TSR.IR.018/2564

วันที่ 10 พฤศจิกายน พ.ศ. 2564

เรื่อง ชี้แจงผลการดำเนินงานสำหรับไตรมาสที่ 3/2564 ของบริษัท เธียรสุรัตน์ จำกัด (มหาชน) และกลุ่มบริษัทในเครือ

เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ผลการดำเนินงานสำหรับไตรมาสที่ 3/2564 ของบริษัท เธียรสุรัตน์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) และบริษัทย่อย (“กลุ่มบริษัท”) มีผลขาดทุนสุทธิเท่ากับ 30.33 ล้านบาท ซึ่งต่ำกว่าไตรมาสที่ 2/2564 ที่มีกำไรสุทธิเท่ากับ 14.98 ล้านบาท หรือลดลงคิดเป็นร้อยละ 302.43 และหากเปรียบเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อนแล้วลดลงเท่ากับ 70.94 ล้านบาท หรือลดลงคิดเป็นร้อยละ 174.68 สาเหตุหลักมาจากอัตรากำไรขั้นต้นที่ลดลงจากร้อยละ 78.43 ในไตรมาสที่ 3/2563 ลงเหลือเท่ากับร้อยละ 71.20 จากการเพิ่มขึ้นของกลุ่มธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์และรถบรรทุก ที่ไม่มีกำไรขั้นต้นจากการขายสินค้า ของบริษัท เธียรสุรัตน์ ลีสซิ่ง จำกัด (TSRL) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ที่ดำเนินธุรกิจด้านการให้สินเชื่อทางการเงิน ในขณะที่การขายเครื่องกรองน้ำมีอัตรากำไรขั้นต้นสูงไม่ได้เป็นตามแผนที่กำหนดไว้ ทั้งในส่วนของการเพิ่มทีมขาย เพิ่มรถเดินตลาด และเปิดสาขาใหม่ที่บริษัทได้ดำเนินการไปตั้งแต่ต้นปี ดังนั้นบริษัทจึงพิจารณาตั้งสำรองค่าใช้จ่ายจากยอดขายที่ลดลง และสำรองขาดทุนจากการด้อยค่าของสินค้ายึดคืนที่สูงขึ้น ทั้งนี้เพื่อปรับโครงสร้างค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารให้เหมาะสม ภายใต้สถานการณ์โรคระบาด COVID-19 ที่รุนแรงและกระจายตัวไปทั่วประเทศ จึงส่งผลทำให้ในไตรมาสนี้ กลุ่มบริษัทมีผลขาดทุนสุทธิต่อหุ้นเท่ากับ 0.055 บาท เมื่อเทียบกับผลกำไรต่อหุ้นในไตรมาสเดียวกันของปีก่อน ที่เท่ากับ 0.075 บาท

บริษัทขอชี้แจงประเด็นสำคัญ ๆ ที่เกิดขึ้นระหว่างไตรมาสที่ 3/2564 ดังนี้

- ปี 2564 นี้ถือเป็นปีแห่งการปรับภาพลักษณ์องค์กรด้วยการสร้างแบรนด์ให้ชัดเจน มีความทันสมัย โดดเด่น และแตกต่าง โดยได้ปรับเปลี่ยนทั้งโลโก้ใหม่ วิสัยทัศน์ และอื่น ๆ อีกมากมาย พร้อมเน้นย้ำชื่อแบรนด์ "ทีเอสอาร์" แทนชื่อบริษัท
- บริษัทยังคงให้มีการพัฒนาระบบการขายแบบ O-2-O (Online to Offline) เพื่อดำเนินกลยุทธ์การตลาดแบบ Digital Marketing อย่างต่อเนื่องเพื่อรองรับการโทรศัพท์หาลูกค้าใหม่และลูกค้าเก่า พร้อมการทำแผนโฆษณาประชาสัมพันธ์สำหรับการขายทั้งเครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องกรองน้ำและเครื่องทำน้ำแข็งโดยอาศัยจุดแข็งของโปรแกรม “ผ่อนสบาย” ประสานกับทีมงานเดินตลาดขายตรงของบริษัทที่กระจายอยู่ตามพื้นที่ต่าง ๆ ทั้งในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัดทั่วประเทศไทย
- การขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่องของกลุ่มธุรกิจเครื่องกรองน้ำ โดยมีการปรับกลยุทธ์ขยายตลาดไปยังกลุ่ม B2B มากขึ้น จากเดิมที่เน้นกลุ่ม B2C เนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้ออย่างต่อเนื่อง และเป็นการขยายสัดส่วนการขายลูกค้าเงินสดให้สูงขึ้น จากเดิมที่มีพอร์ตลูกค้าเงินผ่อนมากถึง 80%

