

เลขที่ 2402/005TH

วันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2567

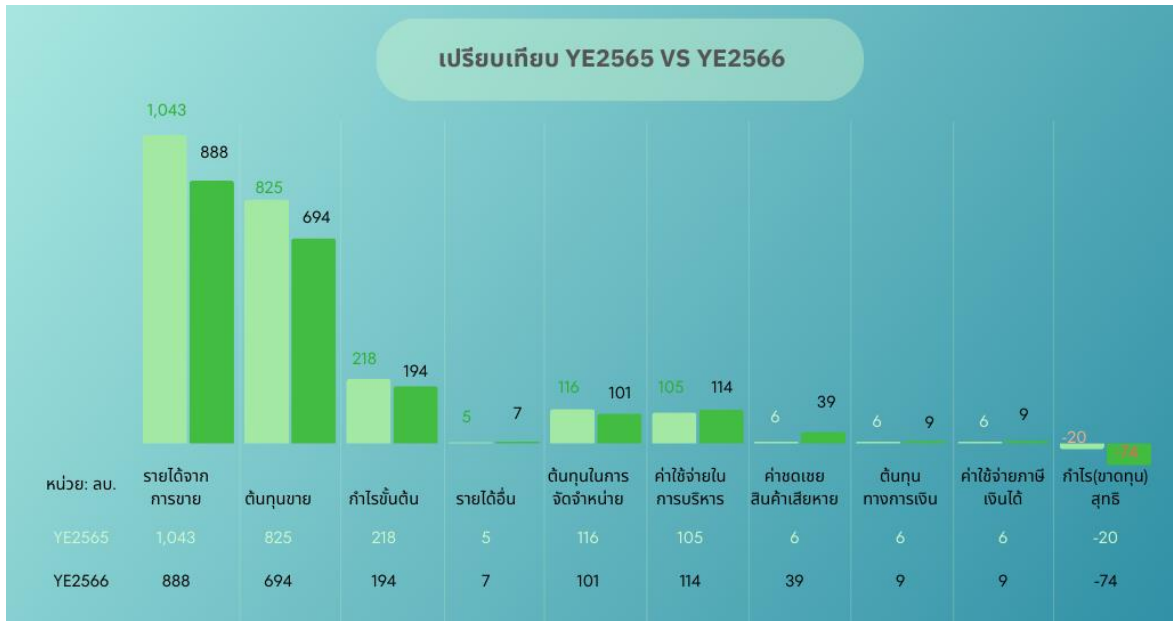
เรื่อง คำอธิบายและวิเคราะห์ผลการดำเนินงานสำหรับปี 2566 สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566

เรียน กรรมการและผู้จัดการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

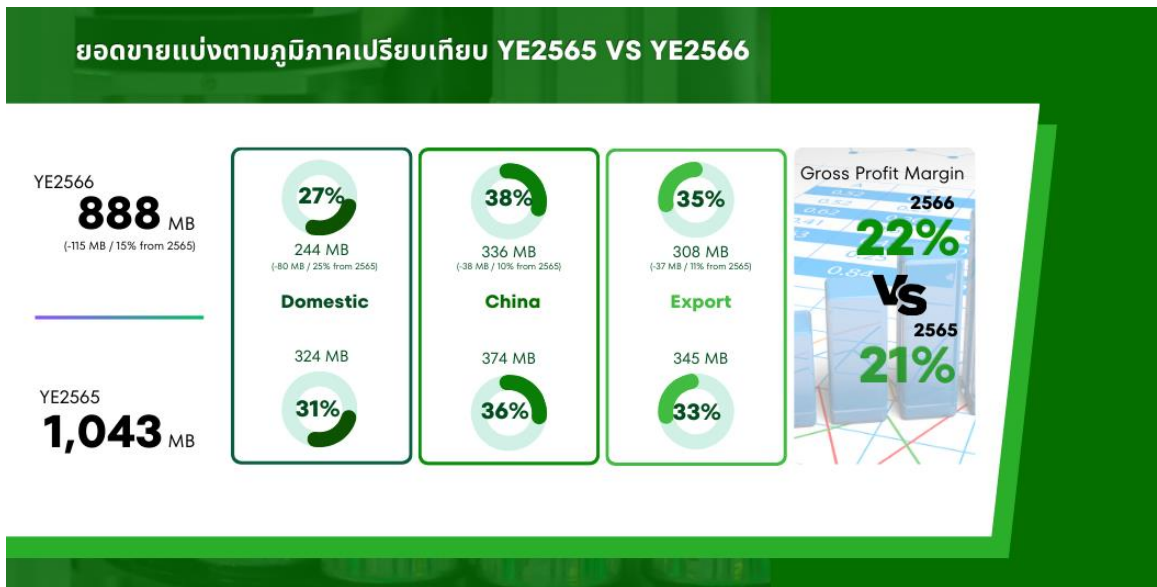
บริษัท ยูบิส (เอเชีย) จำกัด (มหาชน) ขอแจ้งผลการดำเนินงานและฐานะการเงิน เปลี่ยนแปลงเกินร้อยละ 20 สำหรับปี 2566 สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 ของบริษัทและบริษัทย่อย โดยมีสาระสำคัญ ดังนี้

