

บริษัท เคอรี่ เอ็กซ์เพรส (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

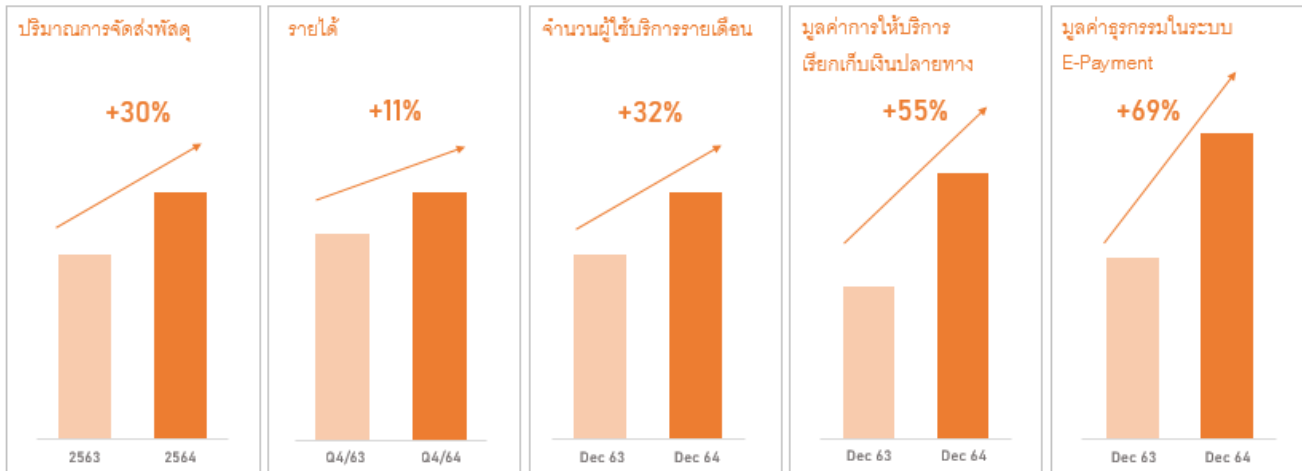
คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ ประจำปี 2564

ปี 2564: KEX ขยายฐานความเป็นผู้นำตลาดจัดส่งพัสดุด้วยยอดจัดส่งที่เติบโตกว่า 30% ท่ามกลางความท้าทายตลอดปี

- KEX มุ่งมั่นดำเนินธุรกิจการจัดส่งพัสดุด่วน ซึ่งเป็นกลยุทธ์อันดับหนึ่งที่เราสร้างการเติบโตและขยายฐานตำแหน่งผู้นำและสร้างการเปลี่ยนแปลงได้ในตลาด นอกจากนี้ เราได้นำกลยุทธ์การกระจายความเสี่ยงทางธุรกิจเพื่อเป็นรายได้ช่องทางใหม่ โดยในเดือนตุลาคมที่ผ่านมา KEX ประกาศร่วมทุนกับเครือเบทาโกร ผู้นำอุตสาหกรรมเกษตรและอาหารคุณภาพครบวงจรของไทย เปิดตัวธุรกิจ KERRY COOL ให้บริการขนส่งสินค้าด้วยแพลตฟอร์มการขนส่งแบบควบคุมอุณหภูมิ
- KEX ไม่หยุดนิ่งต่อการปรับตัวเชิงกลยุทธ์ซึ่งเหนือผู้แข่งขันในอุตสาหกรรม เราประสบความสำเร็จอย่างสูงจากการเข้าสู่กลุ่มลูกค้าขนส่งด่วนทุกกลุ่มทั่วประเทศผ่านกลยุทธ์ราคาเชิงรุก สร้างการเติบโตทั้งยอดจัดส่ง จำนวนลูกค้าในปัจจุบัน และส่วนแบ่งการตลาดเพิ่มขึ้นแบบที่ไม่มีใครเทียบได้ ซึ่งการปรับตัวเชิงกลยุทธ์นี้ นำไปสู่ความผันผวนของกำไรในระยะสั้น แต่สร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนในระยะกลางและระยะยาวซึ่งเป็นสิ่งสำคัญสูงสุด
- ในปี 2564 KEX ผลักดันให้ปริมาณการจัดส่งพัสดุเติบโตสูงถึง 30% และมีรายได้ 18,818 ล้านบาท ใกล้เคียงกับปี 2563 ท่ามกลางการเติบโตของตลาดอีคอมเมิร์ซ (E-commerce) และโซเชียลคอมเมิร์ซ (Social commerce) ในประเทศที่อ่อนตัวลงโดยเฉพาะในไตรมาสสุดท้ายของปี 2564 อย่างไรก็ตาม KEX ยังคงมียอดจัดส่งพัสดุและการสร้างการรับรู้สู่กลุ่มลูกค้าประเภทจัดส่งราคาประหยัดเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญเหนือผู้เล่นรายอื่นในตลาด แม้ว่า การบริโภคภายในประเทศยังคงอ่อนตัวและพฤติกรรมกรจับจ่ายใช้สอยในช่วงเปิดประเทศที่ประชาชนออกมาจับจ่ายนอกบ้านแทนการซื้อของออนไลน์เป็นเวลาสั้น ๆ ช่วงท้ายปี นอกจากนี้ KEX ยังได้นำโมเดลตัวแทนจำหน่าย (Reseller model) ผ่านพันธมิตรตัวแทนประเภท 4PL (fourth-party logistics) ด้วยการรับรองและนำเสนอบริการแบบประหยัดภายใต้ชื่อ Orange Express เพื่อขยายตลาดเข้าสู่แหล่งชุมชนและเพิ่มยอดจัดส่งพัสดุ ณ สิ้นเดือนธันวาคม 2564 KEX มีจุดให้บริการทั้งสิ้น 26,174 สาขาทั่วประเทศ เพิ่มขึ้นกว่า 64% จากปีก่อนหน้า ด้วยกลยุทธ์ดังกล่าวนี้เป็นเสถียรอย่างชัดเจนต่อกิจกรรมฉีกกำลังกับพันธมิตร ความเป็นกลางในการดำเนินธุรกิจ และการสร้างการเติบโตทั้งยอดจัดส่งพัสดุและฐานลูกค้าเพิ่มขึ้น



