



ที่ ท.ท. SET/017/2566

วันที่ 10 สิงหาคม พ.ศ. 2566

เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเรื่อง คำอธิบายและวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการสำหรับงวดสามเดือนและงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่
30 มิถุนายน 2566 ของบริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) (บริษัทฯ) และบริษัทย่อย (กลุ่ม
บริษัทฯ)

ภาพรวมของธุรกิจ และผลกระทบจากสถานการณ์โควิด

การดำเนินงานของบริษัท บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ได้ดำเนินการขายสินค้าผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้าน ผลิตภัณฑ์ในเชิงพาณิชย์ และสินค้าโทรศัพท์มือถือ และพร้อมด้วยการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อให้กับลูกค้า โดยสัดส่วนการขายสินค้าในระหว่างงวดหกเดือนบริษัทมีการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อเป็นสัดส่วน 67% ของยอดขายทั้งหมด ส่วนที่เหลือเป็นการขายสินค้าแบบรับเงินสด โดยบริษัทย่อย บริษัท เอสจี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ทำการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อดังกล่าว โดยกลุ่มลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่คือกลุ่มลูกค้าในต่างจังหวัด ซึ่งที่ผ่านมาได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด บริษัทจึงได้ดำเนินการช่วยเหลือผู้ที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด โดยการลดอัตราดอกเบี้ย ขยายระยะเวลาการชำระหนี้ และการพักชำระหนี้ ตามแนวปฏิบัติทางการบัญชีที่ 37/2564 ลงวันที่ 3 ธันวาคม 2564 เรื่องแนวทางการให้ความช่วยเหลือลูกหนี้ที่ได้รับผลกระทบจากโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 และ ซึ่งสอดคล้องกับหนังสือเวียนของธนาคารแห่งประเทศไทย ที่ ธปท.ที่ ธปท.ผนส.2.ว. 802/2564 ลงวันที่ 3 กันยายน 2564 เรื่องแนวทางการให้ความช่วยเหลือลูกหนี้ที่ได้รับผลกระทบจากโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 อย่างไรก็ตาม ภายหลังจากสถานการณ์โควิดได้ผ่อนคลายลง มาตรการการช่วยเหลือดังกล่าวได้มีททยอยลดลง ทำให้บริษัทได้รับผลกระทบจากการตั้งสำรองหนี้ด้วยคุณภาพเพิ่มขึ้นในบริษัทย่อย คือ บริษัท เอสจี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ซึ่งในไตรมาส 2 ปี 2566 นี้ บริษัทย่อยดังกล่าวได้พิจารณาอย่างระมัดระวังในการตั้งสำรองหนี้ด้วยคุณภาพเพื่อให้สะท้อนศักยภาพของการจ่ายชำระหนี้ของลูกค้าให้สมเหตุสมผลที่สุด และบริษัทย่อยได้มีการทบทวน และปรับปรุงกระบวนการดำเนินงานในการปล่อยสินเชื่อให้รัดกุมขึ้นตั้งแต่ต้นปีที่ผ่านมา โดยมีการทำการตรวจสอบยืนยันตัวตนลูกค้า มีการตรวจสอบข้อมูลเครดิตของลูกค้า รวมถึงมีการตรวจสอบแหล่งที่มาของรายได้ของลูกค้า เพื่อสร้างความมั่นใจในความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า การวิเคราะห์สินเชื่อของลูกค้า ก่อนการอนุมัติสินเชื่อดังกล่าว เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของบริษัทย่อยต่อไปในอนาคต

ทั้งนี้ ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการ บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ครั้งที่ 263 เมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2566 ได้มีมติอนุมัติรับรองงบการเงินรวม และผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ประจำปีไตรมาส 2 สิ้นสุด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2566 ซึ่งผ่านการสอบทานจากผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ แล้ว

กลุ่มบริษัท ขอชี้แจงผลประกอบการสำหรับงวดสามเดือนและงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2566 เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนดังนี้

