

การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ (Management Discussion & Analysis : MD&A Q2 59)

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

วันที่ 15 สิงหาคม 2559

เรียน กรรมการและผู้จัดการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

เรื่อง คำอธิบายและการวิเคราะห์การดำเนินงานและฐานะทางการเงิน สำหรับงวดสามเดือนสิ้นสุด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2559

ภาพรวมการดำเนินงาน

1.การวิเคราะห์ความสามารถในการทำกำไร

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ

สำหรับงวดสามเดือน และ หกเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2559 และ 2558

	งบการเงินรวม สำหรับงวดสามเดือน						หน่วย: ล้านบาท		งบการเงินรวม สำหรับงวดหกเดือน						หน่วย: ล้านบาท	
	สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2559 และ 2558								สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2559 และ 2558							
	Q1-59	%	Q2-59	%	Q2-58	%	เพิ่มขึ้น (ลดลง)		H-59	%	H-58	%	เพิ่มขึ้น (ลดลง)			
						QoQ (%)	YoY (%)					YoY(AMT)	YoY(%)			
รายได้จากการบริการ	326.198	100.0%	314.34	100.0%	153.33	100.0%	(3.6%)	105.0%	640.54	100.0%	416.04	100.0%	224.5	54.0%		
ต้นทุนการให้บริการ	272.642	83.6%	260.93	83.0%	127.63	83.2%	(0.6%)	(0.2%)	533.57	83.3%	314.27	75.5%	219.3	7.8%		
กำไรขั้นต้น	53.56	16.4%	53.41	17.0%	25.70	16.8%	0.6%	0.2%	106.97	16.7%	101.77	24.5%	5.2	(7.8%)		
รวมค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหาร	35.58	10.9%	36.03	11.5%	29.43	19.2%	0.6%	(7.7%)	71.57	11.2%	57.86	13.9%	13.7	(2.7%)		
ต้นทุนทางการเงิน	0.034	0.0%	0.11	0.0%	1.38	0.9%	0.02%	(0.9%)	0.15	0.02%	2.12	0.5%	(2.0)	(0.49%)		
กำไร(ขาดทุน)ก่อนต้นทุนทางการเงิน และภาษีเงินได้	18.46	5.7%	17.80	5.7%	(4.59)	-3.0%	0.004%	8.7%	36.26	5.7%	42.88	10.3%	(6.6)	(4.6%)		
ภาษีเงินได้	4.41	1.4%	3.65	1.2%	(0.82)	-0.5%	(0.2%)	1.7%	8.06	1.3%	8.71	2.1%	(0.7)	(0.8%)		
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ	14.05	4.3%	14.15	4.5%	(3.77)	-2.5%	0.2%	7.0%	28.20	4.4%	34.17	8.2%	(6.0)	(3.8%)		
กำไร(ขาดทุน) ต่อ หุ้น	0.07		0.07		(0.06)		0.13		0.14		0.57		(0.43)			

รายได้จากการบริการ

บริษัทมีรายได้จากการให้บริการ 314.34 ล้านบาท เปรียบเทียบกับ 153.33ล้านบาทQ2-58 เพิ่มขึ้น 161 ล้านบาท YoY คิดเป็นร้อยละ 105 มีสาเหตุมาจาก บริษัทรับรู้ออเดอร์ขายในธุรกิจตกแต่งภายในเพิ่มขึ้นทั้งส่วนที่เป็นการออกแบบ ตกแต่งภายใน ในพื้นที่ส่วนกลางของลูกค้า อาทิ เช่น ห้างสรรพสินค้าชั้นนำ , Duty Free ในขณะที่เดียวกัน บริษัท มี รายได้จากการให้บริการในธุรกิจงานแสดงสินค้า และ นิทรรศการเพิ่มขึ้นเล็กน้อย เนื่องจากเป็น ช่วง Low Season และ จะกลับมาคึกคัก ในช่วง ปลายไตรมาส Q3 – Q4 ซึ่งบริษัทยังคงเป้าหมายยอดขายไว้ เหมือนเดิม

ส่วนในงวด 6 เดือน บริษัทมีรายได้จากการให้บริการ 640.54 ล้านบาท เปรียบเทียบกับ 416.04 ล้านบาท H-58 เพิ่มขึ้น 224.50 ล้านบาท YoY คิดเป็นร้อยละ 54 โดยมีสาเหตุดังที่กล่าวไปข้างต้น