- หลังจากที่ได้เริ่มให้มีการขยายสาขาและเพิ่มทีมขายตรงในไตรมาสแรกจนมาประสบกับปัญหาผลกระทบของโรคระบาด COVID-19 ทำให้ไม่สามารถรับพนักงานขาย และไม่สามารถเพิ่มทีมการขายตรงได้ เนื่องจากมาตรการป้องกันการแพร่ระบาดในการรับพนักงานใหม่และการเข้าพบลูกค้าที่บ้าน ดังนั้นบริษัทจึงได้มีการปรับกลยุทธ์ ภายใต้มาตรการ Lock down ของภาครัฐบาล เป็นชะลอการขยายสาขาและการเพิ่มทีมขายในเขตพื้นที่สีแดงและสีแดงเข้ม โดยเน้นให้พนักงานขายทุกคนได้รับการฉีดวัคซีนเพื่อป้องกัน COVID-19 และปฏิบัติตามมาตรการการป้องกันโรคระบาด COVID-19 อย่างจริงจัง ทั้งจากตัวพนักงานและลูกค้า ส่วนการปรับ Business and Product Portfolio Management นั้นได้มีการพัฒนารูปแบบในเรื่องของสินค้า ช่องทางการจำหน่าย บริการช่าง และบริการทางการเงิน ไม่ว่าจะเป็นการจำหน่ายเครื่องกรองน้ำชั้นนำหลายแบรนด์ จากประเทศเกาหลี จีน ญี่ปุ่น และยุโรป ด้วยการทำตลาดออนไลน์ผ่าน Website ที่ชื่อ DrinkCo และการจำหน่ายเครื่องผลิตน้ำแข็งยี่ห้อ “อัลไพน์” ชุดบำบัดน้ำใช้ (Water mate) และการทำ Cross Selling อีกทั้งการขยายบริการสินเชื่อของบริษัทย่อยที่เป็นสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ รถบรรทุก สินเชื่อ Floor Plan และสินเชื่อเงินกู้ที่มีหลักประกัน
- บริษัทยังคงให้มีฝึกอบรมและพัฒนาพนักงานขาย เครดิต ช่างและบริการให้มารองรับการให้บริการหลังการขายอย่างครบวงจร
- บริษัทยังคงมุ่งมั่นในทำการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องกรองน้ำอย่างต่อเนื่องเพื่อพัฒนาคุณภาพสินค้าให้สามารถผลิตน้ำดื่มที่สะอาด ถูกสุขอนามัย รวมทั้งพัฒนาออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความทันสมัย โดยการนำเอาเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาใช้เพื่ออำนวยความสะดวกในการใช้งานให้กับผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง
- เพื่อเป็นการปรับโครงสร้างของค่าใช้จ่ายให้เหมาะสมกับการขายของเครื่องกรองน้ำที่ลดลงตามสถานการณ์โรคระบาด Covid-19 กลุ่มบริษัทได้ปรับการบริหารจัดการองค์กร (Lean organization) ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยตั้งสำรองผลประโยชน์พนักงาน ค่าชดเชยการเลิกสัญญาเช่าทั้งในส่วนของรถยนต์ที่ใช้ในการเดินตลาด และค่าเช่าสาขาก่อนกำหนด ประมาณ 14 ล้านบาท ส่งผลทำให้บริษัทสามารถลดค่าใช้จ่ายได้ 3 ล้านบาทต่อเดือน
- จากการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7 เมื่อวันที่ 27 ตุลาคม 2564 ที่ประชุมได้มีมติอนุมัติปิดบริษัท ทีเอสอาร์ ลาว จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุนกับกลุ่มบริษัท เจบี ในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ที่บริษัทถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 49 และแต่งตั้งกลุ่มบริษัท เจบี เป็นตัวแทนจำหน่าย (Sole Distributor) ในการจำหน่ายเครื่องกรองน้ำและสารกรองแทน ทั้งนี้ เพื่อให้การบริหารจัดการในสถานการณ์ที่มีการระบาดของโรคโควิด (Covid-19) เกิดความคล่องตัว และเพื่อลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ ซึ่งในการปิดบริษัทร่วมทุนดังกล่าว กลุ่มบริษัทได้มีการตั้งสำรองด้อยค่าของเงินลงทุนไปประมาณ 2 ล้านบาท
- บริษัทยังคงมุ่งมั่นในการดำเนินการตามแผนของการลดต้นทุน และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารด้วยการปรับปรุงและพัฒนาระบบการผลิตและการบริหารจัดการด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย

- ตามมติการประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 3/2564 เมื่อวันที่ 12 พฤษภาคม 2564 ได้มีการอนุมัติให้มีการจำหน่ายหุ้นที่ซื้อคืน (Treasury Stock) ระหว่างวันที่ 14 เมษายน 2563 ถึง 14 ตุลาคม 2563 ที่ได้ครบระยะเวลาของการซื้อหุ้นคืนแล้วทั้งหมดจำนวน 2,697,900 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 0.49 ของหุ้นที่จำหน่ายซึ่งมีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 5.61 ล้านบาทในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยระหว่างวันที่ 1 มิถุนายน 2564 ถึงวันที่ 1 ธันวาคม 2564 โดยที่หุ้นที่ซื้อคืนดังกล่าวได้แสดงเป็นรายการแยกต่างหากในส่วนของผู้ถือหุ้น และแสดงเป็นรายการหักในส่วนของผู้ถือหุ้นในงบการเงินรวม พร้อมกันนี้ได้จัดสรรกำไรสะสมไว้เป็นสำรองหุ้นทุนซื้อคืนในจำนวนเดียวกัน ซึ่ง ณ วันที่ 30 กันยายน 2564 มีจำนวนหุ้นซื้อคืนคงเหลือเท่ากับ 270,900 หุ้น
- ตามมติการประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 3/2564 เมื่อวันที่ 12 พฤษภาคม 2564 ก็ได้มีการอนุมัติเปลี่ยนแปลงนโยบายการจ่ายเงินปันผลโดยพิจารณาจาก งบการเงินเฉพาะของบริษัท เป็นพิจารณาจาก งบการเงินรวมของบริษัท
- ตามมติการประชุมคณะกรรมการของบริษัท ณ วันที่ 16 สิงหาคม 2564 คณะกรรมการมีมติอนุมัติจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลสำหรับปี 2564 ในอัตราหุ้นละ 0.040 บาทเป็นจำนวนเงินรวม 21.98 ล้านบาท เงินปันผลดังกล่าวได้มีการจ่ายให้แก่ผู้ถือหุ้นไปแล้วเมื่อวันที่ 13 กันยายน 2564