- จากการปรับเปลี่ยนกระบวนการทำงานภายใน และการยกระดับแพลตฟอร์มการจัดส่งพัสดุตามแผน เราได้ปรับปรุงขั้นตอนกระบวนการทำงาน โดยเฉพาะศูนย์คัดแยกและศูนย์กระจายพัสดุเพื่อพัฒนามาตรฐานและประสิทธิภาพในการดำเนินงาน ทั้งนี้ จากสถานการณ์ COVID-19 ที่ยังคงไม่น่าไว้วางใจ ทั้งต่อทั้งชุมชนและเครือข่ายการจัดส่งพัสดุ บริษัทฯ ได้มีการลงทุนและใช้ค่าใช้จ่ายส่วนเพิ่มเพื่อจัดเตรียมทรัพยากรสำรองรองรับการแพร่ระบาดและสถานการณ์ต้นทุนแรงงานและราคาน้ำมันที่เพิ่มสูงขึ้น และการจัดเตรียมการเพิ่มความสามารถในการรองรับพัสดุ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ คาดว่าค่าใช้จ่ายในส่วนนี้จะลดลงอย่างต่อเนื่องเมื่อสถานการณ์ COVID-19 ค่อย ๆ ปรับตัวดีขึ้นและปริมาณการจัดส่งพัสดุเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง
- จำนวนลูกค้ากว่า 20 ล้านรายใช้บริการของ KEX ตลอดปี 2564 เติบโตกว่า 32% เมื่อเทียบกับปี 2563 สอดคล้องกับกลยุทธ์ด้านราคาซึ่งใช้เจาะเข้าสู่กลุ่มลูกค้าทุกกลุ่มอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการได้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าประเภท Longtail customers ซึ่งเป็นรายย่อยและมีจำนวนมากเพิ่มขึ้น



บริษัท เคอรี่ เอ็กซ์เพรส (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ ประจำปี 2564

การรักษาคุณภาพการให้บริการด้วยการดำเนินงานที่ไม่หยุดชะงักท่ามกลางสถานการณ์การแพร่ระบาดทั่วประเทศ

แม้ในช่วงรอบปีที่ผ่านมาจะมีปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่ออย่างรุนแรงโดยตรงต่อธุรกิจขนส่ง ทั้งผลกระทบจากสถานการณ์ COVID-19 ทั่วประเทศ ความกดดันจากตลาดแรงงาน ราคาน้ำมันที่พุ่งสูงขึ้น และการเติบโตของตลาดอีคอมเมิร์ซที่มีการชะลอตัวในครึ่งปีหลังของปี 2564 อย่างไรก็ตาม KEX ได้ปรับปรุงเครือข่ายการขนส่งเพื่อสนับสนุนการดำเนินงานตลอด 365 วันอย่างต่อเนื่องโดยไม่วันหยุด และคงคุณภาพการให้บริการอันเยี่ยมยอด จากการเตรียมการล่วงหน้าในส่วนของการวางแผนและการจัดการทรัพยากรสำรองต่างๆ อันรวมถึงการเพิ่มบุคลากร จัดเตรียมศูนย์คัดแยกพัสดุสำรอง ศูนย์กระจายพัสดุสำรอง จุดให้บริการ และยานพาหนะที่ใช้ในการขนส่งทั่วประเทศ

ในขณะที่ตลอดทั้งปีที่ผ่านมา ทุกภาคส่วนต้องต่อสู้กับวิกฤตการณ์จำนวนผู้ติดเชื้อ COVID-19 ที่เพิ่มขึ้นสูงสุดและการเกิดขึ้นของเชื้อไวรัสสายพันธุ์ใหม่ สำหรับ KEX เรามีมาตรการด้านสุขอนามัยและข้อกำหนดด้านความปลอดภัยซึ่งเป็นสิ่งที่เราให้ความสำคัญสูงสุด ผ่านมาตรการที่หลากหลาย ได้แก่ การส่งเสริมความสะอาดในที่ทำงาน ห้ามการเดินทางระหว่างจังหวัด การเว้นระยะห่างระหว่างกัน การทำงานจากที่บ้าน และการส่งเสริมการฉีดวัคซีนซึ่งภายใต้แคมเปญ KerryPrompt ซึ่งเป็นโปรแกรมส่งเสริมการฉีดวัคซีนของบริษัท เพื่อสร้างความปลอดภัยทั่วทั้งองค์กร อีกทั้งบริษัทฯ ยังให้ความสำคัญต่อความปลอดภัยของลูกค้าผ่านการจัดส่งแบบเว้นระยะห่าง การเปิดใช้งานสำหรับการชำระเงินและเซ็นรับสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ นอกจากนี้ ในฐานะผู้ประกอบการที่เคียงข้างคนไทยและสังคมไทยเสมอมา เราได้ร่วมกับสภาอากาศไทยและผู้บริจาคต่างๆ จัดส่ง “กล่องปันภัย” สู่อุปวยและโรงพยาบาลสนามทั่วประเทศ

ผลการดำเนินงานด้านการเงินประจำปี 2564

ตารางที่ 1: สรุปผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

(หน่วย: ล้านบาท)	2563	2564	YoY % +/-
การเติบโตของจำนวนพัสดุที่จัดส่ง (%)	8%	30%	
รายได้จากการขายและการให้บริการ	18,917.1	18,817.8	-0.5%
ต้นทุนขายและการให้บริการ	-15,849.8	-17,478.5	10.3%
กำไรขั้นต้น	3,067.3	1,339.3	-56.3%
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	-1,314.3	-1,379.6	5.0%
กำไรก่อนค่าเสื่อมราคา ค่าตัดจำหน่าย ดอกเบี้ยจ่าย และภาษีเงินได้ (EBITDA)	4,201.6	2,456.1	-41.5%
กำไรก่อนดอกเบี้ยจ่ายและภาษีเงินได้ (EBIT)	1,846.0	114.0	-93.8%
กำไรสุทธิส่วนของผู้เป็นเจ้าของบริษัท	1,405.0	46.9	-96.7%
กำไรสุทธิ (บาท/หุ้น)*	1.111	0.027	
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	16.2%	7.1%	
อัตรากำไรก่อนค่าเสื่อมราคา ค่าตัดจำหน่าย ดอกเบี้ยจ่าย และภาษีเงินได้ (EBITDA Margin) (%)	22.2%	13.1%	
อัตรากำไรก่อนดอกเบี้ยจ่ายและภาษีเงินได้ (EBIT Margin) (%)	9.8%	0.6%	
อัตรากำไรสุทธิ (%)	7.4%	0.2%	

หมายเหตุ: ตามที่แสดงในงบการเงินโดยไม่รวมผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นส่วนน้อย

*จำนวนหุ้นที่เฉลี่ยถึงวันหักหลังการเสนอขายหุ้นสูงกว่าช่วงก่อนการเสนอขายหุ้น ซึ่งตัวเลขดังกล่าวใช้เป็นตัวหาร

ตารางที่ 2: รายได้แบ่งตามประเภทลูกค้า

(หน่วย: ล้านบาท)	2563	% สัดส่วน	2564	% สัดส่วน	YoY % +/-
รายได้จากการขายและการให้บริการ	18,891.5	99.9%	18,775.6	99.8%	-0.6%
ธุรกิจส่งถึงธุรกิจ (B2B)	352.1	1.9%	360.5	1.9%	2.4%
ธุรกิจส่งถึงบุคคล (B2C)	8,528.4	45.1%	8,523.5	45.3%	-0.1%
บุคคลส่งถึงบุคคล (C2C)	10,011.0	52.9%	9,891.6	52.6%	-1.2%
รายได้ค่าโฆษณา	25.6	0.1%	42.2	0.2%	64.6%
รวมรายได้	18,917.1	100%	18,817.8	100%	-0.5%

บริษัท เคอรี่ เอ็กซ์เพรส (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ ประจำปี 2564

ปริมาณการจัดส่งพัสดุเติบโตสูงสุดท่ามกลางการแข่งขันที่รุนแรงและการแพร่กระจายของโควิดสายพันธุ์ใหม่

- KEX ประกาศปริมาณการจัดส่งพัสดุสูงสุดในปี 2564 หรือเติบโต 30% จากปีก่อน และรายงานรายได้รวมเท่ากับ 18,817.8 ล้านบาท ปรับตัวลดลงเล็กน้อยจากปีก่อนหน้า 18,917.1 ล้านบาท หรือเพียง 0.5% สอดคล้องกับรายได้จากลูกค้าทุกประเภททั้ง B2B, B2C และ C2C ไม่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ โดยเป็นผลมาจากการดำเนินกลยุทธ์ด้านราคาเชิงรุก การรุกเข้าสู่ตลาดการจัดส่งพัสดुरาคาประหยัดและกลุ่มผู้ขายบนสังคมโซเชียลต่าง ๆ แม้กำลังซื้อของผู้บริโภคจะยังคงอ่อนตัวและเกิดการชะงักตัวของเดิโตของตลาดอีคอมเมิร์ซ (E-commerce) และโซเชียลคอมเมิร์ซ (Social commerce)
- ต้นทุนขายและการให้บริการรวม 17,478.5 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 10.3% จากปีก่อนหน้า ต่ำกว่าการเพิ่มขึ้นของจำนวนการจัดส่งพัสดุที่มีอัตราการเติบโตสูงถึง 30% แม้ว่าต้นทุนจากการดำเนินงานในสถานการณ์ปกติจะได้รับการควบคุมเป็นอย่างดี แต่ KEX ได้มีการลงทุนระยะสั้นและใช้ค่าใช้จ่ายส่วนเพิ่มเพื่อเตรียมทรัพยากรสำรองในการรองรับสถานการณ์ COVID-19 เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทฯ ยังคงรักษาคุณภาพการให้บริการได้อย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงที่จำนวนผู้ติดเชื้อเพิ่มขึ้นสูงสุดในไตรมาสที่ 3 และการกลายพันธุ์ของเชื้อโอมิครอนในไตรมาสที่ 4 โดยสถานการณ์ COVID-19 ได้สร้างความลำบากและซับซ้อนในธุรกิจทั้งการหยุดชะงักของห่วงโซ่ทางธุรกิจทั่วโลก สถานการณ์แรงงานที่หายากไป และการคาดการณ์ความต้องการของผู้บริโภคเป็นไปด้วยความยากลำบากเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม สถานการณ์ชั่วคราวดังกล่าวได้ทำให้ต้นทุนการเตรียมการและการขยายความสามารถในการรองรับพัสดุเพิ่มขึ้น อันได้แก่ บุคลากร ยานพาหนะ อุปกรณ์ และการจัดหาจำนวนศูนย์คัดแยกพัสดุสำรอง ศูนย์กระจายพัสดุสำรอง และจุดให้บริการต่างๆ ทั่วประเทศ ซึ่งหากไม่มีการเตรียมการที่เพียงพอ ความเสียหายที่เกิดขึ้นจะส่งผลกระทบต่อการบริหารงานและการวางแผน และอาจทำให้การจัดส่งหยุดชะงัก ความบกพร่องของคุณภาพการให้บริการ และความเชื่อมั่นต่อแบรนด์ที่สูญเสียไปดังเช่นที่เกิดขึ้นกับคู่แข่งในตลาด ทั้งนี้บริษัทฯ คาดว่าค่าใช้จ่ายดังกล่าวจะลดลงเมื่อสถานการณ์ COVID-19 คลี่คลายในไตรมาส 2 ของปี 2565 และปริมาณการจัดส่งพัสดุเพิ่มขึ้นตามลำดับ

การจัดเตรียมทรัพยากรสำรอง

ศูนย์คัดแยกพัสดุหลัก
ศูนย์กระจายพัสดุหลัก
ศูนย์คัดแยกสำรอง
ศูนย์กระจายสำรอง

ศูนย์คัดแยก ศูนย์กระจายพัสดุ และจุดให้บริการ สำรอง

- ยานพาหนะ อุปกรณ์ และทรัพยากรที่ใช้ในการดำเนินงานส่วนเพิ่ม
- การขนส่งแรงงานไปตามศูนย์และจุดบริการต่างๆ ทั่วประเทศของ ไทย
- ศูนย์บังคับการและฝึกอบรมแบบชั่วคราวเพื่อรองรับสถานการณ์ COVID การให้ความรู้ และการฝึกอบรมพนักงานใหม่

การเตรียมการล่วงหน้าทั้งแรงงาน สถานที่ และอุปกรณ์สำรอง

การหลีกเลี่ยงไม่ให้เกิดการดำเนินงานหยุดชะงัก จากการปิดสถานที่แบบกระจายไร้แบบแผน แรงงานและอุปกรณ์ขาดแคลนจากสถานการณ์ COVID

- การจัดหาแรงงานและสถานที่สำรอง แม้ในช่วงที่ต้นทุนแรงงานปรับตัวสูงและแรงงานขาดแคลนในบางพื้นที่
- การสั่งซื้อล่วงหน้าสำหรับอุปกรณ์และวัสดุสิ้นเปลืองเพื่อป้องกันการขาดแคลน เนื่องจากการลดลงของห่วงโซ่อุปทานทั่วโลก

นโยบายและการควบคุมอย่างเข้มงวด

นโยบายป้องกัน COVID ทั่วทั้งองค์กร

- ประกอบไปด้วย ข้อกำหนดห้ามเดินทางข้ามจังหวัด การเว้นระยะห่าง และการหลีกเลี่ยงพนักงานให้ทำงานจากที่บ้าน
- โปรแกรมส่งเสริมพนักงานรับผิดชอบพื้นที่ใหญ่ที่สุดในประเทศ (KerryPrompt)

- ในปี 2564 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเพิ่มขึ้น 5.0% จากปีก่อนหน้า โดยการเพิ่มส่วนใหญ่มาจากการรับรู้ค่าใช้จ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์ (share-based payment) จำนวน 52.7 ล้านบาท และ 2.0 ล้านบาทสำหรับปี 2564 และ 2563 ตามลำดับ ซึ่งเป็นผลมาจากการจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ หรือ ESOP ให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานหลักในช่วงปลายเดือนธันวาคมปี 2563 ทั้งนี้ หากไม่รวมจำนวนดังกล่าว ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารจะเพิ่มขึ้นเพียง 1.1% จากปี 2563 บริษัทฯ ยังคงมุ่งมั่นพัฒนาขีดความสามารถทางด้านธุรกิจและการขยายตัวสู่ธุรกิจใหม่ ๆ อีกทั้งการดำรงไว้ซึ่งหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี การบริหารความเสี่ยงอย่างมีประสิทธิภาพ ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ การพัฒนาทรัพยากรบุคคล การสร้างการรับรู้ของแบรนด์ และการพัฒนาอย่างยั่งยืนทั่วทั้งองค์กร
- บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีกำไรสุทธิส่วนของผู้เป็นเจ้าของบริษัทเท่ากับ 46.9 ล้านบาท โดยมีอัตรากำไรสุทธิคิดเป็น 0.2% ของรายได้ อันเป็นผลมาจากการดำเนินกลยุทธ์ด้านราคาเชิงรุกเพื่อความเป็นผู้นำตลาด รวมถึงการลงทุนส่วนเพิ่มเพื่อการเตรียมทรัพยากรสำรองในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อรักษาระดับคุณภาพการ

บริษัท เคอรี่ เอ็กซ์เพรส (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

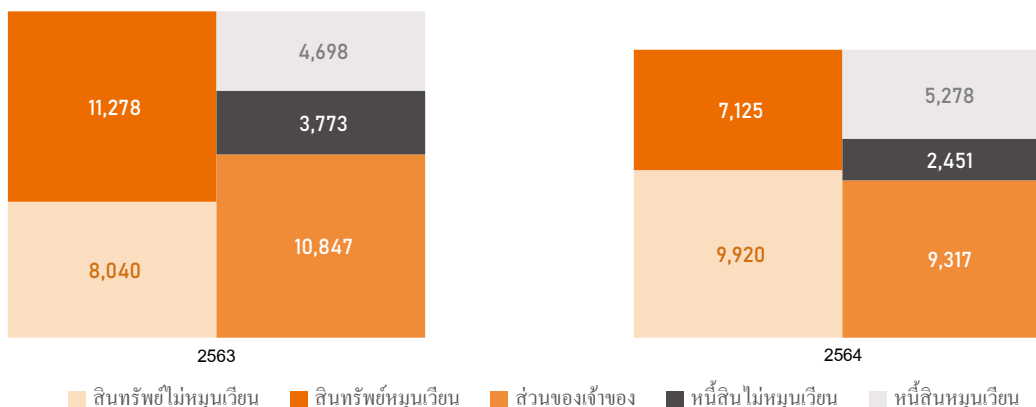
คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ ประจำปี 2564

ให้บริการและการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องในภาวะวิกฤติ ตลอดจนการเพิ่มความสามารถในการรองรับพัสดุเพื่อการเติบโตในอนาคต อย่างไรก็ตาม ทั้งต้นทุนและค่าใช้จ่ายเหล่านี้จะค่อย ๆ ลดลงอย่างต่อเนื่องเมื่อภาวะวิกฤติคลี่คลาย และจำนวนพัสดุเติบโตสูงขึ้นสอดคล้องตามแผนกลยุทธ์ของบริษัทฯ ที่วางไว้

ฐานะทางการเงิน

รูปที่ 1: ฐานะทางการเงิน

(หน่วย: ล้านบาท)



ตารางที่ 3: รายละเอียดสินทรัพย์

(หน่วย: ล้านบาท)	2563	2564	YoY % +/-
เงินสดและเงินลงทุนในสินทรัพย์ทางการเงินที่มีสภาพคล่อง	9,696.8	7,294.9	-24.8%
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	1,466.8	1,612.7	9.9%
อาคารและอุปกรณ์	2,258.5	2,244.2	-0.6%
สินทรัพย์สิทธิการใช้	5,320.6	4,897.1	-8.0%
สินทรัพย์อื่น	575.5	996.7	73.2%
รวมสินทรัพย์	19,318.2	17,045.6	-11.8%

ตารางที่ 4: หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

(หน่วย: ล้านบาท)	2563	2564	YoY % +/-
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	1,347.0	1,977.1	46.8%
เจ้าหนี้บริการเก็บเงินปลายทาง	615.1	723.7	17.7%
หนี้สินตามสัญญาเช่าส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	1,760.6	2,502.0	42.1%
หนี้สินตามสัญญาเช่า	3,593.1	2,256.1	-37.2%
หนี้สินอื่น	1,155.0	269.8	-76.6%
รวมหนี้สิน	8,470.8	7,728.7	-8.8%
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	10,847.5	9,316.9	-14.1%
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	19,318.2	17,045.6	-11.8%

ฐานะทางการเงินและสภาพคล่องที่แข็งแกร่ง

- KEX มุ่งมั่นรักษาความแข็งแกร่งของฐานะทางการเงินและสภาพคล่องของบริษัทฯ โดย KEX ได้ชำระคืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินที่มีอยู่ทั้งหมด ส่งผลให้บริษัทฯ ไม่มีรายการเงินกู้ยืมในงบการเงิน และเป็นฐานสำคัญเพื่อสนับสนุนการดำเนินกลยุทธ์และการขยายธุรกิจของบริษัทฯ ในระหว่างปี บริษัทฯ ได้มีการใช้สภาพคล่องส่วนเกินในการลงทุนในตลาดเงินที่มีความเสี่ยงต่ำแต่มีสภาพคล่องสูง โดยเป็นการลงทุนในกองทุนรวมและหุ้นกู้ตามวัตถุประสงค์การลงทุนของบริษัทฯ เพื่อให้ได้ผลตอบแทนส่วนเพิ่ม คู่คุ้มครองเงินต้น และรักษาสภาพคล่องในระดับสูง

บริษัท เคอรี่ เอ็กซ์เพรส (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ ประจำปี 2564

- ตามนโยบายการจ่ายเงินปันผลเพื่อตอบแทนผู้ถือหุ้นในแต่ละช่วงเวลาอย่างเหมาะสม บริษัทฯ จ่ายเงินปันผลทั้งสิ้น 2 ครั้งในระหว่างปี ด้วยจำนวนเงิน 382.8 ล้านบาทเมื่อวันที่ 21 พฤษภาคม 2564 โดยจ่ายจากกำไรสุทธิสำหรับปี 2563 และอีกหนึ่งครั้งด้วยจำนวนเงินรวม 1,292.8 ล้านบาทเมื่อวันที่ 10 กันยายน 2564 โดยจ่ายจากกำไรสะสม
- ด้วยกลยุทธ์ขยายธุรกิจที่เป็นไปอย่างรอบคอบเพื่อกระจายการลงทุนและสร้างรายได้ใหม่ KEX ยังคงคิดสรรและวางแผนการลงทุนอย่างรอบคอบและระมัดระวัง เนื่องจากยังคงมีความไม่แน่นอนจากสถานการณ์ COVID-19 และการฟื้นตัวของเศรษฐกิจของประเทศ