ต้นทุนการให้บริการ

บริษัทมีต้นทุนการให้บริการ 260.93 ล้านบาท เปรียบเทียบกับ 127.63 ล้านบาท Q2-58 เพิ่มขึ้น 133.30 ล้านบาท YoY เมื่อเปรียบเทียบสัดส่วนต่อยอดขาย พบว่าต้นทุนการให้บริการ ลดลงเล็กน้อยร้อยละ 0.2 YoY แต่อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาในงวด 6 เดือน พบว่าบริษัทมีต้นทุนการให้บริการ 533.57 ล้านบาท เปรียบเทียบกับ 314.27 ล้านบาท H-58 เพิ่มขึ้น 219.30 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.8 YoY โดยมีสาเหตุยอดขายที่เพิ่มขึ้นซึ่งไปในทิศทางเดียวกับต้นทุนที่เพิ่มขึ้นด้วย

กำไรขั้นต้น

บริษัทมีกำไรขั้นต้น 53.41 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับ 25.70 ล้านบาท Q2-58 เพิ่มขึ้น 27.71 ล้านบาท YoY เมื่อเทียบสัดส่วนต่อยอดขายพบว่า กำไรขั้นต้น เพิ่มขึ้นเล็กน้อย ร้อยละ 0.2 ส่วนในงวด 6 เดือน พบว่า บริษัทมีกำไรขั้นต้น 106.97 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับ 101.77 ล้านบาท H-58 เพิ่มขึ้น 5.20 ล้านบาท แต่อย่างไรก็ตามเมื่อเทียบสัดส่วนต่อยอดขาย พบว่าบริษัทมีกำไรขั้นต้นลดลงร้อยละ 7.8 YoY โดยสาเหตุหลักมาจาก บริษัทได้กระจายความเสี่ยงในการรับงาน Hi-End Shop Brand Name ซึ่งมีกำไรขั้นต้นสูง ไปยัง งานที่มีกำไรขั้นต้นต่ำกว่า อาทิ งานRenovate พื้นที่ส่วนกลาง ของ ห้างสรรพสินค้า , โรงพยาบาล และ Duty Free เป็นต้น และ อีกทั้งในปี 2558 บริษัทรับงานต้นแบบซึ่งมีกำไรขั้นต้นสูงมากกว่าปกติ

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร 36.6 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับ 29.43 ล้านบาท Q2-58 เพิ่มขึ้น 7.17 ล้านบาท YoY เมื่อเปรียบเทียบสัดส่วนต่อยอดขายพบว่า บริษัทมี ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารลดลงร้อยละ 7.7 YoY ส่วนในงวด 6 เดือน พบว่า บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารลดลง 2.7 YoY ซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกันกับงวด 3 เดือน ซึ่งมีสาเหตุหลักมาจากการบริหารค่าใช้จ่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพมาก

กำไรสุทธิ

บริษัทมีกำไรสุทธิ หลังหักภาษี 14.15 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับ -3.77 ล้านบาท Q2-58 เพิ่มขึ้น 17.92 ล้านบาท YoY เมื่อเปรียบเทียบสัดส่วนต่อยอดขายพบว่า บริษัทมีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้นร้อยละ 8.7 YoY โดยบริษัท ปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ทางการตลาด ในธุรกิจออกแบบ และตกแต่ง โดยบริษัทรับงานที่เป็น renovate ในพื้นที่ส่วนกลางของ ห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล และ อื่นๆ มากขึ้น นอกเหนือ การรับงานออกแบบตกแต่งที่เป็น Hi-End Shop ส่วนใหญ่ โดยกลยุทธ์ดังกล่าว ทำให้บริษัทมีการกระจายความเสี่ยงในเรื่องของการพึ่งพาลูกค้าที่เป็น Hi-End Shop เพียงอย่างเดียว

แต่อย่างไรก็ตามเมื่อเปรียบเทียบในงวด 6 เดือน พบว่า บริษัทมีกำไรสุทธิ 28.20 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับ 34.17 ล้านบาท Q2-58 ลดลง 6.6 ล้านบาท YoY เมื่อเปรียบเทียบกับสัดส่วนของยอดขายพบว่า บริษัทมีกำไรสุทธิลดลงร้อยละ 4.6 YoY

โดยมีสาเหตุมาจาก บริษัทรับรู้รายได้ในงานพิเศษเกี่ยวกับการทำต้นแบบซึ่งมีอัตรากำไรขั้นต้นสูงมาก ซึ่งถ้าไม่รวมกำไรสุทธิจากงานดังกล่าว กำไรสุทธิในปี 2559 ในงวด 6 เดือน จะเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 70-80 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2558