ข้อสังเกตสำหรับผลประกอบการที่สำคัญของสำหรับไตรมาสที่ 3/2564

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ

รายได้

รายได้จากการขายรวมรายได้ดอกผลตามสัญญาเช่าซื้อและรายได้จากลูกหนี้เงินให้สินเชื่อ

สำหรับไตรมาสที่ 3/2564 กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการขายรวมรายได้ดอกผลตามสัญญาเช่าซื้อและรายได้จากลูกหนี้เงินให้สินเชื่อของบริษัทย่อย (“รายได้รวม”) เท่ากับ 427.92 ล้านบาท ลดลงจากรอบระยะเวลาเดียวกันของปีก่อน 56.33 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 11.63 ซึ่งประกอบด้วยรายได้จากการขายสินค้าจำนวน 365.65 ล้านบาท ลดลง 58.92 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 13.88 ในขณะที่ดอกผลตามสัญญาเช่าซื้อจำนวน 58.93 ล้านบาท ลดลง 0.17 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 0.29 และรายได้จากลูกหนี้เงินให้กู้จำนวน 3.34 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2.77 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 479.03 รายได้จากการขายสินค้าที่ลดลงนี้มาจากผลกระทบของโรคระบาด COVID-19 ที่รุนแรงและแพร่กระจายไปทั่วพื้นที่จนบริษัทไม่สามารถรับพนักงานขาย และไม่สามารถเพิ่มทีมการขายตรงได้จากมาตรการป้องกันการแพร่ระบาดในการรับพนักงานใหม่และการเข้าพบลูกค้าที่บ้าน ภายใต้มาตรการ Lock down ของรัฐบาล แต่รายได้ดอกผลตามสัญญาเช่าซื้อและรายได้จากลูกหนี้เงินให้กู้เพิ่มขึ้นจากการขยายธุรกิจของ บริษัท เธียรสุรัตน์ ลีสซิ่ง จำกัดที่ได้ดำเนินการพัฒนารูปแบบการให้สินเชื่อที่มีหลักประกันเพิ่มขึ้นไม่ว่าจะเป็นสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ รถบรรทุก ธุรกิจ Floor Plan และเงินให้สินเชื่อแบบมีหลักประกัน

รายได้อื่น

กลุ่มบริษัทมีรายได้อื่นสำหรับไตรมาสที่ 3/2564 เท่ากับ 9.82 ล้านบาท ลดลงเท่ากับ 5.60 ล้านบาท เมื่อเทียบกับรอบระยะเวลาเดียวกันของปีก่อน ทั้งนี้ส่วนใหญ่มาจากรายได้จากหนี้สูญรับคืน รายได้จากการขายของ Premium และกำไรจากรายได้การขายทรัพย์สินที่เกินความจำเป็นในการใช้งานที่ลดลง

ค่าใช้จ่าย

ต้นทุนขาย

ต้นทุนขายของกลุ่มบริษัทสำหรับไตรมาสที่ 3/2564 มีจำนวน 123.24 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นเท่ากับ 18.78 ล้านบาทจากรอบระยะเวลาเดียวกันของปีก่อนหรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 17.98 โดยมีสัดส่วนต้นทุนขายต่อรายได้จากการขายและรายได้ดอกผลตามสัญญาเช่าซื้อสำหรับไตรมาสที่ 3/2564 เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 21.57 ของไตรมาสที่ 3/2563 เป็นร้อยละ 28.80 อันเนื่องมาจากสัดส่วนการเพิ่มขึ้นของสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์และรถบรรทุกที่ไม่ได้มี

อัตรากำไรขั้นต้นของสินค้าแต่จะได้รับรายได้จากดอกเบี้ยเช่าซื้อของบริษัท เธียรสุรัตน์ ลีสซิ่ง จำกัด แทน ในขณะที่สัดส่วนการขายของเครื่องกรองน้ำที่มีอัตรากำไรขั้นต้นของสินค้า (Product Margin) ที่สูงลดลงจากผลกระทบของโรคระบาด COVID-19

