

KERRY

EXPRESS

บริษัท เคอรี่ เอ็กซ์เพรส (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

คำอธิบายและวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ

ประจำไตรมาส 3/2566 และ งวด 9 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2566



จุดเด่นสำคัญประจำไตรมาส 3/2566

- ภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยถูกคาดการณ์ว่ามีแนวโน้มฟื้นตัวต่อเนื่อง และอาจพบกับความท้าทายจากความไม่แน่นอนของภาวะเศรษฐกิจโลก การชะลอตัวของเศรษฐกิจในประเทศจีน และความตึงเครียดด้านภูมิรัฐศาสตร์ในประเทศอิสราเอลที่อาจยืดเยื้อหรือขยายวงกว้าง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกให้ผันผวนต่อไปอีกช่วงเวลาหนึ่ง ขณะที่ตลาดพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-commerce) ยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง แต่ในขณะเดียวกันธุรกิจขนส่งพัสดุด่วนก็ยังมีแนวโน้มการแข่งขันที่รุนแรง (โดยเฉพาะอย่างยิ่งในส่วนอุปสงค์จากบริการจัดส่งพัสดุผ่านแพลตฟอร์มพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์) โดยทั้งด้านราคาและคุณภาพการให้บริการยังคงเป็นปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการ อย่างไรก็ตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจการแข่งขันด้านราคาโดยรวมเริ่มมีแนวโน้มผ่อนคลายลงจากช่วงที่ผ่านมา
- ปริมาณการจัดส่งพัสดุในไตรมาส 3/2566 ปรับลดลงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า ซึ่งเป็นผลจากการลดลงของปริมาณการจัดส่งจากแพลตฟอร์มพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์อันเนื่องมาจากอุปสงค์ที่อ่อนตัวลงในช่วงปลายไตรมาส 3/2566 ทั้งนี้บริษัทยังคงให้ความสำคัญในการขยายตลาดและเพิ่มผู้ใช้บริการใหม่ที่มีศักยภาพเพื่อทดแทนปริมาณการขนส่งที่ลดลงจากแพลตฟอร์มพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ สำหรับสัดส่วนรายได้จากผู้ให้บริการประเภท C2C ต่อรายได้รวมอยู่ที่ร้อยละ 45 ในไตรมาส 3/2566 และคาดว่าจะเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในไตรมาส 4/2566 ตามแผนของบริษัทในการคงจำนวนสาขาแฟรนไชส์ และจุดให้บริการรายย่อย (RTSP) ที่มีศักยภาพเท่านั้น บริษัทยังมีแผนในการเพิ่มกลุ่มผู้ใช้บริการที่มียอดใช้จ่ายต่อพัสดุด่วน (ได้แก่ ผู้ให้บริการประเภท C2C องค์กร ผู้ให้บริการส่งพัสดุระหว่างประเทศ และผู้ใช้บริการขนส่งสินค้าภายในงานมหกรรมต่าง ๆ) เพื่อเพิ่มสัดส่วนรายได้ของผู้ให้บริการประเภท C2C ให้สูงขึ้น ขณะที่ยังให้ความสำคัญกับการรักษาตำแหน่งผู้ให้บริการส่งพัสดุด่วนที่ดีแก่ผู้ใช้บริการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์