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ (ล้านบาท)	สำหรับงวดสามเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน		เพิ่มขึ้น (ลดลง)		สำหรับงวดหกเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน		เพิ่มขึ้น (ลดลง)	
	2566	2565	จำนวน	%	2566	2565	จำนวน	%
รายได้								
รายได้จากการขาย	212	899	(687)	(76.4)	414	1,594	(1,180)	(74.0)
ดอกเบี้ยรับจากสัญญาเช่าซื้อและเงินให้กู้ยืม	531	497	34	6.8	1,172	959	213	22.2
รายได้อื่น	53	30	23	76.7	94	84	10	11.9
รวมรายได้	796	1,426	(630)	(44.2)	1,680	2,637	(957)	(36.3)
ค่าใช้จ่าย								
ต้นทุนขาย	746	500	246	49.2	1,348	865	483	55.8
ต้นทุนการให้บริการ	5	6	(1)	(16.7)	10	15	(5)	(33.3)
ต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหาร	468	458	10	2.2	822	858	(36)	(4.2)
รวมค่าใช้จ่าย	1,219	964	255	26.5	2,180	1,738	442	25.4
กำไร(ขาดทุน) จากกิจกรรมดำเนินงาน	(423)	462	(885)	(191.6)	(500)	899	(1,399)	(155.6)
ต้นทุนทางการเงิน	98	125	(27)	(21.6)	198	248	(50)	(20.2)
ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	2,886	(12)	2,898	(24,150.0)	3,838	43	3,795	8,825.6
ผลกำไรจากการวัดมูลค่าเงินลงทุนหมุนเวียน	1	5	4	80.0	(1)	(4)	3	(75.0)
กำไร(ขาดทุน) ก่อนภาษีเงินได้	(3,408)	344	(3,760)	(1,093.0)	(4,535)	612	(5,147)	(841.0)
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(531)	79	(610)	(772.2)	(722)	131	(853)	(651.1)
กำไร(ขาดทุน) สำหรับงวด	(2,877)	265	(3,142)	(1,185.7)	(3,813)	481	(4,294)	(892.7)
กำไร(ขาดทุน) ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	(481)	-	(481)	(100.0)	(574)	-	(574)	(100.0)
กำไร(ขาดทุน) ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	(2,396)	265	(2,661)	(1,004.2)	(3,239)	481	(3,720)	(773.4)

สำหรับงวดสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2566 กลุ่มบริษัท มีขาดทุนสุทธิส่วนที่เป็นบริษัทใหญ่ จำนวน 2,396 ล้านบาท โดยกำไรลดลง 2,661 ล้านบาท จากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน

สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2566 กลุ่มบริษัท มีขาดทุนสุทธิส่วนของบริษัทใหญ่ จำนวน 3,239 ล้านบาท โดยกำไรลดลง 3,270 ล้านบาท จากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน

รายได้

สำหรับงวดสามเดือน และงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2566 รายได้รวมของกลุ่มบริษัท ลดลง จำนวน 630 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 44.2 และ 957 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 36.3 ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดของรายได้ในงบการเงินรวม ดังต่อไปนี้

รายได้จากการขาย

สำหรับงวดสามเดือน และงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2566 รายได้จากการขายของกลุ่มบริษัท ลดลง จำนวน 687 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 76.4 และ 1,180 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 74.0 ตามลำดับ การลดลงที่สำคัญสำหรับงวดสามเดือน และงวดหกเดือนมาจากการจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ลดลง จำนวนพนักงานขายแฟรนไชส์ลดลง และเนื่องจากบริษัทอยู่มีการเปลี่ยนแปลงนโยบายในการปล่อยสินเชื่อให้มีความเข้มงวดมากขึ้นดังที่กล่าวไว้แล้วนั้น เพื่อควบคุมคุณภาพหนี้ โดยสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2566 บริษัทมีรายได้จากการขายแบบเช่าซื้อลดลงเป็นจำนวนเงิน 1,240 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 81.8 เมื่อเปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปีที่แล้ว โดยบริษัทมีแนวทางแก้ไขในการเพิ่มรายได้จากการขาย โดยการเพิ่มจำนวนพนักงานขาย และปรับโมเดลธุรกิจ ดังที่กล่าวไว้ในมุมมองของผู้บริหารสำหรับผลประกอบการในอนาคต ปัจจุบัน บริษัทมีแผนการขายสินค้ามือ 2 ตามช่องทางขายตรง (Direct Sales Singer), การจัดงานตามตลาดนัดต่าง ๆ (Event Clearance Sales) และ ตามห้าง

คอมมูนิตีมอลล์ (Community Mall) และ ที่โกดังสินค้าของ Singer ในแต่ละสถานที่ ส่วนในอดีตมีการขายตาม ช่องทางขายตรง (Direct Sales Singer) เท่านั้น

ต้นทุนขาย

สำหรับงวดสามเดือน และงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2566 ต้นทุนขายเพิ่มขึ้น จำนวน 246 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 49.2 และ 483 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 55.8 ตามลำดับ

ในระหว่างงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2566 บริษัทได้มีการตั้งสำรองค่าเผื่อการปรับลดมูลค่าของสินค้าคงเหลือ จำนวน 947 ล้านบาท ส่วนที่เหลือ 401 ล้านบาท คือต้นทุนสินค้าที่ขาย โดยฝ่ายบริหารพบว่ามีการลดลงอย่างมากของราคาขายของสินค้ามือสอง รวมถึงการล้าสมัยและการเสียหายของสินค้าคงเหลือ ซึ่งในระหว่างไตรมาสที่ 2 ได้มีการตรวจนับสินค้าทั้งหมด ทั้งสินค้ามือหนึ่ง และ สินค้ามือสอง รวมถึงสินค้าที่จัดเก็บที่สาขา และ คลังสินค้าของบริษัท ดังนั้นฝ่ายบริหารจึงทำการประเมินประมาณการมูลค่าสุทธิที่คาดว่าจะได้รับของสินค้าคงเหลือ และมีการประเมินการตั้งสำรองเพิ่มในกลุ่มสินค้าล้าสมัย และกลุ่มสินค้าที่เกิดการเสียหาย ซึ่งการตั้งสำรองดังกล่าวเกิดในสินค้ามือสองเป็นจำนวนเงิน 870.3 ล้านบาท หรือ คิดเป็นร้อยละ 91.9 เป็นผลให้กลุ่มบริษัทและบริษัทรับรู้การปรับลดมูลค่าของสินค้าคงเหลือในต้นทุนขาย ซึ่งเป็นไปตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองทั่วไป โดยบริษัทมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายการตั้งสำรองสินค้าคงเหลือดังนี้

นโยบาย	เดิม	ใหม่
นโยบายการปรับลดสินค้าจากการปรับลดราคาขาย	บริษัทพิจารณามูลค่าที่คาดว่าจะได้รับในทุกไตรมาส โดยคำนวณจากราคาขายสินค้าในอดีตรายกลุ่มสินค้า และเกรดสินค้า ว่าต่ำกว่าต้นทุนขายหรือไม่ หากกลุ่มสินค้าใดต่ำกว่าจะตั้งค่าเผื่อสินค้า	บริษัทพิจารณามูลค่าที่คาดว่าจะได้รับรายสินค้า และสภาพสินค้า รวมทั้งนำค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการขายมารวมคำนวณมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับ ในทุกไตรมาส
นโยบายตั้งสำรองสินค้าล้าสมัย	บริษัทมีการพิจารณาสำรองสินค้าจาก <ul style="list-style-type: none"> - ราคาขายปรับลด ทุกๆไตรมาส - สินค้าล้าสมัย หรือเสียหายจะพิจารณาเฉพาะที่มีตัวบ่งชี้ที่ทำให้ล้าสมัย หรือเสียหายเท่านั้น ไม่ได้เอาอายุสินค้านามาพิจารณา 	บริษัทมีการพิจารณาสำรองจากอายุสินค้า <ul style="list-style-type: none"> - ถ้าสินค้าเกิน 4 ปี (ไม่รวมสินค้าเชิงพาณิชย์) ตั้งสำรอง 50% - สินค้าทุกประเภทอายุเกิน 5 ปี ตั้งสำรอง 100% - ถ้ามีตัวบ่งชี้ว่ามีการล้าสมัย หรือเสียหายบริษัทก็จะพิจารณาตั้งสำรองทันที

