

SPVI

บริษัท เอส พี วี ไอ จำกัด (มหาชน)
S P V I PUBLIC COMPANY LIMITED

สำนักงานใหญ่ : 1213/58-59 ซอยลาดพร้าว 94 ถนนศรีวิภา แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กทม. 10310

ติดต่อ : 0-2559-2901-10

Website : www.spvi.co.th

CG Report Score :

THSI List : -

CEO/MD

คุณไตรสรณ์ วรรณานโกศล
กรรมการผู้จัดการTel : +662-559-2901-10
trisorn@spvi.co.th

CFO

คุณอุษณีย์ รัตนไพฑูรย์
ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงินTel : +662-559-2901-10
utsanee.ra@spvi.co.th

IRO

คุณไตรสรณ์ วรรณานโกศล
กรรมการผู้จัดการTel : +662-559-2901-10
trisorn@spvi.co.th

Stock Data

(30/06/2017)

	YTD	2016	2015
Paid-up (MB)	200.00	200.00	200.00
Listed share (M)	400.00	400.00	400.00
Par (B)	0.50	0.50	0.50
Market Cap (MB)	304.00	320.00	380.00
Price (B./share)	0.76	0.80	0.95
EPS (B)	0.02	0.01	0.02

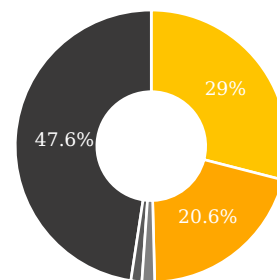
Statistics

(04/08/2017)

	P/E	P/BV	Div.Yield
SPVI (x)	24.19	1.47	0.28
TECH - mai (x)	401.67	-	0.26
TECH - SET (x)	24.07	-	4.35
mai (x)	88.83	-	1.55
SET (x)	16.43	-	3.07

Shareholder Structure

(03/03/2017)



- บริษัท ไอทีซีดี จำกัด (มหาชน) (29.0%)
- กลุ่มครอบครัว วรรณานโกศล (20.6%)
- นส. พัชรา เกียรติสินทวิธา (1.5%)
- นาย นราธร วงศ์วิเศษ (1.3%)
- รายย่อย (47.6%)

Financial Ratios

	6M/2017	6M/2016	2016	2015
ROE (%)	6.16	1.81	1.85	3.12
ROA (%)	5.50	2.01	1.77	3.55
D/E (x)	0.29	0.68	0.44	0.55
GP Margin (%)	13.04	11.87	11.98	11.48
EBIT Margin (%)	1.32	-0.33	0.41	0.81
NP Margin (%)	0.96	-0.33	0.29	0.46

Company Background

บริษัทประกอบธุรกิจหลักเป็นผู้จำหน่าย ผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้า Apple ทั้งคอมพิวเตอร์ ผลิตภัณฑ์ประเภท IOS และอุปกรณ์เสริมต่างๆ รวมทั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้าอื่น ๆ ที่สามารถนำมาใช้กับผลิตภัณฑ์ Apple เป็นหลัก เพื่อที่จะรองรับความต้องการของลูกค้าได้ครบวงจร นอกจากนี้ บริษัทยังได้ขยายธุรกิจบริการให้แก่ลูกค้า โดยมีศูนย์บริการสำหรับสินค้าภายใต้ตราผลิตภัณฑ์ Apple ในนาม iCenter รวมทั้งเปิดศูนย์อบรมตามมาตรฐาน Apple และบริษัทยังเป็นหนึ่งในพันธมิตรทางธุรกิจกับ AIS ในการเปิดร้าน AIS Shop by Partner ตลอดจนเป็นผู้จำหน่ายสินค้าและให้บริการตามมาตรฐานของ AIS

Key Development of Company

- 2554 จัดตั้งบริษัท เอส พี วี ไอ จำกัด จากการร่วมทุนระหว่างบริษัท เอสพีวี แอดวานซ์ จำกัด และบริษัท ไอทีซีดี จำกัด (มหาชน) รับโอนสาขาทั้งหมดจำนวน 15 สาขาจากบริษัท เอสพีวี แอดวานซ์ จำกัด
- 2556 แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และเข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ
- 2558 ได้รับสิทธิบริหารร้าน AIS Shop by Partner ที่เทคโนโลยีอิสระยอง และที่เอ็มเอ็มเมก้ามาร์เก็ต อยุธยา ประเทศ
- 2559 เปลี่ยนชื่อศูนย์บริการจาก Smart Bar เป็น iCenter
- Q.1-2'2560 เปิดสาขาเพิ่ม 1 สาขาในไตรมาสที่ 1 และเปิดสาขาเพิ่ม 3 สาขาในไตรมาสที่ 2 ดังนั้น บริษัทจึงมีสาขารวมทั้งสิ้นจำนวน 36 สาขา

Revenue Structure

รอบบัญชี : 07 ส.ค.