- ในไตรมาส 3/2566 บริษัทได้เริ่มติดตั้งระบบคิดแยกพัสดุด่วนอัตโนมัติเพื่อประยุกต์ใช้ในศูนย์คิดแยกพัสดุของบริษัทในบางภูมิภาค หลังจากที่มีการทดลองโครงการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้ บริษัทได้ปิดศูนย์คิดแยกพัสดุด่วนบางส่วนเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการคิดแยกพัสดุตามแผนการปรับปรุงพัฒนาเครื่องจักรและระบบปฏิบัติการ ซึ่งสามารถช่วยลดค่าใช้จ่ายทั้งในส่วนของต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปรจากค่าใช้จ่ายในการเช่าพื้นที่และค่าใช้จ่ายพนักงานในศูนย์คิดแยกพัสดุด่วนได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้บริษัทได้เริ่มประยุกต์การให้บริการรับและส่งพัสดุด่วนที่สามารถดึงศักยภาพในการดำเนินงานของพนักงานขนส่งพัสดุด่วนได้อย่างมีประสิทธิภาพตั้งแต่ไตรมาส 3/2566 เป็นต้นไป ขณะที่แผนการลงทุนของบริษัทยังเป็นไปตามเป้าหมายและได้รับการสนับสนุนอย่างเต็มที่จากผู้ถือหุ้นหลักทั้งในด้านการเงินและด้านการปฏิบัติงาน ซึ่งบริษัทยังคงดำเนินแผนการควบคุมต้นทุนการดำเนินงานอย่างใกล้ชิดด้วยเป้าหมายที่ชัดเจนเพื่อลดการขาดทุนจากการดำเนินงาน และเสริมสร้างการดำเนินงานธุรกิจที่มีประสิทธิภาพอันโดดเด่นเพื่อให้ผลการดำเนินงานกลับมาทำกำไรอีกครั้งภายในปี 2567 เนื่องจากเครื่องจักรพัสดุด่วนที่มีคุณภาพจำเป็นต้องมีระบบที่ล้ำหน้ารวมถึงอุปกรณ์และความชำนาญในด้านเทคโนโลยี บริษัทจึงปรับปรุงกลยุทธ์โดยมุ่งเน้นเป้าหมายในการสร้างกำไรที่แข็งแกร่งควบคู่ไปกับคุณภาพที่ยอดเยี่ยม
- สำหรับกลยุทธ์ทางธุรกิจในปี 2566 บริษัทตั้งเป้าเพื่อให้ได้รับการยอมรับในฐานะผู้เชี่ยวชาญด้านการขนส่งพัสดุด่วนครบวงจร โดยใช้การปรับใช้กลยุทธ์แบ่งส่วนระดับตลาดเพื่อให้บรรลุเป้าหมายการสร้างรายได้ต่อพัสดุด่วนที่สูงขึ้น โดยมุ่งเน้นที่ผู้ใช้บริการประเภท C-end องค์กร อุตสาหกรรม บริการส่งพัสดุด่วนระหว่างประเทศ และผู้ใช้บริการในตลาดอื่น ๆ ได้แก่ บริการจัดส่งผลไม้ ผลิตภัณฑ์จากทะเล สินค้าหัตถกรรม ลูกค้านางานมหกรรม โดย มุ่งเน้นกลุ่มเป้าหมายผู้ใช้บริการระดับกลาง ถึง สูง และสร้างบริการอื่นเป็นเลิศเพื่อตอบโจทยกลุ่มผู้ใช้บริการ นอกจากนี้สำหรับช่องทางให้บริการผู้ใช้บริการรายย่อย บริษัทได้ขยายสาขาร้านค้าของบริษัท และจุดให้บริการในศูนย์คิดแยกพัสดุด่วน (DCSP) เพื่อรองรับความต้องการจัดส่งพัสดุด่วนที่เพิ่มขึ้นของกลุ่มลูกค้าประเภท C-end โดยแผนการขยายจุดให้บริการของบริษัทได้ผ่านการประเมินทั้งมุมมองด้านรายได้และต้นทุนอย่างละเอียดเพื่อให้สอดคล้องกับปริมาณการจัดส่งและความต้องการของผู้ใช้บริการที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้น ในส่วนของการปฏิบัติงานบริษัทยังคงให้ความสำคัญในการยกระดับเครื่องจักรและระบบเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน นอกจากนี้บริษัทยังมุ่งเน้นการปรับปรุงผลกำไรโดยปรับการดำเนินงาน และกลยุทธ์ทางธุรกิจให้เหมาะสม รวมถึงการปรับปรุงให้บริษัทมีจำนวนต้นทุนที่ต่ำที่สุด เพื่อให้แน่ใจว่ากลยุทธ์ธุรกิจของบริษัทในระยะยาวสอดคล้องกับแนวทางของ เอสเอฟ/เอ็กซ์เพรส ที่ดำเนินอยู่ในประเทศจีนและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

