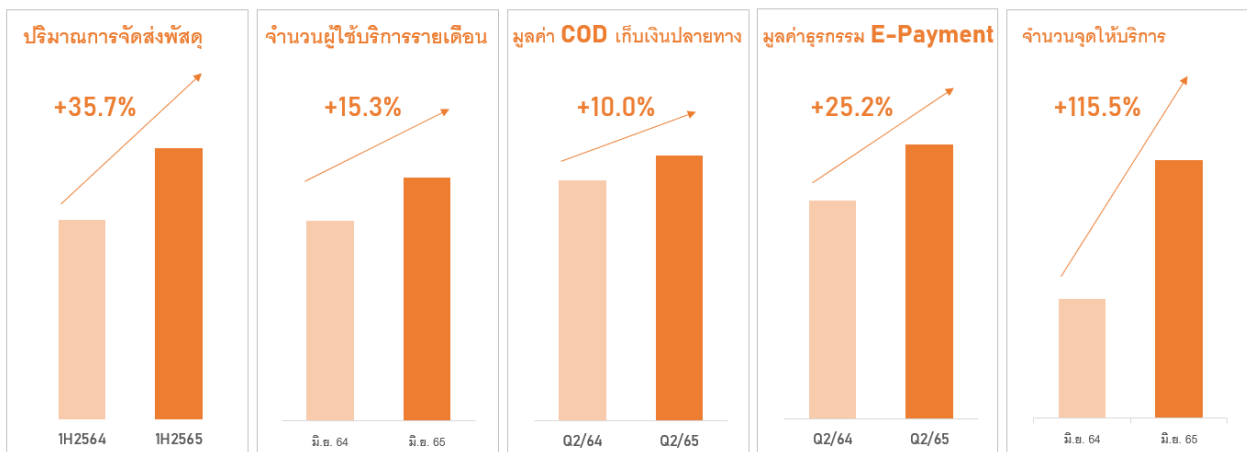


บริษัท เคอรี่ เอ็กซ์เพรส (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ ประจำปีไตรมาส 2/2565

ปริมาณการจัดส่งพัสดุเติบโตอย่างต่อเนื่อง แม้อยู่ในช่วง Low Season และท่ามกลางความท้าทายในการปฏิบัติงาน