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

ตารางที่ 5: อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

		2563	2564
อัตราส่วนสภาพคล่อง			
อัตราส่วนสภาพคล่อง ⁽¹⁾	(เท่า)	2.40	1.35
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว ⁽²⁾	(เท่า)	2.38	1.30
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด ⁽³⁾	(เท่า)	0.91	0.47
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า ⁽⁴⁾	(เท่า)	16.75	17.40
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย ⁽⁵⁾	(วัน)	21.79	20.98
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้ ⁽⁶⁾	(เท่า)	28.69	23.97
ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้ ⁽⁷⁾	(วัน)	12.72	15.23
วงจรกิจกรรม ⁽⁸⁾	(วัน)	9.07	5.75
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร			
อัตรากำไรขั้นต้น ⁽⁹⁾	(%)	16.21	7.12
อัตรากำไรสุทธิ ⁽¹⁰⁾	(%)	7.43	0.25
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น ⁽¹¹⁾	(%)	21.48	0.47
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน			
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ ⁽¹²⁾	(%)	11.09	0.26
อัตรากำไรหมุนเวียนของสินทรัพย์ ⁽¹³⁾	(เท่า)	1.49	1.03
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน			
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ⁽¹⁴⁾	(เท่า)	0.78	0.83
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ⁽¹⁵⁾	(เท่า)	1.46	1.94
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย ⁽¹⁶⁾	(เท่า)	37.53	25.36
อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ ⁽¹⁷⁾	(เท่า)	1.64	0.98

หมายเหตุ:

- (1) อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว จำนวนจ่ายยอดรวมของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เงินลงทุนระยะสั้น และลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นหารด้วยหนี้สินหมุนเวียนรวม
- (2) อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว จำนวนจ่ายยอดรวมของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เงินลงทุนระยะสั้น และลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นหารด้วยหนี้สินหมุนเวียนรวม
- (3) อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด จำนวนจ่ายยอดรวมของเงินสดสุทธิที่เกิดจากกิจกรรมการดำเนินงานหารด้วยค่าเฉลี่ยของหนี้สินหมุนเวียนรวม
- (4) อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า จำนวนจากการขายได้จากการขายและการบริหารการขาดด้วยลูกหนี้การค้าเฉลี่ย (ยอดขั้นต้น)
- (5) ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย จำนวนจาก 360 หารด้วยอัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า
- (6) อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้ จำนวนจากต้นทุนการขายและการบริหารการขาดด้วยเจ้าหนี้การค้าเฉลี่ย
- (7) ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้ จำนวนจาก 360 หารด้วยอัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้
- (8) วงจรกิจกรรม จำนวนจากส่วนต่างระหว่างระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยกับระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้
- (9) อัตรากำไรขั้นต้น จำนวนจากกำไรขั้นต้นหารด้วยรายได้จากการขายและให้บริการ
- (10) อัตรากำไรสุทธิ จำนวนจากกำไร (ขาดทุน) สำหรับงวดหารด้วยรายได้จากการขายและให้บริการ
- (11) อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น จำนวนจากกำไร (ขาดทุน) สำหรับงวดหารด้วยค่าเฉลี่ยส่วนของผู้ถือหุ้นรวม
- (12) อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ จำนวนจากกำไร (ขาดทุน) สำหรับงวดหารด้วยค่าเฉลี่ยสินทรัพย์รวม
- (13) อัตรากำไรหมุนเวียนของสินทรัพย์ จำนวนจากการขายได้จากการขายและให้บริการหารด้วยค่าเฉลี่ยสินทรัพย์รวม
- (14) อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น จำนวนจากหนี้สินรวมหารด้วยส่วนของผู้ถือหุ้นรวม
- (15) อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น จำนวนจากยอดรวมของหนี้สินที่มีดอกเบี้ยและหนี้สินตามสัญญาเช่าหารด้วยส่วนของผู้ถือหุ้นรวม
- (16) อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย จำนวนจาก EBITDA หารด้วยดอกเบี้ยจ่าย
- (17) อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ จำนวนจาก EBITDA หารด้วยยอดรวมของเงินกู้ยืมระยะสั้น หนี้สินตามสัญญาเช่าส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี และต้นทุนทางการเงิน

บริษัท เคอรี่ เอ็กซ์เพรส (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ ประจำปี 2564

ปี 2565: KEX รักษาความเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมอย่างยั่งยืน

ประเทศไทยจัดว่าเป็นประเทศขนาดกลาง มีระยะทางจากเหนือสู่ใต้เพียง 2,000 กิโลเมตร และมีจำนวนประชากรเพียง 70 ล้านคน ในระยะกลาง KEX คาดการณ์ **การรวมตัวของผู้เล่นรายต่าง ๆ** ในตลาดขนส่งพัสดุด่วน ด้วยขนาดของตลาดนี้จะสามารถรองรับการแข่งขันและผู้เล่นได้เพียงไม่กี่ราย เห็นได้จากตัวอย่างของการรวมตัวกันของผู้เล่นในประเทศขนาดกลางและในหลายธุรกิจ เช่น กิจการโทรคมนาคม ร้านสะดวกซื้อ และเครื่องดื่มชูกำลัง นอกจากนี้ การบริการในระดับพรีเมียมด้วยราคาที่เข้าถึงได้ จะกลายเป็นบรรทัดฐานใหม่และการป้องกันผู้เล่นรายใหม่เข้าสู่ตลาด ซึ่งสอดคล้องกับทิศทางทางการดำเนินธุรกิจและการเตรียมการต่างๆ ของบริษัท เรายังคงมุ่งมั่นต่อการดำเนินธุรกิจการจัดส่งพัสดุด่วนซึ่งเป็นหัวใจหลักสำคัญ และเสริมสร้างความแข็งแกร่งใน **การเป็นผู้นำในตลาดขนส่งพัสดุด่วน**ของไทยต่อไป

