

25 กุมภาพันธ์ 2565

เรื่อง ที่แจ้งผลการดำเนินงานสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

เรียน กรรมการและผู้จัดการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท โฮม พอตเทอรี จำกัด (มหาชน) ("บริษัท") ขอนำส่งคำอธิบายและวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของฝ่ายจัดการ สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 โดยมีรายละเอียด ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ		การเปลี่ยนแปลง (งบการเงินเฉพาะกิจการ)	
	31/12/2564	31/12/2563	31/12/2564	31/12/2563	(ล้านบาท)	%
รายได้จากการขาย	202.79	96.82	154.70	82.94	71.76	86.52
รายได้อื่น	5.46	3.23	4.56	3.01	1.55	51.50
รวมรายได้	208.25	100.05	159.26	85.95	73.31	85.29
ต้นทุนขาย	155.83	77.68	117.35	71.13	46.22	64.98
ต้นทุนในการจัดจำหน่าย	16.73	11.31	13.48	7.64	5.84	76.44
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	17.39	19.40	12.52	11.87	0.65	5.48
รวมค่าใช้จ่าย	189.95	108.39	143.35	90.64	52.71	58.15
กำไร(ขาดทุน)จากกิจกรรมดำเนินงาน	18.30	-8.34	15.91	-4.69	20.60	439.23
ต้นทุนทางการเงิน	-0.39	-0.39	-0.20	-0.18	-0.02	11.11
กำไร(ขาดทุน)ก่อนภาษีเงินได้	17.91	-8.73	15.71	-4.87	20.58	422.59
รายได้ (ค่าใช้จ่าย) ภาษีเงินได้	-2.67	0.29	-2.70	0.23	-2.93	1,273.91
กำไร(ขาดทุน)สำหรับปี	15.24	-8.44	13.01	-4.64	17.65	380.39
การแบ่งปันกำไร						
ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	15.20	-8.36				
ส่วนที่เป็นของส่วนที่สูญเสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	0.04	-0.08				

งบการเงินของบริษัทสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 ตามงบการเงินเฉพาะกิจการ แสดงรายได้รวม 159.26 ล้านบาท ต้นทุนขายรวม 117.35 ล้านบาท ต้นทุนในการจัดจำหน่าย, ค่าใช้จ่ายในการบริหาร และต้นทุนทางการเงินรวม จำนวน 26.20 ล้านบาท โดยสามารถกลับมาทำกำไรซึ่งแสดงผลกำไรสุทธิรวม 13.01 ล้านบาท และทำให้มีกระแสเงินสดหมุนเวียนในบริษัทเพิ่มขึ้น สามารถอธิบายการเปลี่ยนแปลงได้ดังนี้

รายได้จากการขาย

ในปี 2564 บริษัทมีรายได้จากการขายคิดเป็นมูลค่า 154.70 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2563 ซึ่งมีรายได้จากการขายเท่ากับ 82.94 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 86.52 เนื่องจากสถานการณ์การควบคุมการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ("COVID-19") ในประเทศของลูกค้าเริ่มดีขึ้น ยอดขายต่างประเทศเริ่มกลับมา บริษัทมีปริมาณการขายสินค้าเพิ่มขึ้นกว่าช่วงเดียวกันของปี 2563 ซึ่งเป็นการขายสินค้าที่บริษัทผลิตเอง และนอกจากนี้ยังมีการซื้อมาขายไป สำหรับสินค้าที่ลูกค้าต่างประเทศร้องขอให้เป็นตัวแทนจัดซื้อให้

รายได้อื่น

ในปี 2564 บริษัทมีรายได้อื่นคิดเป็นมูลค่า 4.56 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2563 ซึ่งมีรายได้อื่นเท่ากับ 3.01 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 51.50 เนื่องจากบริษัทฯ ได้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของตกแต่งบ้านเซรามิค เช่น แจกัน และงานรูปปั้นลอยตัว ซึ่งได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ร่วมกับพันธมิตร โดยรับรู้รายได้เป็นลักษณะค่าคอมมิชชั่น