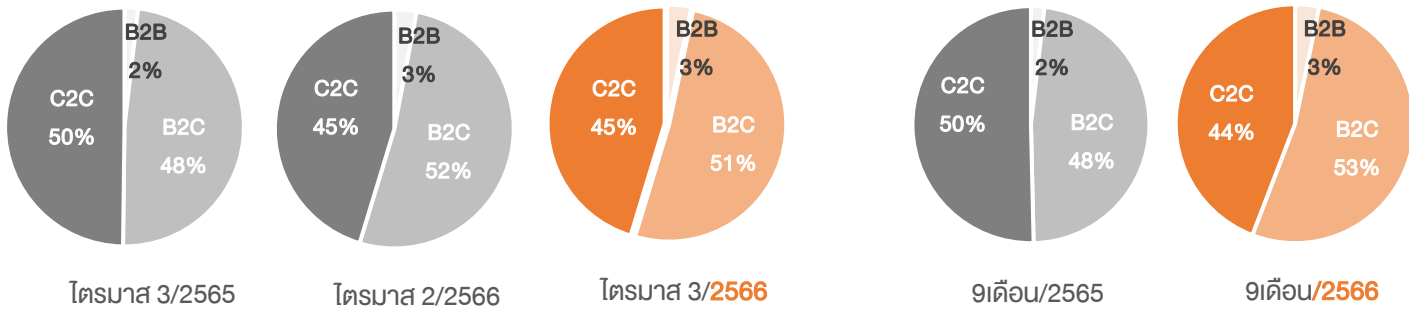


ผลการดำเนินงานด้านการเงิน

ตารางที่ 1: สรุปผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

(หน่วย: ล้านบาท)	ไตรมาส			เปลี่ยนแปลง		9M2565		9M2566	
	3/2565	2/2566	3/2566	%YoY	%QoQ	9M2565	9M2566	%YoY	
รายได้จากการขายและการให้บริการ	4,218.6	2,923.3	2,896.6	-31.3%	-0.9%	12,917.7	8,950.5	-30.7%	
ต้นทุนขายและการให้บริการ	-4,665.9	-3,814.8	-3,571.7	-23.5%	-6.4%	-14,079.5	-11,110.7	-21.1%	
ขาดทุนขั้นต้น	-447.4	-891.4	-675.1	-50.9%	24.3%	-1,161.8	-2,160.2	-85.9%	
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	-452.1	-448.8	-431.7	-4.5%	-3.8%	-1,341.1	-1,268.1	5.4%	
ขาดทุนก่อนค่าเสื่อมราคา ค่าตัดจำหน่าย ดอกเบี้ยจ่าย และภาษีเงินได้ (EBITDA)	-229.4	-758.7	-663.7	-189.3%	12.5%	-490.1	-1,817.9	-270.9%	
ขาดทุนก่อนดอกเบี้ยจ่ายและภาษีเงินได้ (EBIT)	-839.5	-1,315.5	-1,101.9	-31.3%	16.2%	-2,363.8	-3,383.8	43.2%	
ขาดทุนสุทธิของผู้เป็นเจ้าของบริษัท	-674.6	-1,047.7	-889.9	-31.9%	15.1%	-1,898.1	-2,725.1	-43.6%	
ขาดทุนต่อหุ้น (บาท/หุ้น)	-0.387	-0.601	-0.511			-1.089	-1.564		
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	-10.6%	-30.5%	-23.3%			-9.0%	-24.1%		
อัตรากำไรก่อนค่าเสื่อมราคา ค่าตัดจำหน่าย ดอกเบี้ยจ่าย และ ภาษีเงินได้ (EBITDA Margin) (%)	-5.4%	-26.0%	-22.9%			-3.8%	-20.3%		
อัตรากำไรก่อนดอกเบี้ยจ่ายและภาษีเงินได้ (EBIT Margin) (%)	-19.9%	-45.0%	-38.0%			-18.3%	-37.8%		
อัตรากำไรสุทธิ (%)	-16.0%	-35.8%	-30.7%			-14.7%	-30.4%		

รูปที่ 1: รายได้จากการขายและการให้บริการแบ่งตามประเภทผู้ใช้บริการ



สำหรับไตรมาส 3/2566 เทียบกับไตรมาส 2/2566

- **รายได้จากการขายและการให้บริการ**
 - บริษัทมีรายได้จากการขายและการให้บริการในไตรมาส 3/2566 อยู่ที่ 2,896.6 ล้านบาท ลดลงเล็กน้อยที่ร้อยละ 0.9 เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า ซึ่งเป็นไปตามปริมาณการจัดส่งพัสดุโดยรวมที่ลดลงในระดับเดียวกันที่ร้อยละ 0.9 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า
 - บริษัทยังสามารถรักษาสัดส่วนรายได้จากผู้ให้บริการประเภท C2C ที่ร้อยละ 45 แม้จะมีการปิดจุดให้บริการที่ผลการดำเนินงานไม่เป็นไปตามกลยุทธ์ของบริษัท อย่างไรก็ตามก็ดีผลกระทบบดงกล่าวถูกทดแทนด้วยปริมาณการจัดส่งพัสดุที่เพิ่มขึ้นทั้งจากสาขาที่เปิดดำเนินงานเดิมและสาขาที่เปิดใหม่ นอกจากนี้รายได้จากการขายและการให้บริการจากผู้ให้บริการประเภท B2B ปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 9 จากไตรมาสก่อนหน้าจากจำนวนผู้ใช้บริการรายใหม่ที่บริษัทหาได้จาก เอสเอฟ เอ็กซ์เพรส



