

ที่ TIGER 003/2565

11 พฤษภาคม 2565

เรื่อง คำอธิบายและวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของฝ่ายจัดการ สำหรับงวดสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2565

เรียน กรรมการและผู้จัดการ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท ไทย อิงเกอร์ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ขอนำเสนอคำอธิบายและวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของฝ่ายจัดการ สำหรับงวดสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2565

งบกำไรขาดทุนรวมสำหรับงวดสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2565 และ 2564

ล้านบาท	Q1 2564	%	Q1 2565	%	เพิ่ม/(ลด)	%
รายได้จากการขายและให้บริการ	195.02	100.00%	138.47	100.00%	(56.55)	(29.00%)
ต้นทุนขายและบริการ	168.07	86.18%	123.01	88.84%	(45.06)	(26.81%)
กำไรขั้นต้น	26.95	13.82%	15.46	11.16%	(11.49)	(42.64%)
ค่าใช้จ่ายในการขาย	0.67	0.34%	0.73	0.53%	0.06	8.89%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	10.41	5.34%	11.19	8.08%	0.78	7.51%
กำไรจากการดำเนินงาน	15.87	8.14%	3.54	2.56%	(12.33)	(77.70%)
รายได้อื่น	0.97	0.50%	0.59	0.43%	(0.38)	(38.89%)
กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษีเงินได้	16.84	8.64%	4.13	2.98%	(12.71)	(75.47%)
ส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม	0.02	0.01%	(1.22)	(0.88%)	(1.24)	100.00%
ต้นทุนทางการเงิน	(0.16)	(0.08%)	(0.59)	(0.43%)	(0.42)	257.50%
ภาษีเงินได้	(3.39)	(1.74%)	(0.98)	(0.70%)	2.41	(71.19%)
กำไรจากการดำเนินงานต่อเนื่อง	13.31	6.82%	1.35	0.97%	(11.96)	100.00%
กำไรจากการดำเนินงานที่ยกเลิก	0.02	0.01%	0.00	0.00%	(0.02)	(100.00%)
กำไรสุทธิ	13.33	6.83%	1.35	0.97%	(11.98)	(89.90%)

ผลกระทบของสถานการณ์โควิด-19 ต่อเศรษฐกิจไทยเริ่มปรับตัวดีขึ้นเพียงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับปี 2563 และ 2564 ในช่วงไตรมาส 1 ปี 2565 จำนวนผู้ติดเชื้อยังคงอยู่ในระดับสูง แต่มีแนวโน้มเริ่มคงที่ อีกทั้งผู้ป่วยอาการหนักและผู้เสียชีวิต ยังอยู่ในระดับที่ควบคุมได้จากการเร่งฉีดวัคซีน ส่งผลให้ภาครัฐเริ่มมีการผ่อนคลายมาตรการโควิด 19 ในประเทศ ทำให้ประชาชนสามารถออกมาใช้ชีวิตตามปกติมากขึ้น ส่งผลให้อุปสงค์ในประเทศมีทิศทางดีขึ้นเล็กน้อย นอกจากนี้ในด้านมาตรการท่องเที่ยว ภาครัฐเริ่มทยอยผ่อนคลายมาตรการเข้าประเทศมากขึ้นเรื่อยๆ ส่งผลให้ปริมาณนักท่องเที่ยวในช่วงไตรมาส 1 ปี 2565 ค่อยๆปรับตัวดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามผลกระทบต่อเนื่องจากโควิด-19 ที่ผ่านมาก็ส่งผลอย่างหนักต่อฐานะการเงินของลูกค้านและผู้ประกอบการ ประกอบกับสถานการณ์ความขัดแย้งระหว่างรัสเซียและยูเครน และสถานการณ์เงินเฟ้อที่ วัสดุก่อสร้าง ค่าแรงและต้นทุนพลังงานขึ้นราคาอย่างต่อเนื่อง กดดันให้ต้นทุนการผลิตของผู้ประกอบการในปี 2566 ปรับตัวสูงขึ้น จึงคาดว่าภาพฟื้นตัวของเศรษฐกิจในปี 2565 จะเป็นไปอย่างล่าช้า ทั้งนี้จากบทวิเคราะห์ของสภาหอการค้าเมื่อวันที่ 29 เมษายน 2565 คาดการณ์การขยายตัวของเศรษฐกิจไทยในปี 2565 เพิ่มขึ้นเพียงร้อยละ 3.2 เท่านั้นซึ่งต่ำกว่าอัตราเงินเฟ้อที่คาดว่าจะอยู่ที่ 4.9

