

ที่ TIGER 001/2566

23 กุมภาพันธ์ 2565

เรื่อง คำอธิบายและวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของฝ่ายจัดการ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

เรียน กรรมการและผู้จัดการ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท ไทย อิงเกอร์ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ขอนำเสนอคำอธิบายและวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของฝ่ายจัดการ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

งบกำไรขาดทุนรวมสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564

ล้านบาท	2564	%	2565	%	เพิ่ม (ลด)	%
รายได้จากการขายและให้บริการ	699.32	100.00%	666.04	100.00%	(33.29)	(4.76%)
ต้นทุนขายและบริการ	617.65	88.32%	606.74	91.10%	(10.91)	(1.77%)
กำไรขั้นต้น	81.67	11.68%	59.30	8.90%	(22.37)	(27.39%)
ค่าใช้จ่ายในการขาย	2.62	0.37%	3.08	0.46%	0.46	17.67%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	43.99	6.29%	46.68	7.01%	2.69	6.12%
กำไรจากการดำเนินงาน	35.07	5.01%	9.54	1.43%	(25.53)	(72.80%)
รายได้อื่น	4.57	0.65%	1.37	0.21%	(3.21)	(70.12%)
กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษีเงินได้	39.64	5.67%	10.90	1.64%	(28.74)	(72.49%)
ส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) ในบริษัทร่วม	(0.18)	(0.03%)	(0.22)	(0.03%)	(0.03)	100.00%
ต้นทุนทางการเงิน	(0.95)	(0.14%)	(2.54)	(0.38%)	(1.59)	168.26%
ภาษีเงินได้	(8.29)	(1.19%)	(2.66)	(0.40%)	5.63	(67.90%)
กำไรจากการดำเนินงานต่อเนื่อง	30.22	4.32%	5.49	0.82%	(24.74)	100.00%
กำไรจากการดำเนินงานที่ยกเลิก	0.01	0.00%	0.00	0.00%	(0.01)	(100.00%)
กำไรสุทธิ	30.23	4.32%	5.49	0.82%	(24.74)	(81.85%)

เมื่อวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2565 กลุ่มบริษัทได้จำหน่ายเงินลงทุนในบริษัท ทีอี แมค จำกัด ทั้งจำนวน ให้กับบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้องกัน ส่งผลให้บริษัท ทีอี แมค จำกัด เปลี่ยนสถานะจากบริษัทย่อยเป็นบริษัทที่ไม่มี ความเกี่ยวข้อง ตั้งแต่วันที่ 18 กุมภาพันธ์ 2565 เป็นต้นไป บริษัทได้แสดงผลการดำเนินงานของบริษัท ทีอี แมค จำกัด แยกออกจากผลการดำเนินงานปกติ และแสดงเป็นกำไรจากการดำเนินงานที่ยกเลิก ทั้งในงบการเงินสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 ที่นำมาเสนอในที่นี้

ในช่วงสิ้นหลังของปี 2565 เศรษฐกิจไทยซึ่งได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19 เริ่มปรับตัวดีขึ้นเรื่อยๆ ประชาชนสามารถออกมาใช้ชีวิตตามปกติ ประกอบกับมาตรการโควิด 19 ในประเทศ และมาตรการเข้าประเทศสำหรับนักท่องเที่ยว ที่บังคับใช้โดยภาครัฐก็ถูกยกเลิกเกือบทั้งหมดแล้ว อย่างไรก็ตามผลกระทบต่อเนื่องจากโควิด-19 ที่ผ่านมามีส่งผลกระทบต่อฐานะการเงินของลูกค้าและผู้ประกอบการ ประกอบกับสถานการณ์ความขัดแย้งระหว่างรัสเซียและยูเครน และสถานการณ์เงินเฟ้อที่ วัสดุก่อสร้าง ค่าแรงและต้นทุนพลังงานขึ้นราคาอย่างต่อเนื่อง กดดันให้ต้นทุนการผลิตของผู้ประกอบการในปี 2565 ปรับตัวสูงขึ้น จึงคาดว่า การฟื้นตัวของเศรษฐกิจในปี 2565 จะเป็นไปอย่างล่าช้า ทั้งนี้จากบทวิเคราะห์ของสภาหอการค้า คาดการณ์การขยายตัวของเศรษฐกิจไทยในปี 2565 เพิ่มขึ้นเพียงร้อยละ 3.0 เท่านั้นซึ่งต่ำกว่าอัตราเงินเฟ้อที่คาดว่าจะอยู่ที่ 6.08