ต้นทุนในการจัดจำหน่าย

ต้นทุนในการจัดจำหน่ายของกลุ่มบริษัทสำหรับไตรมาสที่ 3/2564 เท่ากับ 171.39 ล้านบาท ลดลงจากรอบระยะเวลาเดียวกันของปีก่อนจำนวน 6.63 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 3.73 สัดส่วนต้นทุนในการจัดจำหน่ายต่อรายได้จากการขาย รายได้ดอกผลตามสัญญาเช่าซื้อและดอกผลจากเงินให้สินเชื่อสำหรับไตรมาสที่ 3/2564 อยู่ที่ร้อยละ 40.05 ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปีก่อนที่เท่ากับร้อยละ 36.76 ร้อยละของต้นทุนในการจัดจำหน่ายต่อรายได้จากการขาย รายได้ดอกผลตามสัญญาเช่าซื้อและดอกผลจากเงินให้สินเชื่อที่เพิ่มขึ้นนี้เป็นผลมาจากยอดขายของเครื่องกรองน้ำ และเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ลดลงไม่เป็นไปตามแผนที่บริษัทได้มีการดำเนินการไปในการขยายสาขาและเพิ่มจำนวนทีมขายตรง จึงทำให้บริษัทต้องมาปรับกลยุทธ์เป็นชะลอการขยายสาขาและชะลอการเพิ่มทีมขายในพื้นที่สีแดงและสีแดงเข้มในช่วงครึ่งปีหลังให้เหมาะสมกับสถานการณ์ เพื่อลดค่าใช้จ่ายแต่ยังคงให้มีการทำ Business and Product Portfolio Management ด้วยการพัฒนารูปแบบในเรื่องของสินค้า ช่องทางการจำหน่าย บริการช่าง และ บริการทางการเงิน ต่อไป และเพื่อเป็นการปรับโครงสร้างของค่าใช้จ่ายให้เหมาะกับสถานการณ์โรคระบาดโควิด บริษัทจึงได้มีการพิจารณาจ่ายค่าปรับในการยกเลิกสัญญาเช่าใช้รถยนต์เดินตลาดและการเช่าสาขาลงอันถือเป็นค่าใช้จ่ายครั้งเดียว เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการเช่าลงในเดือนต่อ ๆ ไป

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการบริหารของกลุ่มบริษัทสำหรับไตรมาสที่ 3/2564 เท่ากับ 116.63 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากรอบระยะเวลาเดียวกันของปีก่อนเท่ากับ 2.41 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.11 โดยมีสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้จากการขาย รายได้ดอกผลตามสัญญาเช่าซื้อและดอกผลจากเงินให้สินเชื่อสำหรับไตรมาสที่ 3/2564 เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 23.59 ในปีก่อนเป็นร้อยละ 27.26 ในปี 2564 ซึ่งการเพิ่มขึ้นของสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้จากการขาย รายได้ดอกผลตามสัญญาเช่าซื้อและดอกผลจากเงินให้สินเชื่อส่วนใหญ่มาจากยอดรายได้รวมที่ลดลง ในขณะที่บริษัทได้มีการวางแผนในการพัฒนาธุรกิจและบริการไว้จึงทำให้ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานเพิ่มขึ้น รวมกับค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเกี่ยวกับสถานการณ์โรคระบาด COVID-19 ที่ใช้ไปในการจัดหาวัคซีนและอุปกรณ์สำหรับการป้องกันโรคระบาด COVID-19 ให้กับพนักงานที่เพิ่มขึ้น

ผลขาดทุนจากการด้อยค่า (หนี้สงสัยจะสูญและหนี้สูญ)