- จากการใช้กลยุทธ์ **Express-Focus** และ กลยุทธ์ด้านราคาเชิงรุกอย่างประสบความสำเร็จ ปริมาณการจัดส่งพัสดุในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2565 ยังคงขยายตัวในอัตราที่เยี่ยมที่ **35.7%** จากครึ่งปีแรกของปี 2564 ท่ามกลางช่วง Low Season ที่มีอุปสงค์ค่อนข้างอ่อนตัวลง และในไตรมาสที่บริษัทได้นำกลยุทธ์ **Smart Pricing** มาปรับใช้ในการดำเนินงานในช่วงกลางเดือนมิถุนายน เพื่อรักษารายได้ที่ยั่งยืนควบคู่ไปกับการเติบโตของจำนวนพัสดุ บริษัทฯ ยังได้ประกาศใช้ **Fuel Surcharge** ในช่วงที่ราคาน้ำมันดีเซลพุ่งสูงขึ้นเพื่อลดผลกระทบดังกล่าว โดยการปรับใช้ Fuel Surcharge นั้นเป็นไปตามการเคลื่อนไหวของราคาดีเซล และจะยกเลิกการใช้เมื่อราคาน้ำมันปรับตัวกลับมายู่ในเกณฑ์ปกติ
- บริษัทฯ ยังคงดำเนินการยกระดับแพลตฟอร์มการจัดส่งพัสดุ รวมถึงปรับเปลี่ยนกระบวนการทำงานภายในอย่างต่อเนื่อง จำนวนวันหยุดที่เพิ่มมากขึ้นในเดือนเมษายนและพฤษภาคมส่งผลให้มีวันทำงานน้อยลง รวมถึงการระลอกใหม่ของ COVID-19 สถานการณ์ตลาดแรงงานที่ตึงตัว และราคาน้ำมันที่พุ่งสูงขึ้น ทำให้ไตรมาส 2/2565 ถือเป็นไตรมาสที่มีความท้าทายที่สุดของปีในแง่ของการดำเนินงาน ซึ่งทำให้เกิดค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นชั่วคราวอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้เพื่อรักษาความเป็นเลิศด้านการบริการ ขณะเดียวกันก็ยังคงขยายขีดความสามารถในการรองรับปริมาณพัสดุที่เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีนโยบายการลดต้นทุนอย่างเข้มงวด ซึ่งรวมถึงการจัดการการดำเนินงานใหม่ (**Operations Revamp**) และโปรแกรม **Super Last Mile** ซึ่งเป็นการยกระดับการสร้างมาตรฐานการจัดส่งพัสดุ Last Mile ที่มีการควบคุมแบบรวมศูนย์เพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพด้านต้นทุน และเพิ่มประสิทธิภาพการจัดส่งในระยะยาว นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังนำแนวทางการจ้างงานที่เน้นผลการปฏิบัติงานของพนักงานเป็นหลักมาใช้ทั่วทั้งบริษัทอย่างเข้มข้นและรัดกุม เพื่อเป็นการคงไว้ซึ่งทรัพยากรบุคคลที่มีผลงานดีเยี่ยม และชี้ให้เห็นถึงบุคลากรผู้ที่มีส่วนร่วมน้อย
- บริษัทฯ ดำเนินการตามกลยุทธ์การกระจายความเสี่ยงทางธุรกิจเพื่อสร้างรายได้ในช่องทางใหม่ ๆ และมีอัตราการทำกำไรที่ดี โดย บริษัทฯ มีแผนร่วมลงทุนกับ **HIVE BOX** ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของ S.F. Holding เพื่อสร้าง **Smart Locker System** ชั้นนำของประเทศไทย ตอบสนองความต้องการของบริการจัดส่งพัสดุที่มีความยืดหยุ่นและความเร็วที่เพิ่มขึ้นด้วยราคาที่ต่ำ โดยจะเสนอบริการรูปแบบ end-to-end แก่ลูกค้า ผ่านการใช้เทคโนโลยีที่สนับสนุนโดย HIVE BOX
- บริษัทฯ ยังคงมุ่งสร้างและรักษาความเป็นผู้นำตลาดอย่างต่อเนื่องผ่านเครือข่าย First-Mile ที่แข็งแกร่งและกว้างขวาง เพื่อขยายเข้าสู่กลุ่มลูกค้าทุกกลุ่มทั้งออนไลน์และออฟไลน์ ด้วยความร่วมมืออย่างประสบความสำเร็จของบริษัทฯ กับพันธมิตรตัวแทนจำหน่าย (**Reseller**) และแบรนด์ค้าปลีกชั้นนำ โดย ณ สิ้นไตรมาส 2/2565 บริษัทฯ มีจุดให้บริการมากกว่า 33,000 แห่ง เพิ่มขึ้น 115.5% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีที่แล้ว นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้รับความไว้วางใจจาก TikTok ให้เป็นผู้ให้บริการจัดส่งพัสดุนบน **TikTok Shop** ซึ่งเป็นการขยายฐานลูกค้าและความเป็นผู้นำทางตลาดของเรานบนแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซ เครือข่ายกว้างขวางของ KEX ทำให้บริษัทฯ ได้ครองสถานะทางการตลาดที่แข็งแกร่งในตลาดเหนือคู่แข่งอื่น ๆ โดยมีจำนวนผู้ใช้งานรายเดือนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องที่ 15.3% YoY



บริษัท เคอรี่ เอ็กซ์เพรส (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ ประจำปีไตรมาส 2/2565

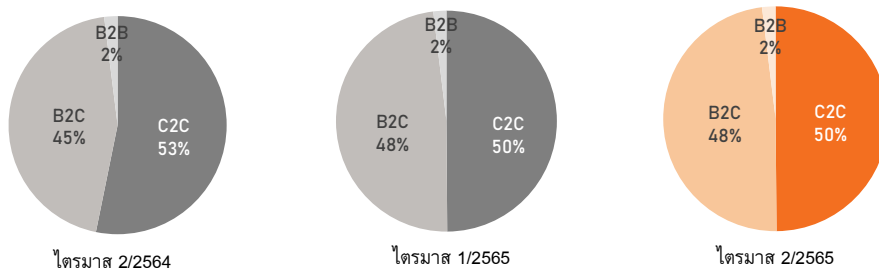
ผลการดำเนินงานด้านการเงิน ไตรมาส 2/2565

ตารางที่ 1: สรุปผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

| (หน่วย: ล้านบาท) | Q2/2564 | Q1/2565 | Q2/2565 | YoY % +/- | QoQ % +/- |
|--|----------|----------|----------|--------------|--------------|
| การเติบโตของจำนวนพัสดุที่จัดส่งครั้งปีแรก (%) | | | | 35.7% | |
| รายได้จากการขายและการให้บริการ | 4,600.0 | 4,416.0 | 4,283.0 | -6.9% | -3.0% |
| ต้นทุนขายและการให้บริการ | -3,891.2 | -4,630.4 | -4,783.1 | 22.9% | 3.3% |
| กำไรขั้นต้น | 708.8 | -214.4 | -500.1 | -170.6% | -133.3% |
| ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร | -327.7 | -430.0 | -459.0 | 40.1% | 6.7% |
| กำไรก่อนค่าเสื่อมราคา ค่าตัดจำหน่าย ดอกเบี้ยจ่าย และภาษีเงินได้ (EBITDA) | 986.6 | 39.5 | -300.2 | -130.4% | -860.7% |
| กำไรก่อนดอกเบี้ยจ่ายและภาษีเงินได้ (EBIT) | 428.2 | -605.3 | -919.0 | -314.6% | -51.8% |
| กำไรสุทธิส่วนของผู้เป็นเจ้าของบริษัท | 335.6 | -491.1 | -732.4 | -318.2% | -49.1% |
| กำไรสุทธิ (บาท/หุ้น) | 0.19 | -0.282 | -0.420 | | |
| อัตรากำไรขั้นต้น (%) | 15.4% | -4.9% | -11.7% | | |
| อัตรากำไรก่อนค่าเสื่อมราคา ค่าตัดจำหน่าย ดอกเบี้ยจ่าย และภาษีเงินได้ (EBITDA Margin) (%) | 21.4% | 0.9% | -7.0% | | |
| อัตรากำไรก่อนดอกเบี้ยจ่ายและภาษีเงินได้ (EBIT Margin) (%) | 9.3% | -13.7% | -21.5% | | |
| อัตรากำไรสุทธิ (%) | 7.3% | -11.1% | -17.1% | | |

หมายเหตุ: ตามที่แสดงในงบการเงินโดยไม่รวมผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นส่วนน้อย