ในด้านภาพรวมธุรกิจรับเหมาก่อสร้างคาดว่าปี 2565 ยังคงเป็นปีที่ท้าทายและลำบาก เชื่อว่าธุรกิจจะฟื้นตัวจริงในปี 2566 ถึงแม้ว่าจะมีการคาดการณ์ว่าธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในปี 2565 จะมีแนวโน้มขยายตัวประมาณร้อยละ 4 แต่การเติบโตดังกล่าวจะขับเคลื่อนมาจากการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ของภาครัฐ ซึ่งจำกัดผู้ได้ประโยชน์เฉพาะบริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่ที่เน้นการผูกขาดกับโครงการของภาครัฐเท่านั้น ในขณะที่การก่อสร้างภาคเอกชนทั้งโครงการที่อยู่อาศัย อาคารสำนักงานและโรงแรม จะค่อยๆ กลับมาอย่างช้าๆ ในปี 2566 ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างยังต้องประสบปัญหาจากปัจจัยลบ 3 เรื่องใหญ่คือ 1) เรื่องราคาวัสดุก่อสร้างที่ปรับตัวเพิ่มขึ้นและแกว่งตัวอย่างต่อเนื่อง 2) ปัญหาการขาดแคลนแรงงานก่อสร้าง และ 3) ปัญหาฐานะการเงินและกระแสเงินสดของเจ้าของโครงการภาคเอกชน ที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์แพร่ระบาดที่ยืดเยื้อและกินเวลานาน ส่งผลกระทบต่อ กลุ่มบริษัทในการเรียกเก็บค่าแรงงานและการเรียกคืนเงินประกันผลงาน

กลุ่มบริษัทได้ดำเนินกลยุทธ์ในการรับมือต่อผลกระทบดังกล่าวหลายแนวทาง อาทิเช่น

1) การมุ่งขยายตัวในส่วนงานก่อสร้างภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับระบบสาธารณสุขปภคที่ยังมีการเจริญเติบโต เพื่อทดแทนงานภาคเอกชนที่ลดลง โดยมีทั้งรูปแบบที่เป็นคู่สัญญาโดยตรงกับภาครัฐ เป็นผู้รับเหมาช่วงให้ผู้รับเหมาเอกชนเจ้าใหญ่ และร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจรับงานในรูปแบบกิจการร่วมค้าหรือกิจการร่วม ทั้งนี้ ในปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 สัดส่วนรายได้ภาครัฐบาลต่อเอกชน คิดเป็น 75 ต่อ 25 ในขณะที่สัดส่วนงานที่รอส่งมอบ (construction backlog) คิดเป็น 87 ต่อ 13 ซึ่งสัดส่วนงานภาครัฐบาลจะมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นมาก เมื่อเทียบกับสัดส่วน 50 ต่อ 50 ช่วงก่อนสถานการณ์โควิด

2) ในด้านงานเอกชน บริษัทรับมือกับการลดลงของงานโครงการโรงแรมและคอมโดมิเนียม โดยการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์มาเกาะกระแสดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชัน โดยมุ่งรับงานก่อสร้างดาต้าเซ็นเตอร์และคลาวด์ งานบ้านและอาคารประหยัดพลังงาน งานก่อสร้างโรงงานขนาดกลางและขนาดใหญ่ นอกจากนั้นยังเริ่มรับงานขนาดเล็กของเอกชน ซึ่งมีระยะเวลาก่อสร้างสั้น และไม่ได้รับผลกระทบมากนัก เช่นการก่อสร้างที่อยู่อาศัยส่วนตัวราคาสูง งานติดตั้งระบบไฟฟ้าและเครื่องเสียงสำหรับงานประชุมและสัมมนาระดับประเทศ

