

เลขที่ 002/2016

27 กรกฎาคม 2559

เรื่อง คำอธิบายและวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ สำหรับงวด 3 เดือนสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2559
 เรียน กรรมการและผู้จัดการ
 ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท บิสซิเนสโวลแมนท์ จำกัด (มหาชน) ("บริษัท") ขอนำส่งคำอธิบายและวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ สำหรับ
 งวด 3 เดือนสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2559 โดยมีรายละเอียดดังนี้

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ สำหรับงวดสามเดือน สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2559

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ	31 มีนาคม 2559	31 มีนาคม 2558	เพิ่มขึ้น (ลดลง)
	ล้านบาท	ล้านบาท	%
รายได้จากการขาย	3.91	8.51	(54.11%)
รายได้จากการบริการ	36.88	14.58	153.03%
รายได้จากการขายและบริการ	40.79	23.09	76.67%
รายได้อื่น	2.33	0.25	815.17%
รวมรายได้	43.12	23.34	84.73%
ต้นทุนขาย	3.14	7.76	(59.51%)
ต้นทุนบริการ	29.24	12.11	141.46%
กำไรขั้นต้น	8.40	3.21	161.52%
ค่าใช้จ่ายในการขาย	1.92	1.85	3.87%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	7.21	4.24	70.00%
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงินและภาษีเงินได้	1.61	(2.62)	(161.09%)
ต้นทุนทางการเงิน	1.09	0.00	N/A
กำไรก่อนภาษีเงินได้	0.52	(2.62)	(119.75%)
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	0.13	(0.52)	(125.14%)
กำไร/ (ขาดทุน)/ สุทธิ	0.39	(2.10)	(118.40%)

รายได้จากการขายและบริการ

บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการ สำหรับงวดสามเดือน สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2559 เท่ากับ 40.79 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเท่ากับ 17.70 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 76.67 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1. รายได้จากการขาย

สำหรับงวด 3 เดือนแรกของปี 2559 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2559 บริษัทมีเพียงรายได้จากการขายอุปกรณ์ ประกอบทางการแพทย์อื่น ๆ ที่มีมูลค่าไม่สูงมากจำนวน 3.91 ล้านบาท ซึ่งลดลงเท่ากับ 4.60 ล้านบาท หรือลดลงคิดเป็น ร้อยละ 54.11 จากงวดเดียวกันของปีก่อนหน้าซึ่งมีรายได้จากการขายเท่ากับ 8.51 ล้านบาท ซึ่งสาเหตุที่บริษัทมีรายได้

จากการขายในไตรมาสที่ 1 ในปี 2558 และปี 2559 อยู่ในระดับต่ำ เพราะรูปแบบรายได้ของบริษัทจะมีลักษณะตามฤดูกาล (Seasonal) กล่าวคือ โดยปกติ บริษัทจะมีรายได้จากการขายงานโครงการมูลค่าสูงในช่วงไตรมาสที่ 3 และไตรมาสที่ 4 ของแต่ละปี ในขณะที่ไตรมาสที่ 1 และไตรมาสที่ 2 อาจไม่มีรายได้จากการขายงานโครงการ เพราะงบประมาณในแต่ละปีของภาครัฐจะครอบคลุมระยะเวลาตั้งแต่วันที่ 1 ของเดือนตุลาคม จนถึงวันที่ 30 ของเดือนกันยายนในปีถัดไป โดยในแต่ละรอบปีงบประมาณ ลูกค้านำของบริษัทจะเริ่มมีการสั่งซื้อสินค้าของบริษัท (งานโครงการ) และดำเนินการลงนามในสัญญาซื้อขายในช่วงไตรมาสที่ 4 ของปี (หลังจากได้รับการจัดสรรงบประมาณมาแล้ว) จากนั้นบริษัทจะใช้เวลาในการดำเนินโครงการให้แล้วเสร็จประมาณ 210 – 360 วันนับจากวันที่มีการลงนามในสัญญาซื้อขาย ซึ่งทำให้โครงการต่างๆ พร้อมทั้งจะส่งมอบงานและรับรู้รายได้ในช่วงประมาณไตรมาสที่ 3 ถึงไตรมาสที่ 4 ในปีถัดไป

2. รายได้จากการบริการ

สำหรับงวด 3 เดือนแรกของปี 2559 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2559 บริษัทมีรายได้จากการบริการเท่ากับ 36.88 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเท่ากับ 22.30 ล้านบาทหรือเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 153.03 จากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้าซึ่งเท่ากับ 14.58 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทมีการรับรู้รายได้จากงานให้บริการอัปเกรด (Upgrade) ระบบซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ในการฉายรังสีให้กับโรงพยาบาลแห่งหนึ่ง เพื่อพัฒนาระบบซอฟต์แวร์ที่มีอยู่ในทันสมัยและเป็นปัจจุบันมากยิ่งขึ้น โดยมูลค่าของงานบริการดังกล่าวเท่ากับ 13.34 ล้านบาท