ในด้านภาพรวมธุรกิจรับเหมาก่อสร้างคาดว่าปี 2565 ยังคงเป็นปีที่ท้าทายและลำบาก เชื่อว่าธุรกิจจะฟื้นตัวจริงในปี 2566 ถึงแม้ว่าจะมีการคาดการณ์ว่าธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในปี 2565 จะมีแนวโน้มขยายตัวประมาณร้อยละ 4 แต่การเติบโตดังกล่าวจะขับเคลื่อนมาจากการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ของภาครัฐ ซึ่งจำกัดผู้ได้ประโยชน์เฉพาะบริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่ที่เน้นการผูกขาดกับโครงการของภาครัฐเท่านั้น ในขณะที่การก่อสร้างภาคเอกชนทั้งโครงการที่อยู่อาศัย อาคารสำนักงานและโรงแรม จะค่อยๆกลับมาอย่างช้าๆในช่วงปลายปี 2565 อีกทั้งในปี 2565 ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างยังต้องประสบปัญหาจากปัจจัยลบ 3 เรื่องใหญ่คือ 1) เรื่องราคาวัสดุก่อสร้างที่ปรับตัวเพิ่มขึ้นและแกว่งตัวอย่างต่อเนื่อง 2) ปัญหาการขาดแคลนแรงงานก่อสร้าง และ 3) ปัญหารู้นฐานะการเงินและกระแสเงินสดของเจ้าของโครงการภาคเอกชน ที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์แพร่ระบาดที่ยืดเยื้อและกินเวลานาน ส่งผลกระทบต่อกลุ่มบริษัทในการเรียกเก็บค่าจ้างงานและการเรียกคืนเงินประกันผลงาน

กลุ่มบริษัทได้ดำเนินกลยุทธ์ในการรับมือต่อผลกระทบดังกล่าวหลายแนวทาง อาทิเช่น

1) การมุ่งขยายตัวในส่วนงานก่อสร้างภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับระบบสาธารณสุขไปโลกที่ยังมีการเจริญเติบโต เพื่อทดแทนงานภาคเอกชนที่ลดลง โดยมีทั้งรูปแบบที่เป็นคู่สัญญาโดยตรงกับภาครัฐ เป็นผู้รับเหมาช่วงให้ผู้รับเหมาเอกชนเจ้าใหญ่ และร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจรับงานในรูปแบบกิจการร่วมค้าหรือกิจการร่วมทุน ทั้งนี้ ในงวดสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2565 สัดส่วนรายได้ภาครัฐบาลต่อเอกชน คิดเป็น 75 ต่อ 25 ในขณะที่สัดส่วนงานที่รอส่งมอบ (construction backlog) คิดเป็น 83 ต่อ 17 ซึ่งสัดส่วนงานภาครัฐบาลจะมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นมาก เมื่อเทียบกับสัดส่วน 50 ต่อ 50 ช่วงก่อนสถานการณ์โควิด

2) ในด้านงานเอกชน บริษัทรับมือกับการลดลงของงานโครงการโรงแรมและคอมโดมิเนียม โดยการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์มาเกาะกระแสดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชัน โดยมุ่งรับงานก่อสร้างดาต้าเซ็นเตอร์และคลาวด์ งานศูนย์การค้าปลีกและโลจิสติกส์ นอกจากนี้ยังเริ่มรับงานขนาดเล็กของเอกชน ซึ่งมีระยะเวลาก่อสร้างสั้น และไม่ได้รับผลกระทบมากนัก เช่นการก่อสร้างที่อยู่อาศัยส่วนตัวราคาสูง และงานก่อสร้างโรงงานขนาดเล็ก

