

## การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ (Management Discussion&Analysis : MD&A ปี 2560)

บริษัท คิงส์แมน ซี.เอ็ม.ที.ไอ.จำกัด (มหาชน)

วันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2561

เรื่อง คำอธิบายและการวิเคราะห์การดำเนินงาน สำหรับปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

เรียน กรรมการและผู้จัดการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

### ภาพรวมการดำเนินงาน

บริษัทมีรายได้จากการให้บริการในปี 2560 รวมเป็นจำนวน 1,147.99 ล้านบาท ลดลงจากปีที่แล้ว คิดเป็นจำนวน 31.25 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ มียอดขายลดลงในช่วงครึ่งปีแรกประกอบกับการส่งมอบพื้นที่ล่าช้าทำให้การรับรู้รายได้ในส่วนของงานตกแต่งภายในเลื่อนออกไป

บริษัทมีต้นทุนการให้บริการในปี 2560 เป็นจำนวน 1,053.34 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีที่แล้ว คิดเป็น จำนวน 57.92 ล้านบาท เทียบสัดส่วนกับยอดขาย แล้ว พบว่าต้นทุนการให้บริการเพิ่มขึ้น

ในปี 2560 บริษัทฯมีกำไรขั้นต้น เป็นจำนวน 94.65 ล้านบาท ลดลง 89.18 ล้านบาทเมื่อเทียบกับปีที่แล้ว

บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารในปี 2560 เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนรวม 5.91 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปีที่แล้วสาเหตุดังนี้

เนื่องจากบริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในส่วนของการประชาสัมพันธ์ควบคู่กับส่งเสริมการขายโดยการจัดกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อตอบแทนสังคมเพิ่มขึ้น อาทิ ในเรื่องของการให้ความรู้เชิงวิชาการแนว โนม์เศรษฐกิจจากนักวิชาการชั้นนำกับลูกค้าทางธุรกิจทุกภาคส่วนเพื่อให้เป็นการพบปะและแลกเปลี่ยนซึ่งกันและกัน เช่นงาน K-forum , ร่วมกิจกรรมกับ โครงการดาวพิเศษ, กิจกรรม CSR เพื่อสังคมอื่น ๆ เป็นต้น

บริษัทฯมีค่าใช้จ่ายส่วนของการศึกษาดูงาน, การดำเนินการเกี่ยวกับการจัดตั้งย่อยในประเทศกัมพูชา ตั้งแต่ไตรมาส3 เป็นต้นมาจนถึงสิ้นปี (ซึ่งดำเนินการจดทะเบียนแล้วเสร็จ เมื่อ 5 กพ. 2561)

บริษัทมีผลประกอบการรวม ขาดทุนสุทธิ 15.38 ล้านบาท ในปี 2560 สาเหตุหลักโดยสรุปเป็น 3 ช่วงดังนี้

#### ● ช่วงต้นปี - ครึ่งปีแรก

ยอดขายธุรกิจตกแต่งภายในที่ลดลงกว่าเท่าตัว, เศรษฐกิจชะลอตัว, กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย อาทิ ธุรกิจห้างสรรพสินค้าเลื่อนกำหนดการเปิดตัวออกไปถึงต้นปี 2561 ส่งผลให้รายได้จากการรับงานพื้นที่ส่วนกลาง และ ลูกค้าShop Brand nameลดลง

ลูกค้าบางโครงการที่มูลค่างานสูงมากกว่า 100 ล้านบาท ระยะเวลาในการทำงานยาวนาน (8-20 เดือน) ซึ่งมีกำไรขั้นต้นต่ำกว่า Shop Brand name ส่งมอบพื้นที่ล่าช้าทำให้บริษัทต้องแบกรับต้นทุนในส่วนของ Overhead ในช่วงที่รอเข้าทำงาน

บริษัทมีการปรับโครงสร้างและควบรวมสายธุรกิจบางส่วน *เนื่องจากผู้บริหารท่านหนึ่งแยกตัวออกไป จึงต้องจัดทีมใหม่เข้ามารับช่วงต่อและจ้างผู้รับเหมาเพิ่มเติมอย่างเร่งด่วนเพื่อดูแลในส่วนงานที่ค้างและสามารถส่งมอบงานให้ลูกค้าได้ทันตามกำหนดเดิม ช่วงรอยต่อทำให้สายธุรกิจชะงัก, ชะลอตัว มีต้นทุนซ้ำซ้อนและสูง*

#### ● ช่วงไตรมาสที่ 3

เป็นช่วงฤดูกาลชะลอตัวของธุรกิจงานแสดงสินค้าและการจัดกิจกรรมที่มีรายได้ไม่สูงมาก (งานใหญ่ ๆ จะจัดช่วงไตรมาส4 ของทุกปี)

นอกจากนี้ บริษัทฯได้รับงานโครงการหนึ่ง (กึ่งรัฐวิสาหกิจ) *เป็นลูกค้าใหม่ มีภาวะเบียดที่เข้มงวดและมีข้อจำกัดในการทำงานที่เคร่งครัดสูง ประกอบกับการขาดประสบการณ์ จึงเป็นอุปสรรคในการบริหารและเป็นอุปสรรคในการเข้าปฏิบัติงาน ทำให้บริษัทฯมีต้นทุนส่วนนี้สูงกว่าปกติมาก*

#### ● ช่วงไตรมาสที่ 4

ธุรกิจงานแสดงสินค้านันทนาการ การตลาดทางเลือก ยอดขายสูงมากกว่าไตรมาสที่ผ่านมา ลูกค้ามีการจัดงานปลายปีมากขึ้น โดยเฉพาะงานกิจกรรมมีทั้ง RoadShow และ เปิดตัวเกมเปปอ, ผลิตภัณฑ์ใหม่จำนวนมาก

และงานธุรกิจตกแต่งภายใน ส่งมอบงานได้ทันภายในสิ้นปีหลายโครงการสามารถรับรู้รายได้ที่ถูกเลื่อนมาจากกำหนดเดิม ผลประกอบการในไตรมาส 4 จึงมีกำไรสูง ส่งผลให้ภาพรวมของกิจการทั้งปี 2560 เหลือขาดทุนสุทธิเพียง 15.38 ล้านบาท