ต้นทุนขายและอัตรากำไรขั้นต้นจากการขาย

สำหรับงวด 3 เดือนแรกของปี 2559 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2559 บริษัทมีกำไรขั้นต้นจากการขายเท่ากับ 0.77 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นจากการขายอยู่ที่ร้อยละ 19.51 ของรายได้จากการขาย ซึ่งสูงกว่าอัตรากำไรขั้นต้นในช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้าซึ่งเท่ากับร้อยละ 8.78 เนื่องจากงวด 3 เดือนแรกของปี 2559 บริษัทมีส่วนในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประกอบอื่นๆ ที่มีมูลค่าไม่สูง ซึ่งมีอัตรากำไรสูงกว่าการจำหน่ายชุดผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าสูง ในสัดส่วนที่มากกว่าช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า จึงส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นจากการขายในงวด 3 เดือนแรกของปี 2559 สูงกว่าในงวด 3 เดือนแรกของปี 2558

ต้นทุนบริการและอัตรากำไรขั้นต้นจากการบริการ

สำหรับงวด 3 เดือนแรกของปี 2559 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2559 บริษัทมีกำไรขั้นต้นจากการบริการเท่ากับ 7.64 ล้านบาท หรือคิดอัตรากำไรขั้นต้นจากการบริการอยู่ที่ร้อยละ 20.72 ของรายได้จากการบริการ ซึ่งสูงกว่าอัตรากำไรขั้นต้นในช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้าซึ่งเท่ากับร้อยละ 16.92 เนื่องจากงวด 3 เดือนแรกของปี 2559 บริษัทมีรายได้จากการบริการในโครงการจ้างเหมาพัฒนาปรับปรุงแก้ไขระบบเครือข่ายจัดการข้อมูลผู้ป่วยและเครื่องวางแผนการรักษามูลค่า 13.34 ล้านบาท ซึ่งมีอัตรากำไรขั้นต้นสูง

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

สำหรับงวด 3 เดือนแรกของปี 2559 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2559 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายเท่ากับ 1.92 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเท่ากับ 0.07 ล้านบาทหรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.87 จากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยสาเหตุหลักของการเพิ่มขึ้นดังกล่าวเกิดจากการปรับเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวกับด้านบุคลากร เนื่องจากบริษัทมีการจ้างบุคลากรที่เกี่ยวข้องกับฝ่ายขายเพิ่มขึ้น

สำหรับงวด 3 เดือนแรกของปี 2559 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2559 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหารเท่ากับ 7.21 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 70.00 จากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยสาเหตุหลักของการเพิ่มขึ้นดังกล่าวเกิดจากค่าใช้จ่ายในการบริหารที่เพิ่มขึ้น อาทิเช่น ค่าใช้จ่ายด้านบุคลากรซึ่งเกิดจากการปรับโครงสร้างเงินเดือน ค่าเบี้ยประชุมกรรมการ ค่าธรรมเนียมในการดำเนินการจดทะเบียนเพิ่มทุน และแปรสภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชน และค่าธรรมเนียมธนาคารที่เกิดขึ้นจากการขอวงเงินสินเชื่อเพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจ

ต้นทุนทางการเงิน

บริษัทมีต้นทุนทางการเงินเท่ากับ 1.09 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเท่ากับ 1.09 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 100.00 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากในงวด 3 เดือนของปี 2558 บริษัทมีงานที่มีมูลค่าสูงจำนวนไม่มาก ประกอบกับการใช้เงินทุนหมุนเวียนภายในของบริษัทเอง จึงลดการใช้วงเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินและส่งผลให้มีต้นทุนทางการเงินลดลง

กำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิ

สำหรับงวด 3 เดือนแรกของปี 2559 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2559 บริษัทมีกำไรสุทธิเท่ากับ 0.39 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 0.90 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนที่มีขาดทุนสุทธิเท่ากับ 2.10 ล้านบาท คิดเป็นอัตรขาดทุนสุทธิร้อยละ 8.99 โดยกำไรสุทธิที่เพิ่มขึ้นมีสาเหตุมาจากรายได้ที่เพิ่มขึ้น

Business Alignment

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ



(นายสมพงษ์ ชื่นกิติญานนท์)

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

บริษัท บิสซิเนสอะไลमेंท์ จำกัด (มหาชน)