

วันที่ 10 สิงหาคม 2566

เรื่อง ขี้แจงผลการดำเนินงานสำหรับงวดสามเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2566

เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท บี-52 แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ขอขี้แจงผลการดำเนินงานสำหรับงวดสามเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2566 ซึ่งมีผลกำไรสุทธิส่วนที่เป็นของบริษัทรวมเป็นจำนวน 4.5 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 40.5 ล้านบาท หรือร้อยละ 112.6 เมื่อเปรียบเทียบกับผลการดำเนินงานสำหรับงวดเดียวกันของปีก่อน ซึ่งมีผลขาดทุนสุทธิจำนวน 36 ล้านบาท

หน่วย : ล้านบาท

งบกำไรขาดทุน	ไตรมาสที่ 2/2566	ไตรมาสที่ 2/2565	เพิ่มขึ้น (ลดลง)	%
รายได้จากการขายและให้บริการ	17.2	32.1	-14.9	-46.4%
ต้นทุนขายและบริการ	12.5	28.0	-15.6	-55.5%
กำไรขั้นต้น	4.7	4.0	0.7	17.7%
รายได้อื่น	33.0	0.2	32.8	15709.6%
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	35.4	40.6	-5.2	-12.8%
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	2.3	-36.4	38.7	106.5%
ภาษีเงินได้	-0.1	0.2	-0.2	-145.4%
กำไร (ขาดทุน) สุทธิสำหรับงวด	2.4	-36.2	38.6	106.7%
ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	2.1	-0.2	2.3	1017.8%
กำไร (ขาดทุน) สุทธิสำหรับงวดของบริษัทใหญ่	4.5	-36.0	40.5	112.6%

จากผลการดำเนินงาน บริษัท มีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้น 40.5 ล้านบาท มีสาเหตุเนื่องจาก

1. รายได้จากการขายและให้บริการ ลดลงจากปีก่อน จำนวน 14.9 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 46.4 เนื่องจากสาเหตุหลักดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

รายได้	ไตรมาสที่ 2/2566	ไตรมาสที่ 2/2565	เพิ่มขึ้น (ลดลง)	%
1. รายได้ส่วนงานธุรกิจจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค	0.9	17.0	-16.0	-94.4%
2. รายได้ส่วนงานธุรกิจให้บริการสื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์	9.1	8.2	1.0	11.7%
3. รายได้ส่วนงานธุรกิจให้บริการโฆษณาทางสื่อออนไลน์	6.6	6.9	-0.3	-4.9%
4. รายได้ส่วนงานบริการทางการเงินโดยการเป็นตัวแทนนายหน้า	0.4	0.0	0.4	14150.0%
5. รายได้ส่วนงานธุรกิจอื่นๆ	0.1	0.0	0.1	100.0%
รวม	17.2	32.1	-14.9	-46.4%

ส่วนงานธุรกิจจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค

บริษัท มีรายได้จากส่วนงานจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค ลดลง 16 ล้านบาทจากงวดเดียวกันของปีก่อน หรือลดลงเป็นร้อยละ 94.4 เนื่องจากปี 2565 บริษัท มียอดขายจากการจัดทำโปรโมชั่นขายสินค้าอุปโภคและบริโภค เพื่อสร้างความร่วมมือระหว่างร้านค้าพันธมิตร และแพลตฟอร์มพันธมิตร ทำให้ปัจจุบันมีสมาชิกเพิ่มขึ้นเป็น 95,000 ร้านค้า ในปี 2566 บริษัทได้ปรับลดการโปรโมชั่นในการขายสินค้าลง และได้ต่อยอดจากจำนวนสมาชิกดังกล่าว ด้วยการเพิ่มการบริการให้ลูกค้า ในการที่จะโฆษณาประชาสัมพันธ์และทำการตลาดควบคู่ไปกับการกระจายสินค้าไปตามร้านค้าในเครือข่ายของบริษัท ซึ่งในไตรมาสที่ 1 ได้ทำสัญญากับลูกค้าบางราย และยังคงอยู่ในระหว่างเจรจากับลูกค้า รายอื่นๆ

ส่วนงานบริการทางการเงินโดยการเป็นตัวแทนนายหน้า

บริษัท มีรายได้จากส่วนงานบริการทางการเงินโดยการเป็นตัวแทนนายหน้า เพิ่มขึ้น 0.4 ล้านบาท จากงวดเดียวกันของปีก่อน หรือเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 14,150 เนื่องจาก ตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2565 ได้เริ่มขายสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าต่างๆ แบบผ่อนชำระ ให้แก่ ร้านค้าสมาชิกซึ่งได้มีการซื้อสินค้าเงินผ่อนแล้วทั้งสิ้นเป็นจำนวน 251 สัญญา

2. ต้นทุนขายและบริการ ลดลง 15.6 ล้านบาท หรือร้อยละ 55.5 เมื่อเปรียบเทียบกับผลการดำเนินงานสำหรับงวดเดียวกันของปีก่อน ส่วนใหญ่เกิดจากส่วนงานธุรกิจจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค ที่สามารถรวบรวมสมาชิกได้ถึงเป้าหมาย 95,000 ร้านค้า จึงได้ลดโปรโมชั่นลงทำให้ต้นทุนในส่วนนี้ลดลง 16 ล้านบาท จึงทำให้กำไรขั้นต้นสูงขึ้น 0.7 ล้านบาท หรือร้อยละ 17.7

3. ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ลดลง 5.2 ล้านบาท หรือร้อยละ 12.8 เนื่องจาก ส่วนงานส่วนงานธุรกิจจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค มีการลดโปรโมชั่นตามช่วงต้น ทำให้ค่าใช้จ่ายลดลง 9.4 ล้านบาท ในขณะเดียวกัน บริษัทก็มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเพิ่มขึ้นจากส่วนงานที่เพิ่งเริ่มดำเนินธุรกิจ คือ ส่วนงานธุรกิจจำหน่ายสินค้าเพื่อสุขภาพ จำนวน 2.6 ล้านบาท และ ส่วนงานธุรกิจจำหน่ายเครื่องมือแพทย์ และการให้บริการทางการแพทย์ มีค่าใช้จ่าย เพิ่มขึ้น 1.1 ล้านบาท
4. รายได้อื่น ๆ ส่วนใหญ่เพิ่มขึ้นจากการขายเงินลงทุนในบริษัท ทันใจดี มั่นนี้ เซอร์วิส จำกัด ในสัดส่วน 90.1 % ทำให้เกิดกำไรจำนวน 31.9 ล้านบาท โดยที่บริษัทยังคงเหลือสัดส่วนการลงทุนในบริษัท ทันใจดี มั่นนี้ เซอร์วิส จำกัด จำนวน 9.9%

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ

-นราวดี วรวิธชา-

(นางสาวนราวดี วรวิธชา)

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร