

วันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2565

เรื่อง ชี้แจงผลการดำเนินงานสำหรับปี พ.ศ. 2564 ของบริษัท เที่ยรสุรัตน์ จำกัด (มหาชน) และกลุ่มบริษัทในเครือ  
 เรียน กรรมการและผู้จัดการ  
 ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ผลการดำเนินงานไตรมาสที่ 4 สำหรับปี 2564 ของบริษัท เที่ยรสุรัตน์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) และ บริษัทย่อย (“กลุ่มบริษัท”) มีกำไรสุทธิเท่ากับ 18.27 ล้านบาทซึ่งเมื่อเทียบกับไตรมาสที่ 3 สำหรับปี 2564 ที่มีผลขาดทุนสุทธิเท่ากับ 32.06 ล้านบาทแล้วถือว่าเริ่มมีการปรับปรุงดีขึ้นมาจากการบริหารต้นทุนขาย ค่าใช้จ่ายในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหารที่สามารถลดลงรวมกับบริษัทในเครือที่มีผลการดำเนินงานที่ดีขึ้น อย่างไรก็ตามเมื่อสรุปผลการดำเนินงานสำหรับปี 2564 แล้วพบว่ากำไรสุทธิเท่ากับ 31.01 ล้านบาทเทียบกับปีที่แล้วที่มีกำไรสุทธิเท่ากับ 143.13 ล้านบาทจากผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ที่แพร่กระจายอย่างรุนแรงและยาวนานจนทำให้เศรษฐกิจของประเทศไทยถดถอยและการ lockdown อันเป็นอุปสรรคในการเดินตลาดจนส่งผลกระทบต่อยอดขายเครื่องกรองน้ำและเครื่องใช้ไฟฟ้าของบริษัทลดลงมากกว่าต้นทุนการจัดจำหน่าย ค่าใช้จ่ายในการบริหารที่ลดลง จนเป็นผลทำให้กำไรสุทธิรวมลดลงไป รวมกับการตั้งสำรองด้วยค่าของเครื่องกรองน้ำที่มีการยืดคืนมากขึ้น อันส่งผลทำให้ในปี 2564 กลุ่มบริษัท มีผลกำไรสุทธิต่อหุ้นเท่ากับ 0.057 บาท เมื่อเทียบกับผลกำไรสุทธิต่อหุ้นของปี 2563 ที่เท่ากับ 0.261 บาท

บริษัทขอชี้แจงประเด็นสำคัญ ๆ ที่เกิดขึ้นระหว่างปี 2564 ดังนี้

- ปี 2564 นี้ถือเป็นปีแห่งการปรับภาพลักษณ์องค์กรด้วยการสร้างแบรนด์ให้ชัดเจน มีความทันสมัยโดดเด่นและแตกต่าง 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 จากเดิมที่มีพอร์ตลูกค้าเงินสดผ่อนมากถึง 80%
- หลังจากที่ได้เริ่มให้มีการขยายสาขาและเพิ่มทีมขายตรงในไตรมาสแรกจนมาประสบกับปัญหาผลกระทบของโรคระบาด COVID-19 ทำให้ไม่สามารถรับพนักงานขาย และไม่สามารถเพิ่มทีมการขายตรงได้ เนื่องจากมาตรการป้องกันการแพร่ระบาดในการรับพนักงานใหม่และการเข้าพบลูกค้าที่บ้าน ดังนั้นบริษัทจึงได้มีการปรับกลยุทธ์ ภายใต้มาตรการ Lock down ของภาครัฐบาล เป็นชะลอการขยายสาขาและการเพิ่มทีมขายใน



เขตพื้นที่สีแดงและสีแดงเข้ม โดยเน้นให้พนักงานชายทุกคนได้รับการฉีดวัคซีนเพื่อป้องกัน 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

- บริษัทยังคงให้มีฝึกอบรมและพัฒนาพนักงานชาย เครดิต ช่างและบริการให้มารองรับการให้บริการหลังการขายอย่างครบวงจร
- บริษัทยังคงมุ่งมั่นในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องกรองน้ำอย่างต่อเนื่องเพื่อพัฒนาคุณภาพสินค้าให้สามารถผลิตน้ำดื่มที่สะอาด ถูกสุขอนามัย รวมทั้งพัฒนาออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความทันสมัย โดยการนำเอาเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาใช้เพื่ออำนวยความสะดวกในการใช้งานให้กับผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง
- เพื่อเป็นการปรับโครงสร้างของค่าใช้จ่ายให้เหมาะสมกับการขายของเครื่องกรองน้ำที่ลดลงตามสถานการณ์โรคระบาด Covid-19 กลุ่มบริษัทได้ปรับการบริหารจัดการองค์กร (Lean organization) ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยตั้งสำรองผลประโยชน์พนักงาน ค่าชดเชยการเลิกสัญญาเช่าทั้งในส่วนของรถยนต์ที่ใช้ในการเดินตลาด และค่าเช่าซากาก่อนกำหนด ประมาณ 14 ล้านบาท ส่งผลทำให้บริษัทสามารถลดค่าใช้จ่ายได้ 3 ล้านบาทต่อเดือน
- จากการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7 เมื่อวันที่ 27 ตุลาคม 2564 ที่ประชุมได้มีมติอนุมัติปิดบริษัทที่เอสอาร์ ลาว จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุนกับกลุ่มบริษัท เจบี ในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ที่บริษัทถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 49 และแต่งตั้งกลุ่มบริษัท เจบี เป็นตัวแทนจำหน่าย (Sole Distributor) ในการจำหน่ายเครื่องกรองน้ำและสารกรองแทน ทั้งนี้ เพื่อให้การบริหารจัดการในสถานการณ์ที่มีการระบาดของโรคโควิด (Covid-19) เกิดความคล่องตัว และเพื่อลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ ซึ่งในการปิดบริษัทร่วมทุนดังกล่าว กลุ่มบริษัทได้มีการตั้งสำรองด้วยค่าของเงินลงทุนไปประมาณ 5 ล้านบาท
- บริษัทยังคงมุ่งมั่นในการดำเนินการตามแผนของการลดต้นทุน และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ด้วยการปรับปรุงและพัฒนากระบวนการผลิตและการบริหารจัดการด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย
- ตามมติการประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 3/2564 เมื่อวันที่ 12 พฤษภาคม 2564 ได้มีการอนุมัติให้มีการจำหน่ายหุ้นที่ซื้อคืน (Treasury Stock) ระหว่างวันที่ 14 เมษายน 2563 ถึง 14 ตุลาคม 2563 ทั้งหมดจำนวน 2,697,900 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 0.49 ของหุ้นที่จำหน่ายซึ่งมีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 5.61 ล้านบาทในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยระหว่างวันที่ 1 มิถุนายน 2564 ถึงวันที่ 1 ธันวาคม 2564 บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนลดทุนโดยการตัดหุ้นที่ซื้อคืนที่มีได้จำหน่ายเป็นจำนวน 270,900 หุ้น และได้ดำเนินการจดทะเบียนลดทุนต่อกระทรวงพาณิชย์เรียบร้อยแล้ว เมื่อวันที่ 24 ธันวาคม 2564
- 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

ข้อสังเกตสำหรับผลประกอบการที่สำคัญของสำหรับปี 2564

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ

รายได้

รายได้จากการขายและรายได้ดอกผลตามสัญญาเช่าซื้อ

สำหรับปี 2564 กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการขายรวมรายได้ดอกผลตามสัญญาเช่าซื้อและรายได้จากลูกหนี้เงินให้สินเชื่อของบริษัทย่อย (“รายได้รวม”) เท่ากับ 1,657.76 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อน 252.15 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 13.20 ซึ่งประกอบด้วยรายได้จากการขายสินค้าจำนวน 1,411.52 ล้านบาท ลดลง 274.02 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 16.26 รวมกับดอกผลตามสัญญาเช่าซื้อและดอกเบี้ยจากลูกหนี้เงินให้สินเชื่อจำนวน 246.24 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 21.87 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 9.75 รายได้จากการขายที่ลดลงนี้เป็นผลมาจากการขายเครื่องกรองน้ำ และเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ลดลงจากผลกระทบของโรคระบาด COVID-19 ที่รุนแรงและแพร่กระจายไปทั่วพื้นที่จนบริษัทไม่สามารถรับพนักงานขาย และไม่สามารถเพิ่มทีมการขายตรงได้จากมาตรการป้องกันการแพร่ระบาดในการรับพนักงานใหม่และการเข้าพบลูกค้าที่บ้านภายใต้มาตรการ Lock down ของรัฐบาล แต่รายได้ดอกผลตามสัญญาเช่าซื้อและรายได้จากลูกหนี้เงินให้กู้เพิ่มขึ้นจากการขยายธุรกิจของ บริษัท เรียร์สุรตน์ ลีสซิ่ง จำกัดที่ได้ดำเนินการพัฒนารูปแบบการให้สินเชื่อที่มีหลักประกันเพิ่มขึ้นไม่ว่าจะเป็นสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ รถบรรทุก ธุรกิจ Floor Plan และเงินให้สินเชื่อแบบมีหลักประกัน

รายได้อื่น

กลุ่มบริษัทมีรายได้อื่นสำหรับปี 2564 เท่ากับ 35.73 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นเท่ากับ 2.76 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปีก่อน สาเหตุหลักมาจากรายได้ค่าธรรมเนียมของบริษัทเรียร์สุรตน์ลีสซิ่งจำกัดสำหรับการปล่อยสินเชื่อใหม่

ค่าใช้จ่าย

ต้นทุนขาย

ต้นทุนขายของกลุ่มบริษัทสำหรับปี 2564 มีจำนวน 345.68 ล้านบาท ซึ่งลดลงเท่ากับ 90.14 ล้านบาทจากปีก่อน หรือลดลงร้อยละ 20.68 โดยมีสัดส่วนต้นทุนขายต่อรายได้จากการขายรวมรายได้ดอกผลตามสัญญาเช่าซื้อและรายได้จากลูกหนี้เงินให้สินเชื่อสำหรับปี 2563 ลดลงจากร้อยละ 22.82 สำหรับปี 2563 เป็นร้อยละ 20.85 อันเนื่องมาจากสัดส่วนมูลค่าการขายที่เพิ่มขึ้นของเครื่องกรองน้ำที่มีอัตรากำไรขั้นต้นของสินค้า (Product margin) ที่สูง รวมกับผลของการบริหารต้นทุนการผลิตให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นภายใต้สถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019



## ต้นทุนในการจัดจำหน่าย

ต้นทุนในการจัดจำหน่ายของกลุ่มบริษัทสำหรับปี 2564 เท่ากับ 640.00 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อนจำนวน 35.86 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 5.31 สัดส่วนต้นทุนในการจัดจำหน่ายต่อรายได้จากการขายรวมรายได้ดอกผลตามสัญญาเช่าซื้อและรายได้จากลูกหนี้เงินให้สินเชื่อสำหรับปี 2564 อยู่ที่ร้อยละ 38.61 ซึ่งสูงกว่าปีก่อนที่เท่ากับร้อยละ 35.39 การเพิ่มขึ้นนี้เป็นผลมาจากยอดขายของเครื่องกรองน้ำ และเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ลดลงไม่เป็นไปตามแผนที่บริษัทได้มีการดำเนินการไปในการขยายสาขาและเพิ่มจำนวนทีมขายตรง จึงทำให้บริษัทต้องมาปรับกลยุทธ์เป็นชะลอการขยายสาขาและชะลอการเพิ่มทีมขายในพื้นที่ สีแดงและสีแดงเข้มให้เหมาะสมกับสถานการณ์ เพื่อลดค่าใช้จ่ายแต่ยังคงให้มีการทำ Business and Product Portfolio Management ด้วยการพัฒนารูปแบบในเรื่องของสินค้า ช่องทางการจำหน่าย บริการช่าง และ บริการทางการเงินต่อไป และเพื่อเป็นการปรับโครงสร้างของค่าใช้จ่ายให้เหมาะสมกับสถานการณ์โรคระบาดโควิด บริษัทจึงได้มีการพิจารณาจ่ายค่าปรับในการยกเลิกสัญญาเช่าใช้รถยนต์เดินตลาดและการเช่าสาขาลงอันถือเป็นค่าใช้จ่ายครั้งเดียว เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการเช่าลงในเดือนต่อ ๆ ไป

## ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการบริหารของกลุ่มบริษัทสำหรับปี 2564 เท่ากับ 424.12 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อนจำนวน 10.19 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 2.35 โดยมีสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้จากการขายรวมรายได้ดอกผลตามสัญญาเช่าซื้อและรายได้จากลูกหนี้เงินให้สินเชื่อเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 22.74 ในปี 2563 เป็นร้อยละ 25.58 ซึ่งการเพิ่มขึ้นดังกล่าวนี้เป็นผลมาจากยอดขายโดยรวมที่ลดลง ในขณะที่บริษัทได้มีการวางแผนในการพัฒนารูขุมจักรและบริการไว้จึงทำให้ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานเพิ่มขึ้น รวมกับค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเกี่ยวกับสถานการณ์โรคระบาด COVID-19 ที่ใช้ไปในการจัดหาวัคซีนและอุปกรณ์สำหรับการป้องกันโรคระบาด COVID-19 ให้กับพนักงานที่เพิ่มขึ้น แต่อย่างไรก็ตามบริษัทก็ได้มีการนำแผนดังกล่าวมาพิจารณาปรับเปลี่ยนใหม่ให้สามารถลดค่าใช้จ่ายในการบริหารที่ซ้ำซ้อนและไม่ก่อให้เกิดประโยชน์กับบริษัท ด้วยการนำระบบสารสนเทศ (Technology) RPA และระบบ Outsourcings มาใช้แทนการปฏิบัติงานที่ต้องใช้กำลังคน

## ขาดทุนจากการด้อยค่า (ปี 2563: หนี้สงสัยจะสูญและหนี้สูญ)

สำหรับปี 2564 กลุ่มบริษัทมีขาดทุนจากการด้อยค่า จำนวน 231.19 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 15.19 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.03 อันเป็นผลมาจากการบันทึกรับรู้ผลขาดทุนจากสินค้าที่ยืดคืนทันทีจากการตรวจสอบคุณภาพของลูกหนี้ที่มีการติดตั้งของเครื่องกรองน้ำในเชิงรุกเพื่อเป็นการระมัดระวังคุณภาพของการชำระหนี้ของลูกหนี้เช่าซื้อที่จะเกิดขึ้นภายใต้สถานการณ์การแพร่ระบาด COVID-19 และเป็นการสอดคล้องกับมาตรฐานบัญชี ฉบับที่ 9



## กำไร

### กำไรขั้นต้น

กำไรขั้นต้น (คำนวณโดยนำรายได้จากการขาย รวมรายได้ดอกเบี้ยตามสัญญาเช่าซื้อและรายได้จากลูกหนี้เงินให้สินเชื่อหักด้วยต้นทุนขาย) ของกลุ่มบริษัทสำหรับปี 2564 และปี 2563 เท่ากับ 1,312.08 ล้านบาท และ 1,474.09 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 79.15 และร้อยละ 77.18 ตามลำดับ กำไรขั้นต้นลดลง 162.01 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 10.99 เนื่องจากรายได้จากการขายลดลงเท่ากับร้อยละ 16.26 ในขณะที่รายได้ดอกเบี้ยตามสัญญาเช่าซื้อและรายได้จากลูกหนี้เงินให้สินเชื่อเพิ่มขึ้นเท่ากับร้อยละ 9.75 ด้วยเหตุผลตามที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น

### กำไรสุทธิ

สำหรับปี 2564 กลุ่มบริษัทมีกำไรสุทธิเท่ากับ 31.01 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อนจำนวน 112.11 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 78.33 (ในปี 2563 มีกำไรสุทธิ 143.13 ล้านบาท) อัตรากำไรสุทธิต่อรายได้รวมสำหรับปี 2564 ปรับตัวลดลงจากร้อยละ 7.49 ในปี 2563 เป็นร้อยละ 1.87 ตามเหตุผลที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น

## ฐานะการเงิน

### สินทรัพย์

ณ 31 ธันวาคม 2564 กลุ่มบริษัทมีสินทรัพย์รวมจำนวน 1,712.14 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 20.60 ล้านบาทหรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.22 เมื่อเทียบกับ ณ 31 ธันวาคม 2563 สินทรัพย์ที่เพิ่มขึ้นนี้สาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของสินค้าคงเหลือเท่ากับ 59.23 ล้านบาท เพื่อรองรับ Backlog ของการขายเครื่องทำน้ำแข็งที่ลูกค้าสั่งจองและวางเงินมัดจำแล้วรอการติดตั้งรวมกับการสต็อกของวัตถุดิบที่เพิ่มขึ้นเพื่อมาทำเครื่องกรองน้ำรุ่นใหม่ และการเพิ่มขึ้นของที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ เท่ากับ 61.91 ล้านบาทจากการซื้อที่ดินที่ติดถนนสามัคคีเพื่อพัฒนาก่อสร้างคลังสินค้าเพื่อรองรับธุรกิจที่ขยาย แทนการเช่า ในขณะที่ลูกหนี้เช่าซื้อและลูกหนี้เงินให้สินเชื่อลดลงเท่ากับ 33.93 ล้านบาทจากยอดขายเช่าซื้อของเครื่องกรองน้ำและเครื่องใช้ไฟฟ้าใหม่ที่ลดลง เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่กิจการที่เกี่ยวข้องกันลดลงเท่ากับ 22.92 ล้านบาทจากการคืนเงินของบริษัทเบตเตอร์ดริม จำกัด สินทรัพย์สิทธิการใช้ลดลงเท่ากับ 25.17 ล้านบาทจากการปรับลดการเช่าใช้รถยนต์เดินตลาดลงเพื่อให้เหมาะกับยอดขายที่ลดลง และสินทรัพย์อื่นลดลงเท่ากับ 14.12 ล้านบาท