(Unit : MB)

	6M/2017	%	6M/2016	%	2016	%	2015	%
Sales	908.99	98.14	832.63	98.17	1,765.36	98.21	1,845.39	98.60
Service Income	9.59	1.04	7.78	0.92	18.35	1.02	13.77	0.73
Other Income	7.60	0.82	7.75	0.91	13.76	0.77	12.51	0.67

Financial Ratios

	6M/2017	6M/2016	2016	2015
ROE (%)	6.16	1.81	1.85	3.12
ROA (%)	5.50	2.01	1.77	3.55
D/E (x)	0.29	0.68	0.44	0.55
GP Margin (%)	13.04	11.87	11.98	11.48
EBIT Margin (%)	1.32	-0.33	0.41	0.81
NP Margin (%)	0.96	-0.33	0.29	0.46

Business Plan

จากผลการดำเนินงานที่ดีขึ้นอย่างมากในไตรมาสที่ 2/2017 บริษัทจึงมีแผนการดำเนินงานดังนี้

- มุ่งเน้นการดำเนินงานทางธุรกิจกับ AIS มากขึ้นโดยจะมีการเปิดสาขาใหม่ ในรูปแบบต่างๆ นอกเหนือจากการเปิด AIS Shop เดิม เช่นการเปิดสาขาในรูปแบบของ Telewiz และ AIS Buddy เป็นต้น
- การเพิ่มรายได้จากการบริการโดยการเปิดศูนย์บริการเพิ่มขึ้น ตลอดจนการมุ่งเน้นพัฒนา และฝึกอบรมงานบริการ เพื่อยกระดับศูนย์บริการให้เป็น Apple Premium Service Provider ในทุกศูนย์บริการ
- มุ่งเน้นการขายงานโครงการ และสถาบันการศึกษาโดยเฉพาะโรงเรียนนานาชาติ และโรงเรียนเอกชน

Investment Highlight

ในระหว่างปี 2560 บริษัทมีแผนการลงทุน ดังนี้

- ไตรมาสที่ 1 เปิด iCenter Gateway
- ไตรมาสที่ 2 เปิด iCenter Petchaburi, Mobi Show DC และ Telewiz Lotus Rojana
- ไตรมาสที่ 3-4 คาดว่าจะเปิดสาขาในต่างจังหวัดเพิ่มขึ้น จำนวน 4-5 สาขา ในรูปแบบของ Mobi, lBeat และ AIS Shop

Risk Factor

ปัจจัยเสี่ยงของธุรกิจและการป้องกันความเสี่ยงที่สำคัญมีดังนี้

- ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้นำยี่ห้อสินค้ารายใหญ่จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า Brand Apple โดยบริษัทมีความตั้งใจ ร่วมมือและสนับสนุนการปฏิบัติตามข้อตกลงในสัญญา กับ Apple อย่างเคร่งครัด
- ความเสี่ยงจากการล้าสมัยของสินค้า เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว ดังนั้นบริษัทจึงต้องมีการบริหารสต็อกสินค้า คัดเลือกสินค้า และสั่งซื้อสินค้าในจำนวนที่เหมาะสม มีการบริหารคลังสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพ และมีการจัดกิจกรรมทางการตลาดเพื่อระบายสินค้าที่มีการหมุนเวียนช้า
- ความเสี่ยงจากการแข่งขัน จากการที่ตลาด ICT เติบโตอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะสินค้าสมาร์ทโฟน และแท็บเล็ต พืชพันธุ์ใหม่ๆ ออกมาอย่างสม่ำเสมอ เพื่อแย่งชิงส่วนแบ่งทางการตลาด ดังนั้นบริษัทจึงพยายามรักษาฐานลูกค้าที่มีอยู่เดิมให้เกิด Customer Royalty เช่นการให้ส่วนลดแก่ลูกค้าในการซื้อสินค้าชิ้นถัดไป มีการส่งข่าวสารประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับโปรโมชั่นสินค้าใหม่ โปรโมชั่นบัตรเครดิต ผ่านทาง social network ต่างๆ และมีการจัด event ประจำเดือนในกร train และจัด workshop ให้ลูกค้า

Capital Structure

(Unit : MB)

	6M/2017	6M/2016	2016	2015
Current Liabilities	71.75	172.44	111.53	145.51
Non-Current Liabilities	10.17	9.00	9.53	8.48
Shareholders' Equity	279.95	267.88	275.81	278.68

Company Structure

ไม่มีบริษัทย่อยและบริษัทร่วม