2. แนวโน้มของธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยในปี ครึ่งปีหลัง 2559

ยอดขาย และกำไรสุทธิหลังหักภาษี รายไตรมาส ระหว่าง ปี 2558-2559

	หน่วย: ล้านบาท					
	Q1-58	Q2-58	Q3-58	Q4-58	Q1-59	Q2-59
รายได้จากการบริการ	262.71	153.33	235.12	301.19	326.20	314.34
กำไรสุทธิ	37.93	(3.77)	8.92	10.45	14.05	14.15

เนื่องจากเศรษฐกิจมีแนวโน้มชะลอตัวมาตั้งแต่ต้นปี 2558 จากเหตุการณ์ ชุมนุมทางการเมือง และ ภาวะภัยแล้ง เป็นผลทำให้การจับจ่ายใช้สอยในห้างสรรพสินค้า ชะลอ การลงทุน และ การ renovate ในส่วนต่าง รวมทั้ง Retails Shop ในห้างสรรพสินค้า เช่นเดียวกัน ส่วนธุรกิจของงานแสดงสินค้าและนิทรรศการ โดยเฉพาะในกลุ่มธุรกิจยานยนต์ ซึ่งยอดขายลดลงมาตั้งแต่ปี 2558 การจัด Event เพื่อโปรโมตสินค้า มีจำนวนลดลงตามภาวะเศรษฐกิจ ซึ่ง ส่งผลกระทบต่อโดยตรงกับ บริษัท แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ปรับตัว เพื่อกระจายความเสี่ยงในส่วนที่เป็นลูกค้า Hi-End ไปยัง การตกแต่ง พื้นที่ส่วนกลาง ของ ห้าง สรรพสินค้า โรงแรม Duty Fee และ รับงาน Project ใหญ่เพิ่มมากขึ้น ทำให้บริษัท ยังคงสามารถ รักษาส่วนแบ่งการตลาด และมีฐานลูกค้าที่แข็งแกร่งทั้งในและนอกประเทศ ซึ่งผลจากการปรับกลยุทธ์ทางการตลาดส่งผลให้บริษัทสามารถฟื้นตัวอย่างต่อเนื่องจาก ไตรมาสที่ 3 ของปี 2558 และค่อยๆฟื้นตัวดีขึ้นเรื่อยๆ และคาดว่าตั้งแต่ครึ่งปีหลังของปี 2559 เป็นต้นไป บริษัทสามารถเติบโตไปพร้อมกับการฟื้นตัวของเศรษฐกิจของประเทศในภาพรวม

3.การวิเคราะห์ฐานะทางการเงิน และ กระแสเงินสด

ประเด็นสำคัญในการวิเคราะห์ฐานะทางการเงิน

1. จากการปรับตัวจากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว ทำให้ บริษัทต้องปรับเปลี่ยนวิธีการดำเนินธุรกิจ โดยการกระจายความเสี่ยงไปยังงานธุรกิจ ออกแบบ และตกแต่ง โดยบริษัทรับงานที่เป็น renovate ในพื้นที่ส่วนกลางของ ห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล และ งาน Project ใหญ่ นอกเหนือ การรับงาน ที่เป็น Hi-End เพียงส่วนใหญ่ จากสาเหตุดังกล่าวทำให้ บริษัทต้องให้ เพิ่ม Credit Terms และระยะเวลาการเก็บหนี้มากขึ้น เนื่องจากอำนาจต่อรองของลูกค้ารายใหญ่ นอกจากนั้น บริษัทจำเป็นต้องใช้เงินลงทุนในงานดังกล่าวจำนวนมาก ซึ่งมีผลทำให้ เงินสดของบริษัทลดลง และ ลูกหนี้เพิ่มขึ้น ณ สิ้นเดือน มิย. 59.

2. จากประเด็น ใน ข้อ 1 มีผลทำให้ กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน ณ วันที่ 30 มิย. 2559 อยู่ที่ (91.93) ล้านบาท อีกทั้งบริษัทยังลงทุนในทรัพย์สินที่เป็น โรงงาน และที่ดิน จำนวน 2 โรง ประมาณ 33.55 ล้านบาท ซึ่งทำให้บริษัทมีกระแสเงินสดจากการลงทุนอยู่ที่ (34.60) ล้านบาท
3. นอกจากนั้น บริษัทได้อนุมัติเงินปันผลจ่ายในปี 2559 แก่ผู้ถือหุ้นเป็นจำนวนเงิน 16 ล้านบาท ซึ่งมีผลทำให้ กระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน อยู่ที่ (17) ล้านบาท