3) แผนการรับและประเมินผลงาน ภายใต้สถานการณ์ที่มีความไม่แน่นอนสูงทั้งเรื่องแรงงานและราคาวัสดุก่อสร้าง บริษัทปรับเปลี่ยนนโยบายโดยการเลือกรับงาน และระมัดระวังในการประเมินงานมากขึ้น โดยพิจารณาเลือกประเมินงานและรับงานเฉพาะโครงการที่มีคุณภาพ และมีอัตรากำไรขั้นต้นที่เพียงพอ รวมถึงการสอบถามความแข็งแกร่งทางการเงินของเจ้าของโครงการอย่างระมัดระวัง

- 4) บริษัทดำเนินธุรกิจโดยปรับตัวเรียนรู้เพื่ออยู่ร่วมกับโควิดอย่างสมดุล โดยยกเลิกการล็อกดาวน์และการจำกัดการเคลื่อนย้ายแรงงานระหว่างไซต์งานอย่างเข้มงวด มาเป็นการจัดการสภาพแวดล้อมในไซต์งานให้ปลอดภัย เพื่อให้ธุรกิจของบริษัทไปต่อได้ภายใต้สมดุลแนวใหม่ที่ยังปลอดภัยจากโควิด
- 5) บริษัทวางแนวทางในการนำเทคโนโลยี และนวัตกรรมมาประยุกต์ใช้ในกระบวนการก่อสร้างเพื่อรับมือกับการขาดแคลนแรงงานในอนาคต โดย ได้ขยายฐานธุรกิจไปยังธุรกิจด้านนวัตกรรมก่อสร้าง โดยเริ่มจัดตั้ง บริษัท คอนส์ อินโน จำกัด ต้นเดือนเมษายน 2564 เพื่อดำเนินธุรกิจนำเข้า และจำหน่ายนวัตกรรม รวมถึงผลิตภัณฑ์เทคโนโลยีเพื่อการก่อสร้าง
- 6) บริษัทให้ความสำคัญกับการควบคุมต้นทุนก่อสร้างภายใต้สถานการณ์ที่วัสดุก่อสร้างปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ด้วยการจัดทำงบประมาณต้นทุนการก่อสร้างอย่างระมัดระวัง ประกอบกับการวางแผนการสั่งซื้ออย่างรัดกุม การวางแผนประกันค่าสินค้า และการสื่อสารและติดต่อกับผู้ค้าอย่างสม่ำเสมอ เพื่อลดความเสี่ยงที่ต้นทุนการก่อสร้างเกินกว่างบประมาณที่วางไว้
- 7) ในช่วงครึ่งแรกของปี 2565 บริษัทพิจารณาให้ความสำคัญกับการรักษากระแสเงินสดของกิจการโดยการเร่งวางบิล ร่วมกับการติดตามเก็บหนี้ค้างงวดงานและติดตามลูกหนี้ที่ค้างชำระนาน มากกว่าการเร่งจ่ายต้นทุนและทำ Progress งาน หรือการรับงานในโครงการใหม่เพิ่มเติม

ด้วยสถานการณ์และกลยุทธ์ที่กล่าวมาข้างต้นส่งผลให้ผลการดำเนินงานของบริษัทในไตรมาส 1 ปี 2565 บริษัทมีผลการดำเนินงานที่ชะลอตัวลงอย่างมากถ้าเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2564 ด้วยเหตุผลที่จำนวนโครงการในมือที่ลดลงอย่างมาก ประกอบกับปัญหาการติดเชื้อในไซต์งาน และการเปลี่ยนกลยุทธ์จากการเร่งทำ Progress ในงานก่อสร้างมาเป็นการให้ความสำคัญกับการวางบิลและติดตามเก็บหนี้ค้างงวดงานมากยิ่งขึ้น ซึ่งส่งผลให้ความคืบหน้าของงานก่อสร้างในไตรมาส 1 ปี 2565 ปรับตัวลดลงอย่างเป็นสาระสำคัญ บริษัทไม่มีการประมูลงานก่อสร้างโครงการใหม่เพิ่มเติมในช่วงไตรมาส 1 ของปี 2565 ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2565 บริษัทมีมูลค่าปริมาณงานในเมือง (Construction Backlog) 838 ล้านบาท ลดลงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับมูลค่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 ที่มีมูลค่า 960 ล้านบาท การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานในรายละเอียดสามารถสรุปได้ดังนี้