ต้นทุนขาย ต้นทุนในการจัดจำหน่าย และค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ในปี 2564 บริษัทมีต้นทุนขายเท่ากับ 117.35 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2563 ซึ่งมีต้นทุนขายเท่ากับ 71.13 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 64.98 ซึ่งเพิ่มขึ้นตามปริมาณการขายที่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้บริษัทมีกำไรขั้นต้นเท่ากับ 37.35 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 24.14 ของรายได้จากการขาย สูงกว่าปีก่อนหน้าซึ่งมีกำไรขั้นต้นเท่ากับ 11.81 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 14.24

ในปี 2564 ต้นทุนในการจัดจำหน่าย และค่าใช้จ่ายในการบริหาร มีมูลค่าเท่ากับ 26.00 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าซึ่งเท่ากับ 19.51 ล้านบาท โดยการเพิ่มขึ้นในส่วนของต้นทุนในการจัดจำหน่าย เกิดจากค่าคอมมิชชั่นของตัวแทนจัดซื้อและจำหน่าย รวมถึงค่าขนส่งเพื่อกระจายสินค้าทั้งใน และต่างประเทศ

กำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิ

ในปี 2564 บริษัทสามารถกลับมาทำกำไรได้ โดยมีกำไรสุทธิสำหรับปีเท่ากับ 13.01 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตรากำไรสุทธิสำหรับร้อยละ 8.17 ของรายได้รวม กำไรสุทธิเพิ่มขึ้นร้อยละ 380.39 เมื่อเทียบกับของปีก่อนหน้าซึ่งมีผลขาดทุนสุทธิเท่ากับ 4.64 ล้านบาท โดยสาเหตุเนื่องมาจากปริมาณการขายที่เพิ่มขึ้น เมื่อเทียบกับปีก่อน จึงส่งผลต่อการรับรู้รายได้ กำไร และอัตรากำไรสุทธิที่เพิ่มขึ้น

งบการเงินรวม ในปี 2564 แสดงรายได้จากการขายรวมเท่ากับ 208.25 ล้านบาท ต้นทุนขายเท่ากับ 155.83 ล้านบาท และแสดงกำไรสุทธิสำหรับปี เท่ากับ 15.24 ล้านบาท มีผลกำไรที่เพิ่มขึ้นจากปีก่อน เนื่องจากบริษัทและบริษัทย่อย ได้ปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ และส่งเสริมด้านการตลาดทั้งภายในประเทศ และต่างประเทศ อีกทั้งได้รับคำสั่งซื้อเพิ่มขึ้นจากฝั่งอเมริกา และยุโรป ซึ่งเป็นลูกค้าหลัก เนื่องจากประเทศเหล่านั้นสามารถควบคุมการแพร่ระบาดของ Covid-19 ได้ ทำให้มีการฟื้นตัวทางด้านเศรษฐกิจ

นอกจากนี้บริษัทย่อยได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า จากพันธมิตรผู้ผลิต จาน-ชาม เซรามิค ทำให้สามารถขยายฐานลูกค้าในกลุ่มสินค้าพรีเมียมที่ใช้ส่งเสริมการขายกับผลิตภัณฑ์อาหารที่จำหน่ายในซูเปอร์มาร์เก็ตหรือไฮเปอร์มาร์เก็ตต่างๆ บริษัทย่อยได้ปรับกลยุทธ์เน้นการขายในประเทศ ภายใต้ชื่อ บริษัท เซ็นทรัล ฮอสพิเทลลิที จำกัด (CHL) โดยขยายฐานลูกค้ากลุ่ม

บริษัท โฮม พอตเทอรี่ จำกัด(มหาชน)
119 หมู่ 15 ต. สบปราบ อ.สบปราบ จ.ลำปาง 52170
Tel : (+66) 054-858996 Fax : (+66) 054-296556
www.homepottery.com

**HOME
POTTERY**

Home Pottery Public Company Limited
119 Moo 15 T. Sobprab A. Sobprab Lampang 52170 Thailand
Tel : (+66) 054-858996 Fax : (+66) 054-296556
www.homepottery.com

ครัวเรือนและขายสินค้าแบบออนไลน์มีมากขึ้น ซึ่งทำให้ยอดขายของกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีการเติบโตอย่างชัดเจน ทั้งนี้บริษัทฯ ยังมี
สัดส่วนรายได้จากต่างประเทศ 23% และในประเทศ 77%

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ



ขอแสดงความนับถือ

บริษัท โฮม พอตเทอรี่ จำกัด (มหาชน)

(นายนิรันดร์ เชาวกิตติโสภณ)

กรรมการผู้จัดการ