สำหรับไตรมาสที่ 3/2564 กลุ่มบริษัทมีผลขาดทุนจากการด้อยค่า(หนี้สงสัยจะสูญและหนี้สูญ)จำนวน 59.13 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากรอบระยะเวลาเดียวกันของปีก่อนจำนวน 5.12 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 9.48 การเพิ่มขึ้นดังกล่าวเป็นผลมาจากการบันทึกรับรู้ผลขาดทุนจากสินค้าที่ยึดคืนทันทีจากการตรวจสอบคุณภาพของลูกหนี้ที่ได้มีการติดตั้งของเครื่องกรองน้ำในเชิงรุกเพื่อเป็นการระมัดระวังคุณภาพของการชำระเงินของลูกหนี้เช่าซื้อที่จะเกิดขึ้นภายใต้สถานการณ์การแพร่ระบาด COVID-19 และเป็นการสอดคล้องกับมาตรฐานบัญชี ฉบับที่ 9 ที่ใช้อยู่ โดยที่เปอร์เซ็นต์ของลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อที่ค้างชำระเกิน 3 เดือน (NPL) ณ สิ้นเดือนกันยายน 2564 เท่ากับร้อยละ 5.76 ซึ่งสูงกว่า ณ สิ้นเดือนธันวาคม 2563 ที่เท่ากับ ร้อยละ 5.09 จากผลกระทบของสถานการณ์โรคระบาดโควิดที่รุนแรงและกระจายไปทั่วประเทศ

กำไร

กำไรขั้นต้น

กำไรขั้นต้น (คำนวณโดยนำรายได้จากการขาย รวมรายได้ดอกผลตามสัญญาเช่าซื้อและรายได้จากลูกหนี้เงินให้สินเชื่อ หักด้วยต้นทุนขาย) ของกลุ่มบริษัทสำหรับไตรมาสที่ 3/2564 และไตรมาสที่ 3/2563 เท่ากับ 304.68 ล้านบาท และ 379.79 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 71.20 และร้อยละ 78.43 ตามลำดับ กำไรขั้นต้นลดลง 75.11 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 19.78 เนื่องจากรายได้จากการขายสินค้าเครื่องกรองน้ำที่มีอัตรากำไรขั้นต้น (Product margin) ที่สูงลดลง ในขณะที่รายได้จากการขายที่เพิ่มขึ้นของเครื่องทำน้ำแข็งที่อัตรากำไรขั้นต้นที่ต่ำกว่าเครื่องกรองน้ำรวมกับการรายได้ที่เพิ่มขึ้นของการขายเช่าซื้อรถยนต์ และรถบรรทุกที่ไม่มีอัตรากำไรขั้นต้น

กำไร/ (ขาดทุน) สุทธิ

สำหรับไตรมาสที่ 3/2564 กลุ่มบริษัทมีขาดทุนสุทธิเท่ากับ 30.33 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อนจำนวน 70.94 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 174.68 (ในไตรมาสที่ 3/2563 มีกำไรสุทธิ 40.61 ล้านบาท) อัตรากำไรสุทธิต่อรายได้รวมสำหรับไตรมาสที่ 3/2564 ลดลงจากร้อยละ 8.39 เป็นร้อยละ -7.09 ตามเหตุผลที่กล่าวมาข้างต้น

ฐานะการเงิน

สินทรัพย์

ณ 30 กันยายน 2564 กลุ่มบริษัทมีสินทรัพย์รวมจำนวน 1,846.80 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 155.26 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 9.18 เมื่อเทียบกับ ณ 31 ธันวาคม 2563 สินทรัพย์ที่เพิ่มขึ้นมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของลูกหนี้เช่าซื้อและลูกหนี้เงินให้สินเชื่อ เท่ากับ 14.79 ล้านบาท การเพิ่มขึ้นของสินค้าคงเหลือเท่ากับ 72.77 ล้านบาท เพื่อรองรับ Backlog ของการขายเครื่องทำน้ำแข็งที่ลูกค้าสั่งจองและวางเงินมัดจำแล้วรอการติดตั้งรวมกับการสต๊อกของวัตถุดิบที่เพิ่มขึ้นเพื่อมาทำเครื่องกรองน้ำรุ่นใหม่ และการเพิ่มขึ้นของที่ดิน อาคารและอุปกรณ์เท่ากับ 67.71 ล้านบาทจากการซื้อที่ดินที่ติดถนนสามัคคีเพื่อพัฒนาก่อสร้างคลังสินค้าเพื่อรองรับธุรกิจที่ขยายแทนการเช่า