(หน่วย : พันบาท)	YE2565	YE2566	ผลต่าง	% ผลต่าง
รายได้จากการขาย	1,043,495	888,295	(155,200)	(15%)
ต้นทุนขาย	825,196	693,990	(131,206)	(16%)
กำไรขั้นต้น	218,299	194,305	(23,994)	(11%)
รายได้อื่น	4,884	6,874	1,990	41%
ต้นทุนในการจัดจำหน่าย	115,778	100,636	(15,142)	(13%)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	105,132	113,802	8,670	8%
กำไร(ขาดทุน)จากอัตราแลกเปลี่ยนสุทธิ	(5,251)	(983)	4,268	81%
กำไร(ขาดทุน)จากการดำเนินงานก่อน	(2,978)	(14,242)	(11,264)	(378%)
ค่าชดเชยสินค้าเสียหาย				
ค่าชดเชยสินค้าเสียหาย	6,098	38,991	32,893	539%
ต้นทุนทางการเงิน	6,293	9,090	2,797	44%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	5,909	9,299	3,390	57%
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ	(20,113)	(74,001)	(53,888)	(268%)

ทั้งนี้ในปี 2566 บริษัทรายงานขาดทุนสุทธิ จำนวน 74 ล้านบาท ขาดทุนเพิ่มขึ้นจากปี 2565 จำนวน 54 ล้านบาท คิดเป็นการเพิ่มขึ้นร้อยละ 268 (ปี 2565 บริษัทขาดทุนสุทธิจำนวน 20 ล้านบาท) โดยในไตรมาส 3 ปี 2566 บริษัทได้จ่ายชดเชยสินค้าเสียหายให้กับลูกค้าเป็นจำนวน 39 ล้านบาท โดยหากหักยอดชดเชยสินค้าเสียหายดังกล่าวออกจะทำให้บริษัทฯ ขาดทุนสุทธิประมาณ 35 ล้านบาท ล้านบาท โดยบริษัทขอชี้แจงผลการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อยที่เปลี่ยนแปลงอย่างมีสาระสำคัญ ดังนี้



รายได้



ปี 2566 บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้จากการขายได้เท่ากับ 888 ล้านบาท ลดลงจากปี 2565 จำนวน 155 ล้านบาท คิดเป็นลดลงร้อยละ 15 (โดยยอดขายในประเทศลดลงร้อยละ 25 ส่วนขายต่างประเทศลดลงร้อยละ 11 และยอดขายในประเทศจีนลดลงร้อยละ 10 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2565)

กำไรขั้นต้น

ปี 2566 บริษัทและบริษัทย่อยมีกำไรขั้นต้น 194 ล้านบาท ลดลงจากปี 2565 จำนวน 24 ล้านบาท คิดเป็นการลดจรร้อยละ 11 โดยอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ร้อยละ 22 เทียบกับปี 2565 อัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ร้อยละ 21 กำไรขั้นต้นลดลงเนื่องจากยอดขายที่ลดลง ในทางกลับกันอัตรากำไรขั้นต้นปรับตัวสูงขึ้นจากต้นทุนวัตถุดิบที่ลดลง

ต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ปี 2566 บริษัทและบริษัทย่อยมีต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหารรวมกันทั้งสิ้น 253 ล้านบาท เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนอยู่ที่ 227 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 26 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 12 เนื่องจากบริษัทได้จ่ายชดเชยสินค้าเสียหายให้กับลูกค้าเป็นจำนวน 39 ล้านบาท ซึ่งหากไม่รวมรายการดังกล่าวจะทำให้ในปี 2566 บริษัทมีต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหารรวมกันทั้งสิ้น 214 ล้านบาท ซึ่งลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า

ต้นทุนทางการเงิน

ปี 2566 บริษัทและบริษัทย่อยมีต้นทุนทางการเงิน 9 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2565 เป็นจำนวน 3 ล้านบาท โดยปี 2565 มีต้นทุนทางการเงิน 6 ล้านบาทเนื่องจากอัตราดอกเบี้ยที่ปรับสูงขึ้น

กำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยน

ปี 2566 บริษัทและบริษัทย่อยขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน 1 ล้านบาท ลดจากปี 2565 จำนวน 4 ล้านบาท (ปี 2565 ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน 5 ล้านบาท) เนื่องจากค่าเงินบาทมีทิศทางที่อ่อนลงเมื่อเทียบกับปี 2565

ภาพรวมฐานะทางการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 เปรียบเทียบกับฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โดยมีสาระสำคัญ ดังนี้

สินทรัพย์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทและบริษัทย่อยมีสินทรัพย์รวมเท่ากับ 1,032 ล้านบาท ประกอบไปด้วยเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด 250 ล้านบาท ลูกหนี้การค้า 290 ล้านบาท สินค้าคงเหลือ 177 ล้านบาท สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น 4 ล้านบาท และสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน 310 ล้านบาท

หนี้สิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทและบริษัทย่อยมีหนี้สินรวม 404 ล้านบาท ลดลงจากวันที่ 31 ธันวาคม 2565 เป็นจำนวนเงิน 110 ล้านบาท ประกอบไปด้วย หนี้สินหมุนเวียนมีการเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ระยะสั้น 255 ล้านบาท เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น 89 ล้านบาท เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี 2 ล้านบาท

ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย 4 ล้านบาท หนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี 7 ล้านบาท หนี้สิน
หมุนเวียนอื่น 3 ล้านบาท และหนี้สินไม่หมุนเวียนเงิน 44 ล้านบาท

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทและบริษัทย่อยมีส่วนของผู้ถือหุ้นรวมเท่ากับ 628 ล้านบาท ลดลงจาก
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 เป็นจำนวนเงิน 78 ล้านบาท ประกอบไปด้วยทุนที่ออกและชำระแล้ว 285 ล้านบาท ส่วนเกิน
มูลค่าหุ้นสามัญจำนวน 198 ล้านบาท กำไรสะสมที่ยังไม่ได้จัดสรร 124 ล้านบาท

กระแสเงินสด

จากผลประกอบการปี 2566 บริษัทมีกระแสเงินสด รายละเอียดดังนี้

- กระแสเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงานปี 2566 จำนวน 120 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2565 ที่เป็น
กระแสเงินสดสุทธิใช้ไปจากกิจกรรมดำเนินงานจำนวน 84 ล้านบาท สาเหตุหลักมาจากการลดลงของลูกหนี้
การค้าจำนวน 54 ล้านบาท สินค้าคงคลังลดลง 129 ล้านบาท และเจ้าหนี้การค้าลดลง 22 ล้านบาท
- กระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมการลงทุนปี 2566 จำนวน 13 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2565 ที่เป็นกระแส
เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมการลงทุน 31 ล้านบาท มีสาเหตุหลักจากการลงทุนในทรัพย์สินถาวรที่ลดลง
- กระแสเงินสดสุทธิใช้ไปจากกิจกรรมจัดหาเงินปี 2566 จำนวน 105 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2565 ที่เป็นกระแส
เงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมจัดหาเงินจำนวน 330 ล้านบาท สาเหตุหลักมาจากการชำระหนี้สินระยะสั้นจาก
สถาบันการเงินเพื่อลดภาระดอกเบี้ยที่อยู่ในช่วงขาขึ้น

แนวโน้มและแผนกลยุทธ์ปี 2567

ในปี 2567 เป็นปีที่ท้าทายอย่างยิ่งสำหรับ UBIS เพราะในปีที่ผ่านมาสถานการณ์หลายอย่างไม่เอื้ออำนวยให้
ยอดขายของบริษัทเติบโตตามที่ตั้งเป้าหมายไว้ โดยสาเหตุหลักหนึ่งคือ การหดตัวของการผลิตบรรจุภัณฑ์โลหะ
ภายในประเทศ จากรายงานของสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม พบว่าการผลิตบรรจุภัณฑ์โลหะภายในประเทศของ
ปี 2566 ลดลง 24% จากปี 2565 ส่งผลให้ยอดขายภายในประเทศของบริษัทฯ ลดลงเช่นกัน จากสถานการณ์ดังกล่าว
ทำให้บริษัทต้องหาตลาดอื่นมารองรับความเสี่ยงดังกล่าว นอกจากนี้สถานการณ์ความรุนแรงในแต่ละภูมิภาคยังเป็นสิ่ง
ที่ต้องติดตามอย่างใกล้ชิดเช่นกัน โดยเฉพาะวิกฤติทะเลแดง ซึ่งเป็นช่องทางในการเชื่อมต่อกับคลองสุเอซที่เป็น
เส้นทางการค้าหลักระหว่างเอเชียกับยุโรป และยังคงครอบคลุมเส้นทางการค้าทางทะเลประมาณ 12 % ของโลก โดย
หลังเกิดเหตุโจมตีเรือขนส่งสินค้าทำให้บริษัทเดินเรือขนส่งสินค้าทั่วโลก ระงับการเดินเรือในเส้นทางทะเลแดง และ
เปลี่ยนไปใช้เส้นทางอื่น ที่ใช้ระยะเวลาขนส่งยาวนานขึ้น ผลักดันให้ค่าระวางเรือปรับเพิ่มขึ้นในหลายเส้นทาง ไม่
เพียงแต่เฉพาะค่าระวางเรือที่ผ่านทะเลแดงและคลองสุเอซเท่านั้น เหตุการณ์ดังกล่าวอาจมีความเสี่ยงต่อบริษัทอย่าง
หลีกเลี่ยงไม่ได้เพราะลูกค้าหลักของบริษัทกระจายอยู่ทั่วทุกมุมโลก หากเส้นทางขนส่งสินค้าใดเส้นหนึ่งได้รับ
ผลกระทบก็จะส่งผลกระทบต่อบริษัทโดยตรง ซึ่งบริษัทฯ ได้ติดตามสถานการณ์นี้อย่างใกล้ชิดและประเมินความเสี่ยงอยู่