รายได้จากการขายและให้บริการ

กลุ่มบริษัท มีรายได้จากการขายและบริการสำหรับงวดสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2565 และ 2564 จำนวน 138.47 ล้านบาท และ 195.02 ล้านบาท ลดลงจำนวน 56.55 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 29.00 เมื่อเทียบกับปีก่อน ทั้งนี้การลดลงของรายได้มาจากเหตุผลดังต่อไปนี้ 1) จำนวนโครงการที่ดำเนินการก่อสร้างลดลง ด้วยกลยุทธ์ของบริษัทที่เร่งปิดโครงการก่อสร้างในปี 2564 ประกอบกับการที่บริษัทยังไม่มีโครงการก่อสร้างที่ประมูลได้ใหม่ในช่วงปี 2565 ส่งผลให้จำนวนโครงการก่อสร้างที่ดำเนินการในงวดสามเดือนปี 2565 มีจำนวน 6 โครงการเมื่อเทียบกับ 9 โครงการในช่วงเดียวกันของปีก่อน 2) การทยอยติดเชื้อเป็นคลัสเตอร์ขนาดเล็กในไซต์งานส่งผลให้ต่อความคืบหน้าของไซต์งาน ด้วยกลยุทธ์ของบริษัทที่จะอยู่ร่วมกับโควิด-19 ทำให้บริษัทยกเลิกมาตรการล็อกดาวน์และการจำกัดการเดินทางเข้าไซต์งาน แต่จะเลือกกักตัวและเฝ้าระวังพนักงานโดยแยกเป็นกลุ่ม ๆ เฉพาะกลุ่มเสี่ยง ส่งผลให้ในช่วงไตรมาส 1 ปี 2565 บริษัทมีการทยอยติดเชื้อในไซต์งานเป็นคลัสเตอร์ขนาดเล็กที่ควบคุมได้ ซึ่งบริษัทจะทำการกักตัวและเฝ้าระวังพนักงานเป็นกลุ่มย่อย ๆ ซึ่งจะส่งผลให้ความคืบหน้าของโครงการต่าง ๆ ปรับตัวลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนที่ใช้มาตรการ Bubble and Seal เต็มรูปแบบ 3) กลยุทธ์การให้ความสำคัญกับเร่งวางบิลและติดตามเก็บหนี้ค้างมากกว่าการเร่งทำ Progress ของโครงการ ในช่วงที่สถานการณ์ด้านเศรษฐกิจมีความไม่แน่นอน และกระแสเงินสดของ

บริษัทที่ลดลงจากการเร่งทำ Progress ในปี 2564 ส่งผลให้ในไตรมาส 1 ปี 2565 บริษัทชะลอการก่อสร้างและส่งมอบงานในบางโครงการจนกว่าจะได้รับเงินงวดเพื่อป้องกันความเสี่ยงอันเกิดจากการเก็บเงินไม่ได้ ส่งผลให้การรับรู้รายได้ตามขั้นความสำเร็จในทางบัญชีการปรับตัวลดลง

ทั้งนี้โครงการหลักที่รับรู้รายได้ในไตรมาส 1 ปี 2565 ได้แก่ โรงงานผลิตน้ำประปาจังหวัดอยุธยา รับรู้รายได้ 74 ล้านบาท โครงการอาคารผู้โดยสารนอกจังหวัดนครนายก รับรู้รายได้ 26 ล้านบาท และโครงการก่อสร้างอาคารสารสนเทศรับรู้รายได้ 20 ล้านบาท นอกจากรายได้ของงานก่อสร้าง ในไตรมาส 1 ปี 2565 กลุ่มบริษัทยังมีรายได้จากส่วนงานสนับสนุนการก่อสร้างในบริษัท ทีอีจี อลูมิเนียม จำกัด และ บริษัท คอนสตรัคชั่น อินโน จำกัด ที่มียอดรายได้ 2 ล้านบาท (ไม่รวมธุรกรรมระหว่างกลุ่มบริษัท)