ดอกเบียร์จากสัญญาเช่าซื้อและเงินให้กู้ยืม

สำหรับงวดสามเดือน และงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2566 ดอกเบียร์จากสัญญาเช่าซื้อและเงินให้กู้ยืมของกลุ่มบริษัท เพิ่มขึ้นจำนวน 34 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 6.8 และ 213 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 22.2 เนื่องจาก สินเชื่อเงินให้กู้ยืมในกลุ่มรถทำเงินในบริษัทย่อย มีการเติบโตขึ้น

รายได้อื่น

สำหรับงวดสามเดือน และงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2566 รายได้อื่นของกลุ่มบริษัท เพิ่มขึ้นจำนวน 23 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 76.7 และ 10 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 11.9 โดยมีสาเหตุหลักจากรายได้ค่านายหน้าประกันภัยเพิ่มขึ้น และมีรายได้ดอกเบียร์จากเงินลงทุนในสินทรัพย์ทางการเงินระยะสั้น

ต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหาร

สำหรับงวดสามเดือนและงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2566 ต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มขึ้นจำนวน 10 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 2.2 และ ลดลงจำนวน 36 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 4.2 ตามลำดับ โดยต้นทุนในการจัดจำหน่ายลดลงจำนวน 104 ล้านบาทในงวดสามเดือน และ 149 ล้านบาทในงวดหกเดือน ซึ่งสอดคล้องกับยอดขายที่ลดลง ในขณะที่ค่าใช้จ่ายในการบริหาร เพิ่มขึ้นจำนวน 114 ล้านบาททั้งในงวดสามเดือนและหกเดือน เนื่องจากบริษัทมีการตั้งสำรองการต่อค่าในสินทรัพย์ถาวร 59 ล้านบาท และมีค่าใช้จ่ายอื่นที่เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามกลุ่มบริษัทมีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานลดลงจำนวน 10 ล้านบาทในงวดสามเดือนและ 21 ล้านบาทในงวดหกเดือนตามลำดับ

ต้นทุนทางการเงิน

สำหรับงวดสามเดือน และงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2566 ต้นทุนทางการเงินลดลง 27 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 21.6 และ 50 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 20.2 ตามลำดับ เนื่องจากบริษัทมีการจ่ายคืนหุ้นกู้ที่ถึงกำหนดชำระในระหว่างงวด

ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

สำหรับงวดสามเดือน และงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2566 ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นของกลุ่มบริษัท เพิ่มขึ้นจำนวน 2,898 ล้านบาท และ 3,795 ล้านบาท เนื่องจากในระหว่างงวดบริษัทย่อยได้มีการตัดหนี้สูญกลุ่มลูกหนี้โดยคุณภาพของสัญญาเช่าซื้อที่บริษัทได้ติดตามทวงถามและพิจารณาแล้วว่าลูกหนี้ไม่สามารถชำระหนี้ได้ เป็นจำนวนเงินของลูกหนี้สูญหลังจากผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น 917 ล้านบาท และบริษัทย่อยได้บันทึกผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเพิ่มเติม เพื่อให้เพียงพอและเหมาะสมต่อความเสี่ยงที่คาดว่าจะเกิดจากลูกหนี้ ที่มีการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญของความเสี่ยงด้านเครดิต และลูกหนี้ที่มีการต่อค่าด้านเครดิต โดยเป็นผลจากการสิ้นสุดโครงการให้ความช่วยเหลือจากผลกระทบของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ยิ่งกว่านั้นบริษัทมีการพิจารณาการตั้งสำรองสำหรับกลุ่มลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น