- ต้นทุนขายและให้บริการ

ในไตรมาส 3/2566 บริษัทมีต้นทุนขายและให้บริการอยู่ที่ 3,571.7 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 6.4 เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสก่อนหน้าจากกลยุทธ์การควบคุมต้นทุนของบริษัทในช่วงเดือนกรกฎาคมถึงกันยายนที่ผ่านมา ได้แก่ การเพิ่มประสิทธิภาพในการใช้ยานพาหนะ การปรับเส้นทางรับ-ส่งพัสดุที่เหมาะสม การเปลี่ยนสถานที่ตั้งของศูนย์คัดแยกพัสดุ ผ่านการประยุกต์ใช้หน่วยงานขนส่งที่ให้บริการจากภายนอกทดแทนการใช้หน่วยงานขนส่งภายในบริษัทเฉพาะในบริเวณที่ไม่คุ้มค่าต่อการดำเนินงาน ซึ่งทำให้บริษัทสามารถควบคุมต้นทุนการขนส่งได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้จากความร่วมมือจาก เอสเอฟ เอ็กซ์เพรส ในการวางกลยุทธ์ร่วมกันทำให้บริษัทสามารถบริหารจัดการยานพาหนะและค่าใช้จ่ายน้ำมันเชื้อเพลิงอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยการส่งคืนยานพาหนะที่ไม่จำเป็นต่อบริษัท และปรับปรุงการใช้น้ำมันเชื้อเพลิงให้อยู่ในจุดที่เหมาะสม

- ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (SG&A)

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารลดลงจาก 448.8 ล้านบาท ในไตรมาส 2/2566 อยู่ที่ 431.7 ล้านบาท ในไตรมาส 3/2566 หรือลดลงร้อยละ 3.8 จากไตรมาสก่อนหน้า ซึ่งเป็นผลจากการลดลงของค่าใช้จ่ายในด้านการตลาดและค่าใช้จ่ายในการบริหาร เนื่องจากบริษัทได้ปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การตลาดโดยเน้นกลุ่มผู้ใช้บริการตามเป้าหมายเฉพาะเท่านั้น

- ขาดทุนสุทธิส่วนของผู้เป็นเจ้าของบริษัท

บริษัทรายงานผลขาดทุนสุทธิส่วนของผู้เป็นเจ้าของบริษัทที่ 889.9 ล้านบาท ขาดทุนลดลงร้อยละ 15.1 เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า แม้ว่ารายได้คงที่ในไตรมาส 3/2566 สาเหตุหลักมาจากกลยุทธ์การควบคุมต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ ประกอบกับการปรับปรุงเครื่องจักรการดำเนินงาน การติดตั้งเครื่องจักรอัตโนมัติ และการนำข้อมูลต่างๆ เข้าสู่ระบบดิจิทัล ร่วมกับการยกระดับเทคโนโลยีของแพลตฟอร์มและระบบที่ใช้ในการดำเนินงาน ซึ่งบริษัทได้เริ่มขั้นตอนการดังกล่าวทั้งหมดแล้วตั้งแต่ไตรมาส 2 ที่ผ่านมา



ผลการดำเนินงาน 9 เดือนแรกของปี 2566 เปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2565

รายได้จากการขายและให้บริการของบริษัทสำหรับงวด 9 เดือนของปีนี้อยู่ที่ 8,950.5 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 30.7 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน การลดลงของรายได้ได้รับผลกระทบจากปริมาณการจัดส่งพัสดุที่ลดลง โดยเฉพาะปริมาณการจัดส่งพัสดุจากผู้ให้บริการแพลตฟอร์มพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ เนื่องจากการต่อรองราคาจัดส่งพัสดุอย่างรุนแรงของผู้ให้บริการอีคอมเมิร์ซรายใหญ่ในประเทศไทยที่หันมาพึ่งพาหน่วยงานขนส่งภายในบริษัทของตนเองมากขึ้นตั้งแต่ไตรมาส 2/2566 ปริมาณการจัดส่งพัสดุสำหรับงวด 9 เดือนของปีนี้อยู่ในระดับคงที่เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันปีก่อน แม้บริษัทยังเผชิญกับความท้าทายในการปรับปรุงคุณภาพการให้บริการอันเนื่องมาจากการขาดแคลนบุคลากรในบางพื้นที่ อย่างไรก็ตามความท้าทายดังกล่าวได้ถูกแก้ไขอย่างต่อเนื่องในปี 2566 ผ่านการนำระบบมาปรับใช้จากความช่วยเหลือของผู้ถือหุ้นหลักของบริษัท ซึ่งเป็นส่วนสำคัญในการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานตั้งแต่ไตรมาส 2/2566 เป็นต้นมา