ข้อมูลคุณภาพของลูกหนี้เช่าซื้อ ณ วันที่ 30 กันยายน 2564 เปรียบเทียบกับ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 พบว่าคุณภาพของหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อแยกตามอายุของลูกหนี้ที่มีการค้างชำระเกิน 3 งวด (NPL) สำหรับลูกหนี้เช่าซื้อเครื่องกรองน้ำและสารกรองเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 4.84 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 6.27 ณ วันที่ 30 กันยายน 2564 อันเป็นผลกระทบมาจากโรคระบาด COVID-19 แต่สำหรับลูกหนี้เช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าและอื่น ๆ มูลค่าของลูกหนี้ที่ค้างชำระเกิน 3 งวด (NPL) ของเครื่องใช้ไฟฟ้า รถยนต์ รถบรรทุกและอื่น ๆ กลับลดลงจากร้อยละ 6.12 เป็นร้อยละ 4.52 ด้วยมาตรการที่เข้มงวดของการอนุมัติเครดิตจากข้อมูลพฤติกรรมของลูกค้าที่มีการผิดนัดชำระ พร้อมกับกำหนดความรับผิดชอบกับความเสียหายที่เกิดขึ้นของบัญชีเช่าซื้อที่ค้างชำระด้วยการหักผลตอบแทนที่ได้จ่ายไปกลับคืนประกอบกับการเร่งให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายเครดิตไปทำการตรวจสอบบัญชีผ่อนชำระเหล่านั้นว่าเกิดอะไรขึ้นจะได้กำหนดแนวทางการแก้ไขปรับปรุงได้ถูกต้อง แม้ว่าในส่วนของเครื่องใช้ไฟฟ้านั้นส่วนใหญ่จะให้ลูกค้านำเงินมาชำระเอง (Direct Payment) ก็ตาม แต่บริษัทก็ได้นำระบบการเก็บเงินแบบผสม (Hybrid) ระหว่างการให้ลูกค้ามาชำระเงินเอง (Direct Payment) กับการมีฝ่ายเครดิต และเร่งรัดไปช่วยสำหรับลูกค้าที่ไม่ได้รับผิดชอบในเรื่องของเวลาตามกำหนด พร้อมทั้งการส่งเจ้าหน้าที่เครดิตไปช่วยเก็บสำหรับบัญชีเช่าซื้อที่ค้างชำระ หากเก็บไม่ได้ก็ให้ดำเนินการยึดสินค้านั้นคืน

รายละเอียดของการค้างชำระของแสดงตามตารางดังต่อไปนี้

เครื่องกรองน้ำและสารกรอง

ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ(หลังหักดอกผลเช่าซื้อและภาษีขายรอตัดบัญชี)

หน่วย : พัน บาท	ยอดคงเหลือลูกหนี้เช่าซื้อ				ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ			
การจัดลำดับชั้น	30 ก.ย. 64	%	31 ธ.ค. 63	%	30 ก.ย. 64	%เทียบลูกหนี้	31 ธ.ค. 63	%เทียบลูกหนี้
ชั้นที่ 1 ค้างชำระไม่เกิน 1 งวด	436,811	84.51%	539,482	87.43%	12,131	2.78%	13,459	2.49%
ชั้นที่ 2 ค้างชำระไม่เกิน 3 งวด	47,648	9.22%	47,717	7.73%	18,772	39.40%	18,534	38.84%
ชั้นที่ 3 ค้างชำระเกิน 3 งวด	32,435	6.27%	29,849	4.84%	28,240	87.07%	25,988	87.06%
ยอดรวม	516,894	100.00%	617,048	100.00%	59,143	11.44%	57,981	9.40%
อัตราส่วนค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญต่อยอดลูกหนี้รวม						11.44%		9.40%