งบแสดงฐานะทางการเงิน

งบแสดงฐานะทางการเงิน (ล้านบาท)	30 มิถุนายน 2566	31 ธันวาคม 2565	เพิ่มขึ้น (ลดลง)	
			จำนวน	%
สินทรัพย์				
สินทรัพย์หมุนเวียน	9,928	15,489	(5,561)	(35.9)
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	10,324	10,405	(81)	(0.8)
รวมสินทรัพย์	20,252	25,894	(5,642)	(21.8)
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น				
หนี้สิน				
หนี้สินหมุนเวียน	2,423	2,632	(208)	(7.9)
หนี้สินไม่หมุนเวียน	3,889	4,954	(1,066)	(21.5)
รวมหนี้สิน	6,312	7,586	(1,274)	(16.8)
รวมส่วนของบริษัทใหญ่	13,937	17,641	(3,704)	(21.0)
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	3	667	(664)	(99.6)
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	13,940	18,308	(4,368)	(23.9)
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	20,252	25,894	(5,642)	(21.8)

สินทรัพย์

สินทรัพย์รวมของกลุ่มบริษัทฯ เปลี่ยนแปลงลดลงจำนวน 5,642 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 21.8 เมื่อเปรียบเทียบกับสิ้นปี 2565 โดยรายการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญมีดังนี้

- เงินสด และรายการเทียบเท่าเงินสด

กลุ่มบริษัทมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดคงเหลือจำนวนเงิน 2,857 ล้านบาท ซึ่งลดลง 1,782 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 38.4 เมื่อเปรียบเทียบกับ ณ สิ้นปี 2565 เนื่องจากในระหว่างงวดกลุ่มบริษัทและบริษัทได้นำเงินจำนวนหนึ่งมาขายพอร์ตสินเชื่อเงินให้กู้ยืม ซื้อหุ้นคืนของบริษัทและจ่ายชำระคืนหุ้นกู้

- เงินลงทุนหมุนเวียนในสินทรัพย์ทางการเงินระยะสั้น

กลุ่มบริษัทมีเงินลงทุนในสินทรัพย์ทางการเงินระยะสั้นคงเหลือเป็นจำนวนเงิน 2,301 ล้านบาท ซึ่งมีกำหนดไถ่ถอนเพื่อเปลี่ยนเป็นเงินสด ในเดือน สิงหาคม 2566 ดังนั้นเมื่อนำเงินดังกล่าวไปรวมกับเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ทำให้กลุ่มบริษัทจะมีสภาพคล่องทางการเงินสูง โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2566 กลุ่มบริษัทมีเงินลงทุนในสินทรัพย์ทางการเงินระยะสั้น ลดลงจำนวน 496 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 17.7 เมื่อเปรียบเทียบกับ ณ สิ้นปี 2565 เนื่องจากมีการขายเงินลงทุนดังกล่าวในระหว่างงวด เพื่อนำเงินดังกล่าวไปขายพอร์ตลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อและลูกหนี้เงินให้กู้ยืมในบริษัทย่อยและนำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

▪ ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อและลูกหนี้เงินให้กู้ยืม

ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อและลูกหนี้เงินให้กู้ยืม ลดลงจำนวน 2,598 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับ ณ สิ้นปี 2565 โดยแบ่งเป็นลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าและอื่นๆ ลดลงเป็นจำนวน 3,206 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 59.9 และลูกหนี้เงินให้กู้ยืมเพิ่มขึ้นเป็นจำนวน 608 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 6.7 เนื่องจากบริษัทมีการตัดจำหน่ายหนี้สูญและตั้งประมาณการค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเพิ่มขึ้นตามที่ได้อธิบายในหัวข้อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นข้างต้น

▪ สินค้าคงเหลือ

สินค้าคงเหลือ ลดลงจำนวน 917 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 52.3 เมื่อเปรียบเทียบกับ ณ สิ้นปี 2565 โดยมีสาเหตุหลักจากบริษัทมีการชะลอการส่งสินค้าเข้าในระหว่างงวด ประกอบกับในระหว่างงวด กลุ่มบริษัทและบริษัทบันทึกผลขาดทุนจากการปรับลดมูลค่าสินค้าคงเหลือ ตามที่ได้อธิบายในหัวข้อต้นทุนขายข้างต้น

▪ ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ของกลุ่มบริษัทฯ ลดลงจำนวน 257 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 30.2 เมื่อเปรียบเทียบกับ ณ สิ้นปี 2565 ในระหว่างหกเดือน 2566 บริษัทได้โอนอุปกรณ์จำนวน 195.76 ล้านบาท เข้าเป็นสินค้าคงเหลือของบริษัท เนื่องจากฝ่ายบริหารเปลี่ยนความตั้งใจที่จะขายเป็นสินค้าสำเร็จรูป

▪ เงินให้กู้ยืมระยะยาวแก่กิจการที่เกี่ยวข้องกัน

จากงบการเงินเฉพาะกิจการ บริษัทมีเงินให้กู้ยืมแก่บริษัทย่อยคือ เอสจี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) คงเหลือเป็นจำนวนเงิน 10,073 ล้านบาท ซึ่งมีกำหนดคืนเงินกู้ดังกล่าว ตามสัญญาเงินให้กู้ยืม ในปี 2567 และ ปี 2568 เป็นจำนวนเงิน 2,354 ล้านบาท และ 7,719 ล้านบาท ตามลำดับ

▪ หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

หนี้สินรวมของกลุ่มบริษัทฯ ลดลงจำนวน 1,274 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 16.8 เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2565 โดยรายการที่สำคัญคือ เจ้าหนี้การค้าลดลง 107 ล้านบาท จากที่บริษัทชะลอการสั่งซื้อสินค้า เจ้าหนี้อื่นลดลง 111 ล้านบาท และ หนี้กู้ยืมลดลง 789 ล้านบาท เนื่องจากการจ่ายชำระในระหว่างงวด

ส่วนของผู้ถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ ลดลงจำนวน 4,368 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 23.9 เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2565 โดยมีความเปลี่ยนแปลงที่สำคัญคือ บริษัทมีการซื้อหุ้นคืนตามโครงการซื้อหุ้นคืนของบริษัทตามที่ได้แจ้งข่าวตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยไปแล้วก่อนหน้านั้น โดยบริษัทมีการซื้อหุ้นคืนเพิ่มในระหว่างงวดจำนวนเงิน 279 ล้านบาท และกลุ่มบริษัทมีผลขาดทุนสำหรับงวด และมีจ่ายเงินปันผลในระหว่างงวด

การวิเคราะห์สภาพคล่อง และความเพียงพอของเงินทุนของกลุ่มบริษัท

กลุ่มบริษัทมีกระแสเงินสดเพียงพอต่อการดำเนินกิจการและชำระหนี้กู้ยืม ทั้งนี้สำหรับบริษัทได้สำรองกระแสเงินสดที่จะต้องชำระหนี้กู้ยืมไว้แล้ว โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2566 กลุ่มบริษัท มีเงินสด และรายการเทียบเท่าเงินสด และ เงินลงทุนในสินทรัพย์ทางการเงินระยะสั้น คงเหลือรวมเป็นจำนวนเงิน 5,158 ล้านบาท