บริษัทอยู่ระหว่างการดำเนินกลยุทธ์แบ่งส่วนระดับตลาดโดยมุ่งเน้นที่กลุ่มผู้ใช้บริการระดับกลาง ถึง สูง หรือผู้ใช้บริการประเภท C-end และผู้ใช้บริการประเภทอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นผู้ใช้บริการที่มีศักยภาพทั้งในด้านรายได้ต่อพัสดุ และปริมาณการจัดส่งพัสดุ ร่วมกับการปรับปรุงคุณภาพบริการเพื่อรองรับผู้ใช้บริการในกลุ่มดังกล่าว และเพิ่มรายได้ต่อพัสดุให้สูงขึ้นตามเป้าหมายของบริษัท

ต้นทุนขายและให้บริการ สำหรับงวด 9 เดือนของปีนี้อยู่ที่ 11,110.7 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 21.1 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งเป็นผลต่อเนื่องมาจากการวางแผนบริหารต้นทุนการดำเนินงานทั้งต้นทุนคงที่ และต้นทุนผันแปร โดยในส่วนของต้นทุนคงที่ บริษัทได้ปรับเปลี่ยนเส้นทางจัดส่งพัสดุใหม่ และปิดศูนย์กระจายสินค้ารวมถึงร้านค้าของบริษัทที่ไม่เป็นไปตามเป้าหมาย เพื่อลดขั้นตอนการดำเนินงานที่ซ้ำซ้อนในเครือข่ายการจัดส่งพัสดุให้ได้มากที่สุด ตัวอย่างเช่น ลดการเช่าพื้นที่ และการเช่ายานพาหนะ ในส่วนของต้นทุนผันแปร บริษัทยังเดินหน้าในการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานของพนักงาน และพนักงานส่งพัสดุ ประกอบกับการนำระบบคิดแยกสินค้าอัตโนมัติมาใช้ทำให้บริษัทสามารถลดค่าใช้จ่ายพนักงานคิดแยกสินค้าและเพิ่มประสิทธิภาพการคิดแยกพัสดุมากขึ้น นอกจากนี้บริษัทยังได้รับอานิสงส์จากราคาน้ำมันดีเซลที่ปรับตัวลดลงต่อเนื่องในช่วง 9 เดือนของปีนี้

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร สำหรับงวด 9 เดือนของปีนี้ อยู่ที่ 1,268.1 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 5.4 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักมาจากการลดลงของค่าใช้จ่ายพนักงานและค่าใช้จ่ายในการบริหารเป็นหลัก

จากเหตุที่ได้กล่าวข้างต้น บริษัทและบริษัทย่อยรายงาน **ผลขาดทุนก่อนภาษีเงินได้** สำหรับงวด 9 เดือน อยู่ที่ 3,383.3 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 43.2 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน และรายงาน **ขาดทุนสุทธิส่วนของผู้เป็นเจ้าของบริษัท** สำหรับงวด 9 เดือน อยู่ที่ 2,725.1 ล้านบาท ขาดทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 43.6 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

กล่าวโดยภาพรวม ตลาดการจัดส่งพัสดุด่วนในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ รวมถึงประเทศไทยจะมีการเปลี่ยนแปลงที่มีนัยสำคัญ จากการเป็นตลาดที่แข่งขันกันเฉพาะด้าน ไปสู่ตลาดที่ผู้ให้บริการมีความเชี่ยวชาญที่หลากหลายมากขึ้น ใกล้เคียงกับตลาดการจัดส่งพัสดุด่วนในประเทศจีน สหรัฐอเมริกา และอื่นๆ



เหตุการณ์สำคัญในช่วงไตรมาสที่ 3 ของปี 2566 ถึงปัจจุบัน

1. ปรับปรุงความเหมาะสมของเครือข่ายศูนย์กระจายสินค้า และร้านค้า

นับตั้งแต่ต้นปี 2566 เครือข่ายศูนย์กระจายสินค้าและร้านค้าของบริษัทได้ถูกปรับปรุงให้มีความเหมาะสมยิ่งขึ้น โดยปรับเปลี่ยนสถานที่ตั้งของศูนย์กระจายสินค้าที่ผลการดำเนินงานไม่เป็นไปตามเป้าหมาย ไปยังพื้นที่ที่มีความเหมาะสมในการวางแผนจัดส่ง พัสดุ ร่วมไปกับการเปลี่ยนสถานที่ตั้งของร้านค้าของบริษัทไปยังทำเลที่มีศักยภาพควบคู่ไปกับการปรับปรุงคุณภาพในการให้บริการเพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าระดับสูง