เครื่องใช้ไฟฟ้าและอื่น ๆ

ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ(หลังหักดอกผลเช่าซื้อและภาษีขายรอตัดบัญชี)

หน่วย : พัน บาท	ยอดคงเหลือลูกหนี้เช่าซื้อ				ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ			
การจัดลำดับชั้น	30 ก.ย. 64	%	31 ธ.ค. 63	%	30 ก.ย. 64	%เทียบลูกหนี้	31 ธ.ค. 63	%เทียบลูกหนี้
ชั้นที่ 1 ค้างชำระไม่เกิน 1 งวด	193,807	91.45%	132,870	88.10%	2,504	1.29%	2,394	1.80%
ชั้นที่ 2 ค้างชำระไม่เกิน 3 งวด	8,546	4.03%	8,721	5.78%	1,685	19.72%	1,577	18.08%
ชั้นที่ 3 ค้างชำระเกิน 3 งวด	9,572	4.52%	9,223	6.12%	5,005	52.29%	4,886	52.98%
ยอดรวม	211,925	100.00%	150,814	100.00%	9,194	4.34%	8,857	5.87%
อัตราส่วนค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญต่อยอดลูกหนี้รวม						4.34%		5.87%

หนี้สิน

ณ 30 กันยายน 2564 กลุ่มบริษัทมีหนี้สินรวมเท่ากับ 610.17 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 193.65 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 46.49 จาก 31 ธันวาคม 2563 หนี้สินส่วนใหญ่ที่เพิ่มขึ้นมาจากเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินที่เพิ่มขึ้น 225.73 ล้านบาทหักกับหนี้สินตามสัญญาเช่า เจ้าหนี้กรมสรรพากร และเจ้าหนี้การค้าที่ลดลง

เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน

ณ 30 กันยายน 2564 กลุ่มบริษัทมีเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเท่ากับ 276.63 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 225.73 ล้านบาทหรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 443.48 เมื่อเทียบกับ ณ 31 ธันวาคม 2563 เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินที่เพิ่มขึ้นมาจากการลงทุนซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาก่อสร้างคลังสินค้าเพื่อรองรับธุรกิจที่ขยาย แทนการเช่า แผนการขยายธุรกิจสินเชื่อของบริษัท TSRL สำหรับสินเชื่อเงินให้กู้มีหลักประกัน สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ รถบรรทุก และสินเชื่อ Floor Plan รวมกับการสั่งซื้อที่เพิ่มขึ้นของเครื่องทำน้ำแข็งเพื่อรองรับการขายที่ถือเป็นโอกาสภายใต้ภาวะวิกฤต COVID-19

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ 30 กันยายน 2564 กลุ่มบริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 1,236.63 ล้านบาท (ณ 31 ธันวาคม 2563 เท่ากับ 1,275.02 ล้านบาท) ลดลง 38.39 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 3.01 และบริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 0.49 เท่า (ณ 31 ธันวาคม 2563 เท่ากับ 0.33 เท่า) และมูลค่าหุ้นทางบัญชีต่อหุ้นเท่ากับ 2.25 บาท (ณ 31 ธันวาคม 2563 เท่ากับ 2.32 บาทต่อหุ้น) อันเป็นผลมาจากกำไรสุทธิที่ได้รับจากผลการดำเนินงานของรอบระยะเวลา 9 เดือนที่ผ่านมาของปี 2564 หักกับเงินปันผลของผลการดำเนินงานครึ่งปีหลังของปี 2563 และเงินปันผลของผลการดำเนินงานครึ่งปีแรกของปี 2564 รวมกับกำไรจากการจำหน่ายหุ้นที่ซื้อคืน (Treasury Stock)

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบข้อมูลผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัท

ขอแสดงความนับถือ

บริษัท เธียรสุรัตน์ จำกัด (มหาชน)

(นายเอกรัตน์ แจ้งอยู่)

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร