานะทางการเงิน

งบแสดงฐานะการเงิน

สินทรัพย์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวม 396.89 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 16.36 ล้านบาท หรือ 4% โดยมีสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ นำเงินสดจากการดำเนินงานและเงินจากค่าหุ้นเพิ่มทุนบางส่วนไปฝากในเงินฝากประจำอายุ 3 - 24 เดือน ในระหว่างที่รอใช้เงินตามแผน IPO ส่งผลให้สินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่นเพิ่มขึ้น 91.11 ล้านบาท และสินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่นเพิ่มขึ้น 30 ล้านบาท ตามลำดับ สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยมเพิ่มขึ้น 9.31 ล้านบาทหรือ 10% เนื่องจากบริษัทฯ มีการบันทึกสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นนอกจากค่าความนิยมในระหว่างปีจำนวน 25.67 ล้านบาท และตัดจำหน่าย (Amortize) สินทรัพย์ดังกล่าวในระหว่างปี 17.59 ล้านบาท สุทธิกับเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดลดลง 101.86 ล้านบาท เป็นผลมาจากบริษัทฯ มีการจ่ายเงินปันผลจากกำไรสุทธิของปี 2566 จำนวน 30 ล้านบาท โดยจ่ายปันผลเป็นเงินสดจำนวน 20 ล้านบาท และจ่ายชำระเป็นหุ้นสามัญ 10 ล้านบาท และนำเงินสดไปฝากในเงินฝากประจำอายุ 3 - 24 เดือน นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้รับเงินจากการขอคืนภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่ายปี 2565 จำนวน 5.75 ล้านบาท ส่งผลให้สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่นลดลง

หนี้สิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ มีหนี้สินรวม 157.85 ล้านบาท ลดลงจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 8.17 ล้านบาทหรือ 5% ทั้งนี้เป็นผลมาจากเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่นลดลง 5.75 ล้านบาท และประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงานลดลง 1.23 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ มีการประเมินภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงานใหม่ตามรอบระยะเวลาการประเมิน (ปกติจะมีการประเมินผลประโยชน์พนักงานใหม่ในทุกๆ 3 ปี) และหนี้สินหมุนเวียนอื่นลดลง 1.70 ล้านบาท สุทธิกับเงินรับแทนค่าโฆษณาเพิ่มขึ้น 1.23 ล้านบาท

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นรวม 239.04 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 24.53 ล้านบาท เป็นผลมาจากบริษัทฯ มีการเพิ่มทุนจากการจ่ายปันผลเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10 ล้านบาท และมีกำไรสะสมเพิ่มขึ้น 40.59 ล้านบาทจากกำไรสุทธิระหว่างปี โดยบริษัทฯ ได้กั้นสำรองตามกฎหมายเท่ากับ 2.04 ล้านบาท และส่วนที่เหลืออยู่ในกำไรสะสมยังไม่ได้จัดสรรเท่ากับ 38.55 ล้านบาท และมีกำไรสะสมเพิ่มขึ้นจากการวัดมูลค่าใหม่ของผลประโยชน์พนักงานภายหลังสุทธิจากภาษี 3.94 ล้านบาท สุทธิกับการจ่ายปันผลจากกำไรสุทธิของปี 2566 จำนวน 30 ล้านบาท โดยจ่ายปันผลเป็นเงินสดจำนวน 20 ล้านบาท และจ่ายชำระเป็นหุ้นสามัญ 10 ล้านบาท

งบกระแสเงินสด

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ มีกระแสเงินสดสุทธิลดลง 101.86 ล้านบาท จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 ทั้งนี้เป็นผลมาจาก

- กระแสเงินสดได้มาจากกิจกรรมการดำเนินงานเท่ากับ 66.31 ล้านบาท โดยส่วนใหญ่มาจากกำไรระหว่างปี 40.59 ล้านบาท ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายสินทรัพย์ในระหว่างปี 22.17 ล้านบาท เงินสดรับจากการขอคืนภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่ายปี 2565 จำนวน 5.75 ล้านบาท เงินสดรับจากการชำระหนี้ของลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่นเท่ากับ 6.12 ล้านบาท สุทธิกับเงินสดจ่ายเจ้าหน้าที่การค้าและเจ้าหน้าที่หมุนเวียนอื่นเท่ากับ 5.74 ล้านบาท
- กระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมการลงทุน 145.93 ล้านบาท โดยสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ นำเงินสดจากการดำเนินงานและเงินจากค่าหุ้นเพิ่มทุนบางส่วนจำนวน 121.11 ล้านบาท ไปลงทุนในเงินฝากประจำ 3 - 24 เดือน ในระหว่างที่รอใช้เงินตามแผน IPO และใช้ไปในการลงทุนสินทรัพย์ไม่มีตัวตนและอุปกรณ์จำนวน 25.67 ล้านบาท ซึ่งการลงทุนในสินทรัพย์ไม่มีตัวตนนั้นเป็นการนำเงินที่ได้จากการ IPO ไปลงทุนในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ Readyplanet All-in-One Platform นอกจากนี้ บริษัทฯ มีเงินสดรับจากดอกเบี้ยเงินฝากธนาคารเท่ากับ 3.36 ล้านบาท
- กระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงิน 22.24 ล้านบาท โดยสาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มีการจ่ายเงินปันผลจากกำไรสุทธิของปี 2566 จำนวน 30 ล้านบาท โดยจ่ายปันผลเป็นเงินสดจำนวน 20 ล้านบาท และจ่ายชำระเป็นหุ้นสามัญ 10 ล้านบาท นอกจากนี้ มีการจ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่าในระหว่างปี

5. มุมมองผู้บริหารหรือปัจจัยที่อาจมีผลต่อการดำเนินงานในอนาคต

- กลยุทธ์ในการเพิ่มรายได้จากลูกค้าใหม่

เนื่องจากโครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เป็น Subscription ดังนั้น บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการขยายฐานลูกค้าใหม่ที่ใช้บริการแบบ Subscription โดยรายได้จากลูกค้าใหม่ในช่วงไตรมาส 1 ถึงไตรมาส 4 ที่ผ่านมา แสดงให้เห็นถึงแนวโน้มเชิงบวกของรายได้แบบ Recurring - คาดว่าจะเพิ่มฐานลูกค้าใหม่แบบ Recurring ได้อย่างต่อเนื่องในปี 2568

- Season ของธุรกิจ Hotel Direct Booking

ไตรมาส 1 และไตรมาส 4 เป็นช่วง High Season ของบริการ Hotel Direct Booking จากข้อมูลการจองโรงแรมผ่านแพลตฟอร์มของบริษัทฯ ในปี 2567 - คาดว่าในไตรมาส 1 ยังมีแนวโน้มเป็น High Season ต่อเนื่องจากไตรมาส 4 ของปี 2567

- การขยายตลาดผลิตภัณฑ์ใหม่ R-Commerce

บริษัทฯ ออกผลิตภัณฑ์ใหม่ R-Commerce ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มสำหรับลูกค้าขนาดกลางและขนาดใหญ่ที่ต้องการทำเว็บไซต์ E-Commerce ภายใต้แบรนด์ของตนเอง โดยสามารถที่จะพัฒนาให้ตรงตามความต้องการของลูกค้าแต่ละรายได้ (Customized) และเชื่อมต่อกับระบบงานเดิมที่ลูกค้ามีอยู่แล้วได้ (Integrated) ด้วย - คาดว่าจะสร้างรายได้จาก R-Commerce เพิ่มได้ในปี 2568

- กลยุทธ์การเติบโตผ่าน M&A

นอกจากการเติบโตแบบ Organic แล้ว บริษัทฯ ยังมีแผนในการสร้างความเติบโตแบบ Inorganic ผ่านการควบรวมกิจการ (M&A) โดยมองหาบริษัทด้านไอทีหรือแพลตฟอร์มออนไลน์ที่มีศักยภาพในการลงทุน ไม่ว่าจะเป็นการเข้าถือหุ้นบางส่วนหรือการเข้าซื้อกิจการทั้งองค์กร เพื่อสร้าง Synergy ในระยะยาว ซึ่งบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการคัดเลือกบริษัทที่มีคุณสมบัติเหมาะสมและมีศักยภาพในการสร้างคุณค่าให้กับองค์กรในอนาคต - ปัจจุบันบริษัทมีความคืบหน้าสำหรับการดำเนินการด้าน M&A เพิ่มขึ้นมากกว่าปี 2567 ที่ผ่านมา และหากเป็นไปตามความคาดหมาย จะช่วยสนับสนุนการเติบโตในระยะยาว