มุมมองของผู้บริหารสำหรับผลประกอบการในอนาคต

จากการที่บริษัทได้พิจารณาตั้งสำรองทั้งในส่วนของหนี้ด้วยคุณภาพที่เกิดจากการดำเนินการช่วยเหลือหนี้ที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด และการบันทึกผลขาดทุนจากการปรับลดมูลค่าสินค้าคงเหลือที่ได้ผ่านการตรวจสอบสภาพสินค้าในช่องทางต่างๆ ของบริษัท และส่งผลกระทบต่อผลประกอบการในไตรมาส 2 แล้วนั้น ซึ่งจะทำให้บริษัทไม่มีการตั้งสำรองที่สูงขึ้น และไม่สร้างผลกระทบต่อผลประกอบการอย่างหนักในอนาคต ประกอบกับบริษัทได้ปรับลดค่าใช้จ่ายอย่างมีนัยยะสำคัญในหมวดการขายและบริหารดังที่ปรากฏในงบการเงิน จะทำให้ค่าใช้จ่ายดำเนินงานลดลงในอนาคต ทางด้านยอดขายที่มีการปรับลดลง จากการปล่อยสินเชื่อที่เข้มงวดมากขึ้น บริษัทได้พิจารณาใช้เทคโนโลยีต่างๆ เพื่อใช้ในการยืนยันตัวตน และการเก็บเงิน เพื่อคุณภาพการขายและการเก็บเงิน อันจะช่วยให้การอนุมัติดีขึ้น โดยบริษัทได้สร้างการเพิ่มช่องทาง และกลุ่มเป้าหมายใหม่ๆ การปรับโมเดลธุรกิจเพิ่มขึ้น โดยบริษัทให้มีการขายสินค้าแบบเช่าซื้อ (Hire Purchase by Singer) นอกเหนือที่ทำในบริษัทย่อย โดยกลุ่มลูกค้าที่บริษัทปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อนั้นจะเป็นคนละกลุ่มกับลูกค้าของบริษัทย่อย โดยไม่ได้พิจารณาข้อมูลเครดิตบูโรของลูกค้า แต่บริษัทจะมีการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้ออย่างรัดกุม โดยจะมีการตรวจสอบข้อมูลลูกค้าว่ามีที่อยู่เป็นหลักแหล่ง การประกอบอาชีพของลูกค้า มีการตรวจสอบการยืนยันตัวตนของลูกค้า (KYC, Dip Chip Process) ดังนั้นจึงไม่เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทย่อยในเรื่องดังกล่าว ในด้านผลตอบแทนระหว่างกิจการมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายกันดังนี้

	SGC ได้รับจาก SINGER	SINGER ได้รับจาก SGC
ลูกหนี้สินเชื่อ	ได้ลูกค้าเช่าซื้อ จากการขายของ SINGER โดย SGC จะซื้อสินค้า SINGER เพื่อขายเช่าซื้อ	ได้รายได้จากการขายสินค้าเพื่อนำไปขายแบบเช่าซื้อ และ ค่าตอบแทนจากการเก็บเงิน
การรับฝากขายสินค้ายึดคืน (ในอดีต)	รายได้จากการขายสินค้าจากการขายของ Singer	Singer ได้รับค่าตอบแทนจากการขายร้อยละ 15
การรับฝากขายสินค้ายึดคืน (ปัจจุบัน)	SGC ขายสินค้ายึดคืนเอง	ไม่มี

ยิ่งกว่านั้นได้มีการปรับเปลี่ยนให้ร้านค้าสาขาของบริษัท ให้เป็นในรูปแบบร้านค้าปลีก (Retail Business) เพิ่มสินค้าประเภทใหม่ๆ ในร้านค้าของบริษัท เพื่อเพิ่มปริมาณการขายสินค้ากลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้าน และ กลุ่มสินค้าโทรศัพท์มือถือ ให้มีการปล่อยสินเชื่อในกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs Loan) เพื่อขยายฐานของลูกค้าของบริษัทให้เข้าถึงสินค้าของบริษัทได้ทั่วถึง และพิจารณาเพิ่มช่องทางการขายสินค้าผ่านรถเคลื่อนที่ (Singer Vans) ให้เกิดการอนุมัติขายสินค้าทันที เป็นการเพิ่มช่องทางการขายใหม่ๆ โมเดลธุรกิจที่กล่าวมาแล้วนี้ จะเป็นการส่งเสริมให้ยอดขายมีแนวโน้มปรับตัวที่ดีขึ้นในอนาคต ซึ่งจะส่งผลให้ความสามารถในการทำกำไรของบริษัทดีขึ้นเช่นกัน

ขอแสดงความนับถือ
บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน)

(นายบรรณวิทย์ วิรุฬห์ชาติพะพันธ์)
กรรมการผู้จัดการใหญ่