ต้นทุนขายและบริการ

กลุ่มบริษัทมีต้นทุนจากการขายและบริการ ในไตรมาส 1 ปี 2565 มีจำนวน 123.01 ล้านบาท ลดลง 45.06 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 26.81 สอดคล้องกับรายได้จากการขายและบริการที่ลดลงในช่วงเดียวกัน ทั้งนี้อัตราส่วนต้นทุนขายต่อยอดขายสำหรับไตรมาส 1 ปี 2565 อยู่ที่ร้อยละ 88.84 เป็นอัตราที่สูงขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนซึ่งอยู่ที่ร้อยละ 86.18

กำไรขั้นต้น

กำไรขั้นต้นในไตรมาส 1 ปี 2565 ปรับตัวลดลงที่ 11.49 ล้านบาท คิดเป็นอัตราร้อยละ 42.64 ทั้งนี้ในไตรมาส 1 ปี 2565 อัตรากำไรขั้นต้นของกลุ่มกิจการอยู่ที่ร้อยละ 11.16 ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อนที่ร้อยละ 13.82 ทั้งนี้เนื่องจากรายได้ของกลุ่มบริษัทในไตรมาส 1 ปี 2565 ส่วนใหญ่มาจากงานภาครัฐซึ่งมีมูลค่าโครงการสูงแต่มีอัตรากำไรขั้นต้นต่ำกว่างานเอกชน โดยโครงการในไตรมาส 1 ปี 2565 มีคุณภาพการทำกำไรเฉลี่ยตามงบประมาณอยู่ที่ร้อยละ 10.71 น้อยกว่ายอดเฉลี่ยที่ 12.00 ในงวดเดียวกันของปีก่อน นอกจากนี้ในไตรมาส 1 ปี 2565 เป็นช่วงที่ราคาวัสดุก่อสร้างในภาพรวม เช่น ราคาเหล็ก ราคาซีเมนต์ และราคาทองแดง ปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทไม่สามารถประหยัดต้นทุนค่าก่อสร้างในช่วงการปิดโครงการได้เท่าปี 2564 ซึ่งบริษัทสามารถปิดโครงการด้วยต้นทุนก่อสร้างที่ใช้จริงได้ ซึ่งทำได้ต่ำกว่าประมาณการเดิมได้ถึง 2 โครงการ

ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริการ

ในไตรมาส 1 ปี 2565 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารที่ 11.92 ล้านบาท ไม่เปลี่ยนแปลงอย่างเป็นสาระสำคัญเมื่อเทียบกับ 11.08 ล้านบาทในงวดเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากความพยายามของบริษัทในการควบคุมค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารในงบการเงินรวมอย่างต่อเนื่อง

กำไรสุทธิ

ในไตรมาส 1 ปี 2565 กลุ่มบริษัทมีกำไรสุทธิ จำนวน 1.35 ล้านบาท ปรับตัวลดลง 11.98 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตรา ร้อยละ 89.90 เมื่อเปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน การปรับตัวที่ลดลงเนื่องมาจากกลยุทธ์ของบริษัทและ สถานการณ์ภาพรวมของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่ยังไม่ฟื้นตัวจากสถานการณ์โควิด-19 ส่งผลให้ความคืบหน้าของงาน ก่อสร้างและการรับรายได้ตามขั้นความสำเร็จล่าช้าลงอย่างเป็นสาระสำคัญ ประกอบกับปริมาณงานที่รับรู้ตามสัญญาใน ไตรมาส 1 ปี 2565 มีอัตรากำไรขั้นต้นที่ปรับตัวลดต่ำลงเมื่อเทียบกับปี 2564

ขอแสดงความนับถือ

(นายวิบูลย์ พจนาลัย)

ประธานเจ้าหน้าที่การเงิน