ข้อมูลคุณภาพของลูกหนี้ตาม Portfolio ทั้งหมด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 เปรียบเทียบกับ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 แสดงถึงการค้างชำระที่เกิน 3 เดือนขึ้นไปเพิ่มขึ้นจาก 4.75% ขึ้นเป็น 6.18% อันเนื่องมาจากผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ที่ยาวนานและต่อเนื่องมาตลอด ซึ่งบริษัทก็ได้มีมาตรการผ่อนปรนตามนโยบายของรัฐบาลให้สำหรับลูกหนี้เช่าซื้อเครื่องกรองน้ำที่มีประวัติการชำระหนี้ที่ดี แต่ต้องประสบกับปัญหาทางการเงินจากสถานการณ์ของโรคระบาดโควิด จึงทำให้ไม่สามารถชำระหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อได้ด้วยการ Refinance ขยายเวลาการชำระหนี้ ซึ่งในทางบัญชีบริษัทถือเป็นลูกหนี้ที่มีการค้างชำระ จึงทำให้ลูกหนี้ที่ค้างชำระเกิน 3 เดือนนี้เพิ่มขึ้นดังกล่าว แต่ลูกหนี้สำหรับกลุ่มอื่น ๆ นั้นอันได้แก่ ลูกหนี้เช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ยังมีมาตรฐานการควบคุม NPL ต่ำกว่า 5% รวมทั้งลูกหนี้เช่าซื้อรถยนต์ รถบรรทุก และ ลูกหนี้สินเชื่อ Floor Plan ที่มีการค้างชำระที่เกิน 3 เดือน (NPL) นั้นอยู่เพียง 1-2% เท่านั้น



## หนี้สิน

ณ 31 ธันวาคม 2564 กลุ่มบริษัทมีหนี้สินรวมเท่ากับ 460.94 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 44.43 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 10.67 จาก 31 ธันวาคม 2563 หนี้สินส่วนที่เพิ่มขึ้นมาจากเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินที่เพิ่มขึ้น 137.90 ล้านบาทหักกับเจ้าหนี้การค้า หนี้สินตามสัญญาเช่า และ เจ้าหนี้กรมสรรพากรที่ลดลง

## เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน

ณ 31 ธันวาคม 2564 กลุ่มบริษัทมีเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน และตัวสัญญาใช้เงินเท่ากับ 188.80 ล้านบาทเพื่อนำมาใช้ในการขยายธุรกิจสินค้าของบริษัท เที่ยรสุรัตน์ ดีส์ซิ่ง จำกัด และนำมาลงทุนในที่ดิน

## ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ 31 ธันวาคม 2564 กลุ่มบริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 1,251.19 ล้านบาท (ณ 31 ธันวาคม 2563 เท่ากับ 1,275.02 ล้านบาท) ลดลง 23.83 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 1.87

ณ 31 ธันวาคม 2564 บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 0.37 เท่า (ณ 31 ธันวาคม 2563 เท่ากับ 0.33 เท่า) และมูลค่าหุ้นทางบัญชีต่อหุ้นเท่ากับ 2.28 บาท (ณ 31 ธันวาคม 2563 เท่ากับ 2.32 บาทต่อหุ้น) อันเป็นผลมาจากกำไรสุทธิที่ได้รับจากผลการดำเนินงานของรอบระยะเวลา 12 เดือนที่ผ่านมาของปี 2564 หักกับเงินปันผลของผลการดำเนินงานครึ่งปีแรกของปี 2564 ที่ประกาศจ่ายในเดือนกันยายน 2564 ที่ผ่านมา

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบข้อมูลผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัท

ขอแสดงความนับถือ

บริษัท เที่ยรสุรัตน์ จำกัด (มหาชน)

(นายสยาม อุฬารวงศ์)

กรรมการผู้จัดการ