ด้านกลยุทธ์การลงทุนและ**การกระจายการลงทุน**สู่ธุรกิจอื่นๆ KEX ได้ร่วมมือกับพันธมิตรเพื่อตอบโจทยความต้องการของลูกค้าในตลาดอื่นๆ เพื่อสร้างการเติบโตและรายได้เพิ่มในรูปแบบใหม่ๆ ล่าสุดเราได้ผืนปีกำลึงกับ**เครือเบทาโกร**ซึ่งเป็นผู้นำอุตสาหกรรมเกษตรและอาหารคุณภาพครบวงจรของประเทศไทย ลงทุนในธุรกิจขนส่งสินค้าด้วยแพลตฟอร์มแบบควบคุมอุณหภูมิ (Cold Delivery Platform) ภายใต้แบรนด์ **KERRY COOL** โดยได้เริ่มให้บริการกับลูกค้าธุรกิจเรียบร้อยแล้ว และจะเปิดให้บริการแบบเต็มรูปแบบแก่ลูกค้าทั่วไปผ่านสาขาของ KEX และร้านในเครือเบทาโกรในไตรมาส 2 ของปีนี้ นอกจากนี้ KEX ยังได้ประกาศจับมือกับ **Central Retail** ร่วมทุนจัดตั้งบริษัทลงทุนในธุรกิจขนส่งด้วยแพลตฟอร์ม Less-than-truckload (LTL) delivery ภายใต้แบรนด์ **KERRY XL** เป็นรายแรกในไทยด้วยเทคโนโลยีล้ำสมัย กระบวนการทางวิศวกรรม และตอบสนองต่อระบบการนำลูกค้าอย่างไม่สิ้นสุด จากแบรนด์ที่หลากหลายและฐานลูกค้าที่มีอยู่ทั่วประเทศของเซ็นทรัลรีเทลนั้น จะทำให้การบริการของ LTL เป็นไปแบบก้าวกระโดดตั้งแต่เริ่มต้นด้วยความต้องการของลูกค้าและแบรนด์ที่นำเชื่อถือ ด้วยการประมาณการรายได้ในระยะกลางถึงยาวของ KEX ที่คาดว่าจะเติบโตถึง 20% เราต้องมั่นใจได้ว่าเราจะรักษาตำแหน่งของผู้นำตลาดและขยายการลงทุนอย่างยืดหยุ่นไปในธุรกิจต่างๆ รวมถึง **KERRY WALLET** เรายังคงมองหาการทำดีควบรวมกิจการ หรือ **M&A** ที่มีศักยภาพเพื่อเสริมความแข็งแกร่งให้กับระบบนิเวศน์ (Ecosystem) ของ KEX และให้บริการอื่นๆ ที่ไม่เคยเกิดขึ้นมาก่อนในประเทศ

ล่าสุด KEX **ร่วมกับ GRAB THAILAND** ซึ่งมีฐานพาร์ทเนอร์คนขับและการจัดส่งที่แข็งแกร่ง นำเสนอ**บริการเข้ารับพัสดุด่วนที่ถึงหน้าบ้าน (Instant Pick-up) และเข้ารับพัสดุรายชั่วโมง (Express Pick-up)** โดยเป็นการใช้ประโยชน์จากจุดแข็งของทั้ง 2 บริษัทเพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีที่สุดแก่ลูกค้าของ KEX ให้ได้รับความสะดวกสบายและรวดเร็วในราคาที่จับต้องได้ โดยไม่ก่อให้เกิดต้นทุนเพิ่มต่อ KEX

ภายหลังจากที่ **S.F. Holding** ซึ่งเป็นผู้นำในธุรกิจจัดส่งพัสดุด่วนที่ใหญ่ที่สุดรายหนึ่งในจีน เข้ามาเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของ Kerry Logistics Network ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของ KEX บริษัท คาดว่าจะสามารถยกระดับความได้เปรียบในการแข่งขันด้วยการเข้าถึงเทคโนโลยีการพัฒนาแพลตฟอร์มชั้นนำระดับโลกและส่งเสริมการให้บริการ**อีคอมเมิร์ซระหว่างประเทศไทยและจีน** สนับสนุนให้ KEX สามารถเติบโตอย่างยั่งยืนได้ในอนาคต

จากการเพิ่มขึ้นของการติดเชื้อของสายพันธุ์โอมิครอนซึ่งคาดการณ์ได้ยากนั้น บริษัท ยังคงจำเป็นต้องสำรองทรัพยากรส่วนหนึ่งไว้ แต่คาดว่าค่าใช้จ่ายส่วนนี้จะลดลงเมื่อสถานการณ์ COVID ดีขึ้นในปีนี้

KEX ให้ความสำคัญอย่างยิ่งยวดต่อ**การสรรหาบุคลากรที่มีความสามารถ บ่มเพาะ และรักษาบุคลากรเหล่านั้นให้อยู่กับบริษัท** โดยในส่วนของตำแหน่งผู้บริหารระดับสูงได้ถูกสรรหาจากหลากหลายอุตสาหกรรมชั้นนำ เพื่อเข้ามาก่อร่างและผลักดัน KEX สู่อันดับต่อไป