3) แผนการรับและประมูลงาน ภายใต้สถานการณ์ที่มีความไม่แน่นอนสูงทั้งเรื่องแรงงานและราคาวัสดุก่อสร้าง บริษัทปรับเปลี่ยนนโยบายโดยการเลือกรับงาน และระมัดระวังในการประมูลงานมากขึ้น โดยพิจารณาเลือกประมูลงานและรับงานเฉพาะโครงการที่มีคุณภาพ และมีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงเพียงพอ รวมถึงการสอบทานความแข็งแกร่งทางการเงินของเจ้าของโครงการอย่างระมัดระวัง

- 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) ในช่วงปลายปี 2565 บริษัทพิจารณาให้ความสำคัญกับการรักษากระแสเงินสดของกิจการโดยการเร่งวางบิล ร่วมกับการติดตามเก็บหนี้ค้างงวดงานและติดตามลูกหนี้ที่ค้างชำระนาน มากกว่าการเร่งจ่ายต้นทุนและทำ Progress งาน หรือ การรับงานในโครงการใหม่ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นต่ำ

ด้วยสถานการณ์และกลยุทธ์ที่กล่าวมาข้างต้นส่งผลให้ผลการดำเนินงานของบริษัทใน ปี 2565 บริษัทมีผลการดำเนินงานที่ชะลอตัวลงอย่างมากถ้าเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2564 ด้วยเหตุผลที่ ในช่วงครึ่งแรกของปี 2565 บริษัทเปลี่ยนกลยุทธ์จากการเร่งทำ Progress ในงานก่อสร้างมาเป็นการให้ความสำคัญกับการวางบิลและติดตามเก็บหนี้ค้างงวดงานมากขึ้น ซึ่งส่งผลให้ความคืบหน้าของงานก่อสร้างในช่วงครึ่งแรกของปี 2565 ปรับตัวลดลงอย่างเป็นสาระสำคัญ อย่างไรก็ตามในช่วงครึ่งปีหลังที่สถานการณ์ความไม่แน่นอนเริ่มคลี่คลาย บริษัทปรับกลยุทธ์มาเร่งการทำ progress ในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2565 ส่งผลให้รายได้ในช่วงครึ่งปีหลังปี 2565 ของบริษัทเติบโตมากขึ้นเป็น 366 ล้านบาท จากยอด 333 ล้านบาทในช่วงเดียวกันของปีก่อน เป็นการเติบโตเพิ่มขึ้นในช่วงครึ่งปีหลังในอัตราร้อยละ 10 ในด้านอัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทในปี 2565 มีอัตรากำไรขั้นต้นที่ต่ำกว่าช่วงเดียวกันของปีก่อนค่อนข้างมากจากเดิมร้อยละ 11.68 ลดลงเหลือร้อยละ 8.90 เนื่องจากเป็นงานที่รับมาในช่วงโควิดที่ตลาดรับเหมามีการแข่งขันที่รุนแรงประกอบกับการขึ้นราคาของวัสดุก่อสร้างมีผลให้กำไรขั้นต้นที่ประมาณไว้ลดลง ถึงแม้บริษัทจะมีผลการดำเนินงานในปี 2565 ที่ลดต่ำลงทั้งในเรื่องยอดขาย อัตรากำไรขั้นต้นและ กำไรสุทธิ อย่างไรก็ตามบริษัทยังมีความสามารถในการประมูลและได้มาซึ่งโครงการใหม่อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทมีมูลค่าปริมาณงานในเมือง (Construction Backlog) 815 ล้านบาท ไม่แตกต่างเมื่อเทียบกับมูลค่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 ที่มีมูลค่า 960 ล้านบาท การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานในรายละเอียดสามารถสรุปได้ดังนี้

รายได้จากการขายและให้บริการ

กลุ่มบริษัท มีรายได้จากการขายและบริการสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 จำนวน 666.04 ล้านบาท และ 699.32 ล้านบาท ลดลงจำนวน 33.29 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 4.76 เมื่อเทียบกับปีก่อน ทั้งนี้การลดลงของรายได้มาจากเหตุผลดังต่อไปนี้ 1) กลยุทธ์การให้ความสำคัญกับเร่งวางบิลและติดตามเก็บหนี้คงค้างมากกว่าการเร่งทำ Progress ของโครงการ ในช่วงที่สถานการณ์ด้านเศรษฐกิจมีความไม่แน่นอน และกระแสเงินสดของบริษัทที่ลดลงจากการเร่งทำ Progress ในปี 2564 ส่งผลให้ในช่วงครึ่งแรกของปี 2565 บริษัทชะลอการก่อสร้างและส่งมอบงานในบางโครงการจนกว่าจะได้รับเงินงวดเพื่อป้องกันความเสี่ยงอันเกิดจากการเก็บเงินไม่ได้ ส่งผลให้การรับรู้รายได้ตาม

ขั้นความสำเร็จในทางบัญชีการปรับตัวลดลง 2) จำนวนและขนาดโครงการที่รับรู้ในช่วงครึ่งปีหลัง ในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2565 บริษัทได้รับงานที่เป็นโครงการใหม่ขนาดเล็กที่มีมูลค่าโครงการต่ำกว่า 40 ล้านบาท เป็นจำนวนมากถึง 6 โครงการ ซึ่งตามรูปแบบงานลักษณะดังกล่าวการก่อสร้างและรับรู้รายได้ตามขั้นความสำเร็จจะช้ากว่าโครงการที่มีขนาดใหญ่

ทั้งนี้โครงการหลักที่รับรู้รายได้ในปี 2565 ได้แก่ โรงงานผลิตน้ำประปาจังหวัดอยุธยา รับรู้รายได้ 285 ล้านบาท โครงการอาคารผู้โดยสารนอกจังหวัดนครนายก รับรู้รายได้ 166 ล้านบาท โครงการก่อสร้างอาคารสารสนเทศรับรู้รายได้ 32 ล้านบาท และบริษัทยังมีงานใหม่เป็นงานจัดประชุมและติดตั้งระบบสำหรับการประชุมนานาชาติ (APEC SME) ที่จังหวัดภูเก็ต รับรู้รายได้จำนวน 14.02 ล้านบาท นอกจากรายได้ของงานก่อสร้าง ในปี 2565 กลุ่มบริษัทยังมีรายได้จากส่วนงานสนับสนุนการก่อสร้างในบริษัท ทีอีจี อลูมิเนียม จำกัด และ บริษัท คอนส อินโน จำกัด ที่มียอดรายได้ 13.55 ล้านบาท (ไม่รวมธุรกรรมระหว่างกลุ่มบริษัท)

ต้นทุนขายและบริการ

กลุ่มบริษัทมีต้นทุนจากการขายและบริการ ในปี 2565 มีจำนวน 606.74 ล้านบาท ลดลง 10.91 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 1.77 เป็นการลดลงในอัตราที่มากกว่าการลดลงของรายได้จากการขายและบริการที่ค่อนข้างมาก ทั้งนี้อัตราส่วนต้นทุนขายต่อยอดขายสำหรับปี 2565 อยู่ที่ร้อยละ 91.10 เป็นอัตราที่สูงขึ้นจากปีก่อนซึ่งอยู่ที่ร้อยละ 88.32

กำไรขั้นต้น

กำไรขั้นต้นในปี 2565 อยู่ที่ 59.30 ล้านบาทปรับตัวลดลง 22.37 ล้านบาท คิดเป็นอัตราร้อยละ 27.39 ทั้งนี้ในปี 2565 อัตรากำไรขั้นต้นของกลุ่มกิจการอยู่ที่ร้อยละ 8.90 ลดลงของปีก่อนที่ร้อยละ 11.68 ทั้งนี้เนื่องจากรายได้ของกลุ่มบริษัทในปี 2565 ส่วนใหญ่เป็นงานที่ได้มาในช่วงสถานการณ์โควิดที่ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างมีการแข่งขันที่สูง และความต้องการของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโดยเฉพาะภาคเอกชนลดต่ำลงมาก ทำให้บริษัทเลือกที่จะปรับลดอัตรากำไรขั้นต้นในการรับงานลงกว่าอัตราปกติที่เคยรับ นอกจากนั้นรายได้ที่รับรู้ในปี 2565 ส่วนใหญ่มาจากงานภาครัฐซึ่งมีมูลค่าโครงการสูงแต่มีอัตรากำไรขั้นต้นต่ำกว่างานเอกชน โดยในปี 2565 มีคุณภาพการทำกำไรเฉลี่ยตามงบประมาณอยู่ที่ร้อยละ 8.50 น้อยกว่ายอดเฉลี่ยที่ร้อยละ 12.00 ในงวดเดียวกันของปีก่อน นอกจากนั้นในปี 2565 เป็นช่วงที่ราคาวัสดุก่อสร้างในภาพรวม เช่น ราคาเหล็ก ราคาซีเมนต์ และราคาทองแดง ปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทมีค่าใช้จ่ายช่วงปิดโครงการสูงกว่าที่ประมาณไว้เล็กน้อย เทียบกับในปี 2564 ซึ่งบริษัทสามารถปิดโครงการด้วยต้นทุนก่อสร้างที่ใช้จริงได้ ซึ่งทำได้ต่ำกว่าประมาณการเดิมได้ถึง 2 โครงการ

ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริการ

ในปี 2565 บริษัท มีค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารที่ 49.76 ล้านบาทเพิ่มขึ้น 3.15 ล้าน เมื่อเทียบกับปีก่อน มาจากการรับรู้ค่าเผื่อการตัดจำหน่ายภาษีเงินได้รอขอคืนจำนวน 3.00 ล้านที่รับรู้เป็นค่าใช้จ่ายในปี 2565 นอกจากรายการดังกล่าวไม่เปลี่ยนแปลงอย่างเป็นสาระสำคัญในค่าใช้จ่ายอื่นเมื่อเทียบกับปีก่อน

กำไรสุทธิ

ในปี 2565 กลุ่มบริษัทมีกำไรสุทธิ จำนวน 5.49 ล้านบาท เมื่อเทียบกับยอดของปี 2564 ที่ 30.23 ล้านบาท โดยเป็นการปรับตัวลดลง 24.74 หรือคิดเป็นอัตราร้อยละ 81.85 การปรับตัวที่ลดลงเป็นผลกระทบต่อเนื่องจาก สถานการณ์ภาพรวมของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่ยังไม่ฟื้นตัวจากสถานการณ์โควิด-19 และโครงการที่มีอัตรากำไรขั้นต้นต่ำที่บริษัทรับมาก่อนหน้านั้นซึ่งบริษัทอยู่ระหว่างการเร่งการส่งมอบให้แล้วเสร็จ ด้วยเหตุผลดังกล่าวแม้ว่าบริษัทมีการเร่งส่งมอบงานในช่วงปี 2565 แต่ด้วยอัตรากำไรขั้นต้นของปีที่ต่ำ ทำให้การกำไรสุทธิในภาพรวมลดลงอย่างเป็นสาระสำคัญ ทั้งนี้ในช่วงปี 2566 บริษัทได้ปรับกลยุทธ์ตามสถานะเศรษฐกิจที่เริ่มฟื้นตัวโดยจะเร่งส่งมอบโครงการเก่าให้แล้วเสร็จ เพื่อจะเลือกรับงานเฉพาะโครงการใหม่ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นในระดับสูง

ขอแสดงความนับถือ

(นายวิบูลย์ พจนาลัย)

ประธานเจ้าหน้าที่การเงิน