2. โครงการนำร่อง “ติดตั้งระบบคัดแยกอัตโนมัติ” ในเมืองหลัก

บริษัทได้ริเริ่มโครงการปรับปรุงระบบคัดแยกพัสดุและการขนส่งใหม่อีกครั้ง เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งและขยายเครือข่ายการขนส่งให้ครอบคลุมทั่วประเทศไทย ในเดือนมิถุนายน 2566 บริษัทได้เริ่มโครงการนำร่อง โดยการติดตั้งเครื่องจักรในการคัดแยกพัสดุอัตโนมัติในศูนย์กระจายสินค้าจังหวัดขอนแก่น ซึ่งเป็นศูนย์กลางสำหรับกระจายสินค้าของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และปัจจุบันโครงการดังกล่าวเริ่มแสดงผลการดำเนินงานในด้านการประหยัดต้นทุนต่อพัสดุได้ตามเป้าหมายของบริษัทแล้ว

3. ได้รับรางวัล “No.1 Brand Thailand 2023” ติดต่อกันเป็นปีที่ 6

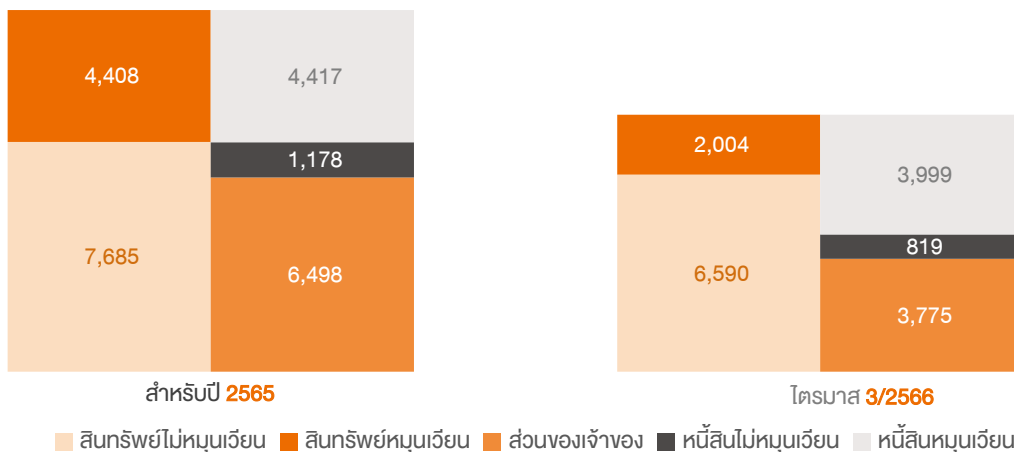
บริษัทถูกเลือกให้เป็นแบรนด์อันดับ 1 ในใจผู้บริโภค โดยได้รับรางวัล “No.1 Brand Thailand 2023” จากนิตยสาร Marketeer ซึ่งบริษัทได้รับรางวัลดังกล่าวติดต่อกันเป็นปีที่ 6 ตอกย้ำการเป็นผู้นำตลาดการจัดส่งพัสดุด่วนของประเทศไทยมากกว่าครึ่งทศวรรษ



ฐานะทางการเงินและสภาพคล่อง

รูปที่ 2: ฐานะทางการเงิน

(หน่วย: ล้านบาท)



ตารางที่ 2: รายละเอียดสินทรัพย์

(หน่วย: ล้านบาท)	2565	ไตรมาส 3/2566	เปลี่ยนแปลง % + / (-)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	2,163.0	484.8	-77.6%
เงินลงทุนระยะสั้นและสินทรัพย์ทางการเงิน	800.1	0.0	-100.0%
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	1,852.3	1,336.3	-27.9%
อาคาร และอุปกรณ์	2,490.1	2,065.9	-17.0%
สินทรัพย์สิทธิการใช้	2,903.4	2,310.9	-20.4%
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอตัดบัญชี	879.5	1,580.9	79.8%
สินทรัพย์อื่น	1,004.8	815.0	-18.9%
รวมสินทรัพย์	12,093.2	8,593.7	-28.9%



