

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 เทียบสัดส่วนกับยอดขายแล้ว พบว่าต้นทุนการให้บริการเพิ่มขึ้น

ในปี 2560 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้น เป็นจำนวน 94.65 ล้านบาท ลดลง 89.18 ล้านบาทเมื่อเทียบกับปีที่แล้ว

บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารในปี 2560 เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนรวม 5.91 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปีที่แล้วสาเหตุดังนี้

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

บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายส่วนของการศึกษาดูงาน, การดำเนินการเกี่ยวกับการจัดตั้งย่อยในประเทศกัมพูชา ตั้งแต่ไตรมาส 3 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 ลูกค้า Shop Brand name ลดลง

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

บริษัทมีการปรับโครงสร้างภายในและควบรวมสายธุรกิจ Interior (ผู้บริหารท่านหนึ่งแยกตัวออกไป) ทำให้สายธุรกิจ ชะงักและชะลอตัว เกิดต้นทุนซ้ำซ้อนและสูงขึ้นอันเนื่องมาจากต้องจัดทีมใหม่มาบริหารแทน

● ช่วงไตรมาสที่ 3

เป็นช่วงฤดูกาลชะลอตัวของธุรกิจงานแสดงสินค้าและการจัดกิจกรรมที่มีรายได้ไม่สูงมาก (งานใหญ่ ๆ จะจัดช่วงไตรมาส 4 ของทุกปี) นอกจากนี้บริษัทฯ ได้รับงานโครงการหนึ่ง (กึ่งรัฐวิสาหกิจ) ซึ่งมีกฎระเบียบที่เข้มงวดและมีข้อจำกัดในการทำงานที่เคร่งครัดสูง เป็นอุปสรรคในการบริหารและเข้าปฏิบัติงาน ทำให้บริษัทฯ มีต้นทุนส่วนนี้สูงกว่าปกติมาก

● ช่วงไตรมาสที่ 4

ธุรกิจงานแสดงสินค้าภัณฑารักษ์ การตลาดทางเลือก ยอดขายสูงมากกว่าไตรมาสที่ผ่านมา ลูกค้ามีการจัดงานปลายปีมากขึ้น โดยเฉพาะงานกิจกรรมมีทั้ง Road Show และ เปิดตัวแคมเปญ, ผลิตภัณฑ์ใหม่จำนวนมาก

และงานธุรกิจตกแต่งภายใน ส่งมอบงานได้ทันภายในสิ้นปีหลายโครงการสามารถรับรู้รายได้ที่ถูกลื่อนมาจากกำหนดเดิม ผลประกอบการในไตรมาส 4 จึงมีกำไรสูง ส่งผลให้ภาพรวมของกิจการทั้งปี 2560 เหลือขาดทุนสุทธิเพียง 15.38 ล้านบาท