การก้าวเข้าสู่ปี 2565 พร้อมความมุ่งมั่นต่อกลยุทธ์ระยะยาว ภายใต้ชื่อ XPRESS ดังนี้

1 | X - Express: สร้างความแข็งแกร่งของการเป็นผู้นำในตลาดขนส่งพัสดุด่วนและสร้างการเติบโตของกำไร

รักษาความเป็นผู้นำพร้อมสร้างการเติบโตของกำไรในธุรกิจ "Express" ซึ่งเป็นธุรกิจหลัก ด้วยการเติบโตของตลาดอีคอมเมิร์ซ และการสร้างแบรนด์ที่แข็งแกร่งและความภักดีต่อคุณภาพการบริการด้วยต้นทุนที่ต่ำลง

2 | P - Partner: ขยายความร่วมมือทางธุรกิจและการเข้าซื้อกิจการที่เอื้อประโยชน์ในระยะยาว

ยึดมั่นต่อการลงทุนและการหาพันธมิตรในแนวคิด "ผู้ให้บริการที่เป็นกลาง" และลงทุนเชิงกลยุทธ์เพื่อแสวงหาพันธมิตรทางธุรกิจที่จะช่วยสนับสนุนการเติบโตและความเชื่อมั่นอย่างยั่งยืนสำหรับผู้ถือหุ้นของเรา

3 | R - Retail: มุ่งเน้นการเติบโตแบบ "เปิดกว้างและเป็นกลาง" ของเครือข่ายกลุ่มลูกค้ารายย่อย

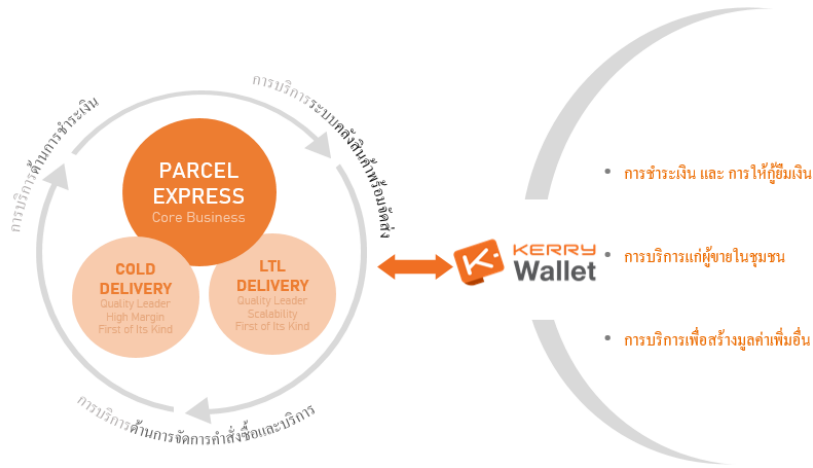
บริษัท เคอรี่ เอ็กซ์เพรส (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ ประจำปี 2564

สร้างความต่อเนื่องของการปรับตัวให้เข้ากับพฤติกรรมและความชอบของลูกค้า ปรับเปลี่ยนรูปแบบที่ไม่หยุดนิ่งภายใต้การบริการที่ “มุ่งเน้นสังคมเครือข่าย” ซึ่งเป็นเครือข่ายที่มีความสมเหตุสมผล ด้วยการขยายเข้าสู่ชุมชนผู้ขายออนไลน์ พ่อค้าแม่ค้ารายย่อย และผู้ขายบนมาร์เก็ตเพลสต่าง ๆ

4 | E - Expansion: สร้างการเติบโตของธุรกิจอย่างยั่งยืน

เพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้ผ่านเครือข่ายที่มีอยู่ในปัจจุบันและการริเริ่มสร้างสิ่งใหม่ ๆ ผ่านการคัดเลือกทั้งการขยายตัวในแนวดิ่งและการควมรวมในแนวนอน เพื่อสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขันและสร้างกำไรทั้งจากธุรกิจหลักและธุรกิจอื่น ๆ



5 | S - System: พัฒนาประสิทธิภาพในเทคโนโลยีและระบบไอที

ลงทุนในเทคโนโลยีที่เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท ๆ อย่างสม่ำเสมอ รวมถึงระบบไอที และการพัฒนาความสามารถด้านการวิจัยและพัฒนา เพื่อยกระดับมาตรฐานและการควบคุมระบบข้อมูลคอมพิวเตอร์กลาง พัฒนาประสิทธิภาพของการบริการและเส้นทางการขนส่งอย่างสูงสุด พร้อมทั้งลดกระบวนการที่ยุงยากของการทำงานลงด้วยเทคโนโลยีอันทันสมัย

6 | S - Sustainability: มุ่งสู่ความสำเร็จของการพัฒนาอย่างยั่งยืน

มุ่งมั่นในการผนวกแนวทาง ESG (สิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแลกิจการที่ดี) เข้ากับการดำเนินธุรกิจผ่านการเริ่มต้นจัดทำโปรแกรมด้านความยั่งยืน รวมถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ สวัสดิการของพนักงาน การดูแลรักษาบุคลากรที่มีคุณภาพ และการสร้างความสัมพันธ์กับผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน

นายอเล็กซ์ อึ้ง
(ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร)
บริษัท เคอรี่ เอ็กซ์เพรส (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)