ตารางที่ 3: หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

(หน่วย: ล้านบาท)	2565	ไตรมาส 3/2566	เปลี่ยนแปลง % +/-
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบริษัทแม่	0.0	200.0	100.0%
เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน	38.3	243.5	535.8%
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	1,941.5	1,630.5	-16.0%
เจ้าหนี้บริการเก็บเงินปลายทาง	568.3	379.1	-33.3%
หนี้สินตามสัญญาเช่าส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	1,812.2	1,545.5	-14.7%
หนี้สินตามสัญญาเช่า	945.5	571.5	-39.6%
หนี้สินอื่น	289.7	248.6	-14.2%
รวมหนี้สิน	5,595.5	4,818.7	-13.9%
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	6,497.7	3,775.0	-41.9%
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	12,093.2	8,593.7	-28.9%

- ณ สิ้นเดือนกันยายน 2566, **เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด** ลดลงร้อยละ 77.6 อยู่ที่ 484.8 ล้านบาท
- สำหรับ**เงินลงทุนในบริษัทร่วม** บริษัทมีการลงทุนในบริษัทร่วมที่จัดตั้งใหม่ชื่อว่า บริษัท โฮฟบีเอกซ์ (ไทยแลนด์) จำกัด ด้วยมูลค่าเงินลงทุน 18.0 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 18 ของมูลค่าหุ้นทั้งหมด เพื่อให้บริการตู้ล็อกเกอร์อัจฉริยะในประเทศไทย โดยสามารถให้บริการได้ตลอดทุกวัน 24 ชั่วโมง ในการเป็นจุดรับและส่งพัสดุ ในระหว่างไตรมาส 3/2566 บริษัทได้บันทึกผลขาดทุนจากการลงทุนในบริษัทร่วมจำนวน 0.8 ล้านบาท และบริษัทคาดว่าจะเปิดให้บริการเต็มรูปแบบในไตรมาส 4/2566
- **สินทรัพย์สิทธิการใช้**ลดลงร้อยละ 20.4 อยู่ที่ 2,310.9 ล้านบาท สาเหตุหลักมาจากค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่ายตามอายุของสัญญาเช่าที่มีผลอยู่ในปัจจุบัน ประกอบกับการยกเลิกสัญญาเช่าตามแผนการปรับเปลี่ยนศูนย์ต่างๆ
- **สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอตัดบัญชี** เพิ่มขึ้นร้อยละ 79.8 อยู่ที่ 1,580.9 ล้านบาทจากการบันทึกขาดทุนทางภาษีเพิ่มขึ้น และคาดว่าจะสามารถนำมาใช้ประโยชน์ทางภาษีได้ในอนาคตอันใกล้
- **เจ้าหนี้บริการเก็บเงินปลายทาง**ลดลงร้อยละ 33.3 อยู่ที่ 379.1 ล้านบาทเป็นผลมาจากปริมาณการจัดส่งพัสดุของบริษัทลดลง
- ในระหว่างไตรมาส 3/2566 บริษัทได้รับ**เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบริษัทแม่** คือ เคแอลเอ็น โลจิสติกส์ (ประเทศไทย) ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท จำนวน 200.0 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในบริษัท
- นอกเหนือจากเงินกู้ยืมดังกล่าวข้างต้น บริษัทมี**เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน**จำนวน 243.5 ล้านบาท ณ วันที่ 30 กันยายน 2566 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้สนับสนุนการดำเนินงานและการลงทุนของบริษัท
- **หนี้สินตามสัญญาเช่า (รวมหมุนเวียนและไม่หมุนเวียน)** ลดลงร้อยละ 23.2 จาก 2,757.7 ล้านบาท เป็น 2,117.0 ล้านบาท เนื่องจากอายุของสัญญาเช่าที่มีอยู่ลดลงและการยกเลิกสัญญาเช่าซึ่งเป็นไปตามแผนการ Relocation เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการจัดส่งอย่างเต็มที่



อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

ตารางที่ 4: อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

		ไตรมาส 3/2565	ไตรมาส 2/2566	ไตรมาส 3/2566	9เดือน/2565	9เดือน/2566
อัตราส่วนสภาพคล่อง						
อัตราส่วนสภาพคล่อง ⁽¹⁾	(เท่า)	0.87	0.70	0.50	0.87	0.50
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว ⁽²⁾	(เท่า)	0.82	0.64	0.46	0.82	0.46
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด ⁽³⁾	(เท่า)	-0.17	-0.37	-0.38	-0.17	-0.38
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า ⁽⁴⁾	(เท่า)	13.90	11.62	12.04	13.90	12.04
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย ⁽⁵⁾	(วัน)	26.27	31.41	30.31	26.27	30.31
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้ ⁽⁶⁾	(เท่า)	19.60	24.82	18.29	19.60	18.29
ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้ ⁽⁷⁾	(วัน)	18.63	14.71	19.96	18.63	19.96
วงจรกิจจร ⁽⁸⁾	(วัน)	7.64	16.71	10.35	7.64	10.35
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร						
อัตรากำไรขั้นต้น ⁽⁹⁾	(%)	-10.60	-30.49	-23.31	-8.99	-24.13
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน	(%)	-20.88	-45.69	-38.16	-19.10	-38.15
อัตราส่วนรายได้อื่นต่อรายได้รวม	(%)	0.98	0.69	0.12	0.80	0.35
อัตราส่วนเงินสดต่อการทำกำไร	(เท่า)	-0.50	0.51	0.18	0.32	0.47
อัตรากำไรสุทธิ ⁽¹⁰⁾	(%)	-15.99	-35.84	-30.72	-14.69	-30.45
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น ⁽¹¹⁾	(%)	-29.14	-54.13	-65.66	-29.14	-65.66
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน						
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ ⁽¹²⁾	(%)	-16.40	-29.92	-33.48	-16.40	-33.48
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร	(%)	0.18	-9.83	-28.16	0.18	-28.16
อัตราส่วนหมุนเวียนของสินทรัพย์ ⁽¹³⁾	(เท่า)	1.15	1.25	1.19	1.15	1.19
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน						
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ⁽¹⁴⁾	(เท่า)	0.80	0.92	1.28	0.80	1.28
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อ EBITDA ⁽¹⁵⁾	(เท่า)	-5.45	-1.12	-0.90	-5.45	-0.90
อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย ⁽¹⁶⁾	(เท่า)	-12.62	-50.59	-40.75	-8.74	-39.45
อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ ⁽¹⁷⁾	(เท่า)	-0.27	-1.27	-1.54	-0.27	-1.54

หมายเหตุ:

- (1) อัตราส่วนสภาพคล่อง คำนวณจากยอดรวมของสินทรัพย์หมุนเวียนรวมหารด้วยหนี้สินหมุนเวียนรวม
- (2) อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว คำนวณจากยอดรวมของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เงินลงทุนระยะสั้น และลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นหารด้วยหนี้สินหมุนเวียนรวม
- (3) อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด คำนวณจากยอดเงินสดสุทธิที่เกิดจากกิจกรรมการดำเนินงานหารด้วยค่าเฉลี่ยของหนี้สินหมุนเวียนรวม
- (4) อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า คำนวณจากรายได้จากการขายและการบริการหารด้วยลูกหนี้การค้าเฉลี่ย (ยอดขั้นต้น)
- (5) ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย คำนวณจาก 365 หารด้วยอัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า
- (6) อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้ คำนวณจากต้นทุนการขายและการบริการหารด้วยเจ้าหนี้การค้าเฉลี่ย
- (7) ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้ คำนวณจาก 365 หารด้วยอัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้
- (8) วงจรกิจจร คำนวณจากส่วนต่างระหว่างระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยกับระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้
- (9) อัตรากำไรขั้นต้น คำนวณจากกำไรขั้นต้นหารด้วยรายได้จากการขายและให้บริการ
- (10) อัตรากำไรสุทธิ คำนวณจากกำไร (ขาดทุน) สำหรับงวดหารด้วยรายได้จากการขายและให้บริการ
- (11) อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น คำนวณจากกำไร (ขาดทุน) สำหรับงวดหารด้วยค่าเฉลี่ยส่วนของผู้ถือหุ้นรวม
- (12) อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ คำนวณจากกำไร (ขาดทุน) สำหรับงวดหารด้วยค่าเฉลี่ยสินทรัพย์รวม
- (13) อัตราส่วนหมุนเวียนของสินทรัพย์ คำนวณจากรายได้จากการขายและให้บริการหารด้วยค่าเฉลี่ยสินทรัพย์รวม
- (14) อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น คำนวณจากหนี้สินรวมหารด้วยส่วนของผู้ถือหุ้นรวม
- (15) อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อ EBITDA คำนวณจากยอดรวมของหนี้สินที่มีดอกเบี้ยและหนี้สินตามสัญญาเช่าหารด้วย EBITDA
- (16) อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย คำนวณจาก EBITDA หารด้วยดอกเบี้ยจ่าย
- (17) อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ คำนวณจาก EBITDA หารด้วยยอดรวมของเงินกู้ระยะสั้น หนี้สินตามสัญญาเช่าส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี และต้นทุนทางการเงิน