ตารางที่ 2: รายได้จากการขายและการให้บริการแบ่งตามประเภทลูกค้า



- บริษัท รายงานรายได้จากการขายและการให้บริการเท่ากับ 4,283.0 ล้านบาท ในไตรมาส 2/2565 ซึ่งใกล้เคียงกับไตรมาสที่ผ่านมาถึงแม้ว่าจะมีการดำเนินกลยุทธ์ราคาเชิงรุกอย่างต่อเนื่อง และจำนวนวันทำการที่น้อยลง นอกจากนี้ปริมาณพัสดุยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่องที่ 35.7% ในครึ่งปีแรกของปี 2565 แม้จะเป็นช่วง Low Season ที่อุปสงค์อ่อนตัวลงในไตรมาส 2/2565 สัดส่วนรายได้ของทุกกลุ่มไม่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ ยกเว้นกลุ่มลูกค้า B2C ที่มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากการเสนอโปรโมชั่นจำนวนมาก รวมถึงการส่งเสริมการขายด้วยโปรโมชั่นประจำเดือน เช่น 5/5, 6/6 หรือ Mid-year Sales ที่จัดโดยแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซ
- ต้นทุนขายและการให้บริการรวม 4,783.1 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 22.9% จากไตรมาส 2/2564 และ 3.3% จากไตรมาสก่อนหน้า ซึ่งสอดคล้องกับการเติบโตของปริมาณพัสดุ ไตรมาส 2/2564 มีจำนวนวันหยุดที่เพิ่มขึ้นในเดือนเมษายนและพฤษภาคม รวมถึงราคาน้ำมันที่พุ่งสูงขึ้น ซึ่งก่อให้เกิดแรงกดดันด้านต้นทุนเชื้อเพลิงที่สูงขึ้นรวมถึงตลาดแรงงานที่ตึงตัว นอกจากนี้สถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ได้มีความรุนแรงขึ้น บริษัทฯ จึงจำเป็นต้องคงไว้ซึ่งค่าใช้จ่ายบางส่วนที่เกี่ยวข้องกับการรักษาคุณภาพการให้บริการและการขยายการรองรับจำนวนพัสดุ ถึงแม้ว่าสถานะต้นทุนจะสูงผิดปกติในไตรมาสที่ 2 ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผลมาจากวันหยุดในเดือนเมษายนและพฤษภาคม บริษัทฯ มีการดำเนินการที่ปรับตัวดีขึ้นในเดือนมิถุนายน และคาดว่าความก้าวหน้านี้จะดำเนินต่อไปในเดือนกรกฎาคมเป็นต้นไป นอกจากนี้ยังมีการใช้นโยบายควบคุมต้นทุนอย่างเข้มงวด เพื่อเป็นการยกระดับการสร้างความมาตรฐานการจัดส่งพัสดุ Last Mile ที่มีการควบคุมแบบศูนย์กลางเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพด้านต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพการจัดส่งในระยะยาว นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังนำแนวทางการจ้างงานที่เน้นผลการปฏิบัติงานของพนักงานเป็นหลักมาใช้ทั่วทั้งบริษัทอย่างเข้มข้นและรัดกุม เพื่อเป็นการคงไว้ซึ่งทรัพยากรบุคคลที่มีผลงานดีเยี่ยม และชี้ให้เห็นถึงบุคลากรผู้ที่มีส่วนร่วมน้อย โดยจากการใช้นโยบายควบคุมต้นทุนอย่างเข้มงวด บริษัทฯ ได้สังเกตเห็นผลการพัฒนาในเชิงบวกและคาดหวังว่าผลกระทบของการลดต้นทุนจะระงับตัวขึ้นตลอดช่วงที่เหลือของปี 2565 แม้ต้นทุนปรับตัวสูงในไตรมาส 2/2565 เนื่องจากวันหยุดในช่วงเดือนเมษายน และพฤษภาคม การดำเนินการของทางบริษัทฯ มีการปรับตัวดีขึ้นในเดือนมิถุนายนในแนวทางที่บริษัทฯ คาดว่า จะดำเนินต่อไปในเดือนกรกฎาคมเป็นต้นไป

บริษัท เคอรี่ เอ็กซ์เพรส (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

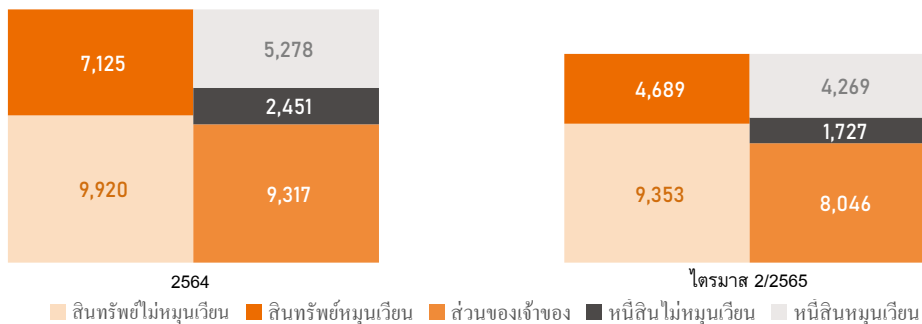
คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ ประจำปีไตรมาส 2/2565

- ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเพิ่มขึ้นจากไตรมาส 2/2564 และไตรมาสก่อนหน้า เท่ากับ 40.1% และ 6.7% ตามลำดับ อันเนื่องมาจากการเสริมสมรรถนะหลัก และการบริหารความเสี่ยงขององค์กร รวมถึงการขยายตัวสู่ธุรกิจใหม่ ๆ ตั้งแต่ต้นปีที่ผ่านมา สอดคล้องกับกลยุทธ์ความเป็นผู้นำและการกระจายความเสี่ยงทางธุรกิจของบริษัทฯ
- บริษัทฯ และบริษัทย่อยรายงานขาดทุนสุทธิส่วนของผู้เป็นเจ้าของบริษัทเท่ากับ 732.4 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อนหน้า 49.1% โดยผลประกอบการของไตรมาส Q2/2565 ได้รับผลกระทบจากแรงกดดันด้านรายได้อันเนื่องมาจากจำนวนวันทำการที่ลดน้อยลงในเดือนเมษายนและพฤษภาคม รวมถึงอุปสงค์ที่อ่อนตัวลงในไตรมาส Q2/2565 และแรงกดดันจากต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้นอันเนื่องมาจากสถานการณ์ตลาดแรงงานที่ตึงตัว ราคาน้ำมันที่พุ่งสูงขึ้น และค่าใช้จ่ายในการคงไว้ซึ่งคุณภาพการให้บริการและกำลังการรองรับปริมาณพัสดุ อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ยังคงมุ่งปรับปรุงความสามารถในการทำกำไร โดยการจัดการรายได้ ไม่ว่าจะเป็นกลยุทธ์ Smart Pricing และการประกาศใช้ Fuel Surcharge รวมถึงการลดต้นทุนผ่านมาตรการควบคุมต้นทุนอย่างเข้มงวด

ฐานะทางการเงิน

รูปที่ 1: ฐานะทางการเงิน

(หน่วย: ล้านบาท)



ตารางที่ 3: รายละเอียดสินทรัพย์

| (หน่วย: ล้านบาท) | 2564 | Q1/2565 | การเปลี่ยนแปลง % +/- |
|---|-----------------|-----------------|-------------------------|
| เงินสดและเงินลงทุนในสินทรัพย์ทางการเงินที่มีสภาพคล่อง | 7,294.9 | 4,415.4 | -39.5% |
| ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น | 1,612.7 | 2,004.9 | 24.3% |
| อาคารและอุปกรณ์ | 2,244.2 | 2,220.2 | -1.1% |
| สินทรัพย์สิทธิการใช้ | 4,897.1 | 4,004.7 | -18.2% |
| สินทรัพย์อื่น | 996.7 | 1,396.7 | 40.1% |
| รวมสินทรัพย์ | 17,045.6 | 14,042.0 | -17.6% |

ตารางที่ 4: หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

| (หน่วย: ล้านบาท) | 2564 | Q1/2565 | การเปลี่ยนแปลง % +/- |
|--|-----------------|-----------------|-------------------------|
| เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น | 1,977.1 | 1,405.6 | -28.9% |
| เจ้าหนี้บริการเก็บเงินปลายทาง | 723.7 | 478.8 | -33.8% |
| หนี้สินตามสัญญาเช่าส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี | 2,502.0 | 2,299.1 | -8.1% |
| หนี้สินตามสัญญาเช่า | 2,256.1 | 1,513.3 | -32.9% |
| หนี้สินอื่น | 269.8 | 299.0 | 10.8% |
| รวมหนี้สิน | 7,728.7 | 5,995.8 | -22.4% |
| รวมส่วนของผู้ถือหุ้น | 9,316.9 | 8,046.2 | -13.6% |
| รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น | 17,045.6 | 14,042.0 | -17.6% |

ฐานะทางการเงินและสภาพคล่อง

- บริษัทฯ มุ่งมั่นรักษาความแข็งแกร่งของฐานะทางการเงินและสภาพคล่องของบริษัทฯ โดยไม่มีการใช้เงินกู้ยืม นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังคงใช้สภาพคล่องส่วนเกินในการลงทุนในตลาดเงินที่มีความเสี่ยงต่ำแต่มีสภาพคล่องสูง โดยเป็นการลงทุนในกองทุนรวมและหุ้นกู้ตามวัตถุประสงค์การลงทุนของบริษัทฯ เพื่อให้ได้ผลตอบแทนส่วนเพิ่ม คู่กับครองเงินสด และรักษาสภาพคล่องในระดับสูง

บริษัท เคอรี่ เอ็กซ์เพรส (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ ประจำปีไตรมาส 2/2565

- ด้วยกลยุทธ์ขยายธุรกิจที่เป็นไปอย่างรอบคอบเพื่อกระจายการลงทุนและสร้างรายได้ใหม่ KEX ยังคงคัดสรรและวางแผนการลงทุนอย่างระมัดระวัง เนื่องจากยังคงมีความไม่แน่นอนจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจของประเทศที่ยังคงอยู่ในระดับต่ำกว่าก่อนช่วง COVID-19 และการบริโภคภายในประเทศจะฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

ตารางที่ 5: อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

| | | Q1/2564 | Q4/2564 | Q1/2565 |
|---|--------|---------|---------|---------|
| อัตราส่วนสภาพคล่อง | | | | |
| อัตราส่วนสภาพคล่อง ⁽¹⁾ | (เท่า) | 2.88 | 1.30 | 1.10 |
| อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว ⁽²⁾ | (เท่า) | 2.85 | 1.25 | 1.04 |
| อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด ⁽³⁾ | (เท่า) | 0.31 | -0.11 | -0.31 |
| อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า ⁽⁴⁾ | (เท่า) | 16.52 | 17.81 | 14.52 |
| ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย ⁽⁵⁾ | (วัน) | 22.09 | 20.50 | 25.13 |
| อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้ ⁽⁶⁾ | (เท่า) | 24.44 | 30.21 | 27.32 |
| ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้ ⁽⁷⁾ | (วัน) | 14.94 | 12.08 | 13.36 |
| วงจรกิจจาด ⁽⁸⁾ | (วัน) | 7.16 | 8.42 | 11.77 |
| อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร | | | | |
| อัตรากำไรขั้นต้น ⁽⁹⁾ | (%) | 15.41 | -4.85 | -11.68 |
| อัตรากำไรสุทธิ ⁽¹⁰⁾ | (%) | 7.30 | -11.12 | -17.10 |
| อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น ⁽¹¹⁾ | (%) | 19.15 | -7.49 | -18.98 |
| อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน | | | | |
| อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ ⁽¹²⁾ | (%) | 9.30 | -4.48 | -11.47 |
| อัตราส่วนหมุนเวียนของสินทรัพย์ ⁽¹³⁾ | (เท่า) | 1.25 | 1.14 | 1.18 |
| อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน | | | | |
| อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ⁽¹⁴⁾ | (เท่า) | 0.59 | 0.73 | 0.75 |
| อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อ EBITDA ⁽¹⁵⁾ | (เท่า) | 1.13 | 2.77 | 16.62 |
| อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย ⁽¹⁶⁾ | (เท่า) | 44.09 | 1.98 | -16.71 |
| อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ ⁽¹⁷⁾ | (เท่า) | 2.14 | 0.65 | 0.10 |

หมายเหตุ:

- อัตราส่วนสภาพคล่อง คำนวณจากยอดรวมของสินทรัพย์หมุนเวียนรวมหารด้วยหนี้สินหมุนเวียนรวม
- อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว คำนวณจากยอดรวมของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เงินลงทุนระยะสั้น และลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นหารด้วยหนี้สินหมุนเวียนรวม
- อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด คำนวณจากยอดเงินสดสุทธิที่เกิดจากกิจกรรมการดำเนินงานหารด้วยค่าเฉลี่ยของหนี้สินหมุนเวียนรวม
- อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า คำนวณจากรายได้จากการขายและการบริการหารด้วยลูกหนี้การค้าเฉลี่ย (ยอดขั้นต้น)
- ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย คำนวณจาก 360 หารด้วยอัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า
- อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้ คำนวณจากต้นทุนการขายและการบริการหารด้วยเจ้าหนี้การค้าเฉลี่ย
- ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้ คำนวณจาก 360 หารด้วยอัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้
- วงจรกิจจาด คำนวณจากส่วนต่างระหว่างระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยกับระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้
- อัตรากำไรขั้นต้น คำนวณจากกำไรขั้นต้นหารด้วยรายได้จากการขายและให้บริการ
- อัตรากำไรสุทธิ คำนวณจากกำไร (ขาดทุน) สำหรับงวดหารด้วยรายได้จากการขายและให้บริการ
- อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น คำนวณจากกำไร (ขาดทุน) สำหรับงวดหารด้วยค่าเฉลี่ยส่วนของผู้ถือหุ้นรวม
- อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ คำนวณจากกำไร (ขาดทุน) สำหรับงวดหารด้วยค่าเฉลี่ยสินทรัพย์รวม
- อัตราส่วนหมุนเวียนของสินทรัพย์ คำนวณจากรายได้จากการขายและให้บริการหารด้วยค่าเฉลี่ยสินทรัพย์รวม
- อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น คำนวณจากหนี้สินรวมหารด้วยส่วนของผู้ถือหุ้นรวม
- อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อ EBITDA คำนวณจากยอดรวมของหนี้สินที่มีดอกเบี้ยและหนี้สินตามสัญญาชำระด้วย EBITDA
- อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย คำนวณจาก EBITDA หารด้วยดอกเบี้ยจ่าย
- อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ คำนวณจาก EBITDA หารด้วยยอดรวมของเงินกู้ยืมระยะสั้น หนี้สินตามสัญญาชำระที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี และต้นทุนทางการเงิน

บริษัท เคอรี่ เอ็กซ์เพรส (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ ประจำปีไตรมาส 2/2565

ตอกย้ำความเป็นผู้นำตลาดด้วยกลยุทธ์ Express-Focus และ Business Diversification

จากการดำเนินธุรกิจภายใต้กลยุทธ์ Express-Focus บริษัทฯสามารถครอง**การเติบโตของปริมาณพัสดุ**ได้อย่างต่อเนื่องท่ามกลางปัจจัยที่ท้าทาย อันเนื่องมาจากจำนวนวันทำการที่ลดลง ตลาดแรงงานที่ตึงตัว ราคาน้ำมันที่สูงขึ้นและการกลับมาของสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ในครึ่งหลังของปี 2565 เรายังคงเห็นปริมาณการจัดส่งพัสดุที่มีแนวโน้มสูงขึ้นเนื่องจากกลยุทธ์ทางการตลาดของบริษัทและ**แนวโน้มการฟื้นตัวของธุรกิจ**และการบริโภคภายในประเทศที่ชัดเจนยิ่งขึ้น นอกจากนี้ ด้วย**นโยบายควบคุมต้นทุน**ที่บังคับใช้อย่างเคร่งครัด ควบคู่ไปกับการดำเนินการจัดการรายได้ เราคาดว่าผลจากการลดต้นทุนจะเร่งตัวขึ้นตลอดช่วงที่เหลือของปี 2565 และส่งผลให้รายได้โดยรวมดีขึ้น โดยเราจะมุ่งเน้นที่คุณภาพของ**การจัดการรายได้**และการลดต้นทุนในการให้บริการ เราคาดว่าความแข่งขันที่รุนแรงในตลาดจะคลี่คลายลง โดยในขณะที่ผู้เล่นหลายรายทยอยปรับราคาค่าบริการจัดส่งพัสดุนั้น KEX ได้ปรับราคาเริ่มต้นด้วยราคาใหม่ที่ถูกลงกว่าเดิม เริ่มต้นที่ 15 บาท เพื่อเป็นการเพิ่มความเข้าถึงการให้บริการของ KEX และ **ขยายความเป็นผู้นำในตลาดขนส่งพัสดุด่วนของไทย**

บริษัทฯยังคงดำเนินการตาม**กลยุทธ์การลงทุนและการกระจายการลงทุนสู่ธุรกิจอื่น ๆ** ด้วยความร่วมมือกับพันธมิตรต่าง ๆ เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าในตลาดอื่น ๆ รองรับ**การเติบโตจากตลาดใหม่**และแหล่งที่มาของรายได้ที่เพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้ KEX ยังได้**ร่วมทุน (Joint Venture) กับ Hive Box** ซึ่งเป็นผู้ให้บริการสมัครที่ล็อคเกอร์ชั้นนำในประเทศจีน เพื่อสร้างระบบ **Smart Locker** ชั้นนำของประเทศไทย รองรับความต้องการในการจัดส่งพัสดุด้วยความสะดวกและราคาที่ไม่สูง จากการร่วมมือกับพันธมิตรของเรา KEX มั่นใจว่าการลงทุนนี้จะนำความสำเร็จมาสู่ตลาด Parcel Locker ในประเทศไทยด้วยเทคโนโลยีที่ก้าวหน้า การลงทุนที่เหมาะสม และความครอบคลุมในพื้นที่ที่ให้บริการได้อย่างทั่วถึง ในส่วนของ **Kerry Cool** นั้นประสบความสำเร็จในการขยายขอบเขตการให้บริการจากภาคใต้มาสู่ภาคกลางของประเทศไทย และได้ให้บริการกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายและเพิ่มมากขึ้น รวมถึงกลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม นอกจากนี้ จากการที่ S.F. Holding หนึ่งในกลุ่มบริษัทขนส่งด่วนรายใหญ่ที่สุดของจีน กลายเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ใน Kerry Logistics Network นั้นทำให้ระยะแรกของการรวมกิจการกับหน่วยธุรกิจ SF ในประเทศไทยและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้เสร็จสมบูรณ์แล้ว ทำให้บริษัทที่มีทีมงาน Cross-Border ที่แข็งแกร่ง มุ่งเน้นที่ประเทศจีนเป็นหลัก โดยในไตรมาสที่ 3 ของปี 2565 บริษัทฯ คาดว่าจะได้เปิดตัวผลิตภัณฑ์และบริการเฉพาะสำหรับประเทศจีนและบริการระหว่างประเทศ ผ่านเครือข่ายองค์กรและร้านค้าปลีกทั้งหมดของเรา เพื่อรองรับ**เทรนด์การเติบโตของ Cross-Border E-Commerce** เราเชื่อว่าการกระจายการลงทุนสู่ธุรกิจอื่น ๆ เหล่านี้จะช่วยเสริมสร้างธุรกิจจัดส่งพัสดุด่วนซึ่งเป็นหัวใจหลักสำคัญและเสริมความแข็งแกร่งให้กับระบบนิเวศน์ (Ecosystem) ของ KEX และเป็น การเร่งเส้นทางสู่ความเป็น**ผู้นำตลาดอย่างยั่งยืน**

นายอเล็กซ์ อึ้ง

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

บริษัท เคอรี่ เอ็กซ์เพรส (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)