ตลอดเวลาและหาแผนสำรองไว้เมื่อเกิดเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิด ซึ่งการส่งสินค้าให้ถึงมือลูกค้าได้ตรงเวลาและไม่มีควมผิดพลาดก็เป็นอีกกลยุทธ์หนึ่งที่บริษัทให้ความสำคัญเช่นกัน ด้านการแข่งขันในประเทศโดยธรรมชาติแล้วธุรกิจนี้จะเน้นความสัมพันธ์กับลูกค้าและการบริการหลังการขายเป็นหลัก ซึ่งจะทำให้ลูกค้ามี Royalty และไม่เปลี่ยนไปใช้ผลิตภัณฑ์ของคู่แข่ง แต่ในช่วงที่ผ่านมาลูกค้าเริ่มมีการพิจารณาเรื่องของราคาเข้ามาประกอบการตัดสินใจสั่งซื้อสินค้า ส่งผลให้การแข่งในประเทศเริ่มรุนแรงขึ้น ทำให้บริษัทต้องมาให้ความสำคัญในการบริหารต้นทุนมากขึ้นเพื่อตอบสนองต่อลูกค้าที่มีความยืดหยุ่นทางด้านราคาสูง แต่บริษัทก็ไม่ได้ลดคุณภาพและการบริการหลังการขายลงแต่อย่างใด บริษัทยังคงนำจุดเด่นเรื่องคุณภาพ และการบริการหลังการขายมาเป็นข้อได้เปรียบในการแข่งขัน

ในปี 2567 บริษัทได้วางกลยุทธ์ในการเติบโตของบริษัทในสามด้านด้วยกันคือเราวางแผนการเติบโตใน 3 ด้านด้วยกัน คือ

- 1) การเติบโตจากสินค้าใหม่ จากการพัฒนาสินค้าใหม่เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า พัฒนาสินค้าให้เป็นที่ไปตามกฎเกณฑ์ของในแต่ละประเทศ
- 2) การเติบโตจากลูกค้าใหม่ ซึ่งเป็นภาพต่อเนื่องจากการพัฒนาสินค้าใหม่ โดยการนำสินค้าใหม่เข้าไปเจาะตลาดในภูมิภาคหรือประเทศที่บริษัทฯ ไม่เคยเป็นลูกค้ามาก่อน ซึ่งบริษัทเคยประสบความสำเร็จมาแล้วจากการขยายฐานลูกค้าในภูมิภาคลาตินอเมริกา
- 3) จาก New Opportunities สืบเนื่องจากบริษัทซึ่งเป็นผู้ที่คว้าหวอดอยู่ในวงการนี้เป็นเวลานานและได้พบปะลูกค้าในหลากหลายภูมิภาค ทำให้ได้เห็นความแตกต่างของเทคโนโลยีและผลิตภัณฑ์รวมถึงพัฒนาการของสินค้าชนิดต่าง ๆ จึงเป็นโอกาสในการพัฒนาสินค้าของบริษัทให้ทัดเทียมและนำไปเสนอขายกับลูกค้าของบริษัทในภูมิภาคอื่น ๆ ที่เทคโนโลยีดังกล่าวยังเข้าไม่ถึง นอกจากนี้หากการหาพันธมิตรในการเป็นคู่ค้าเพื่อนำสินค้ามาจัดจำหน่ายก็เป็นอีกโอกาสในการเติบโตเช่นกัน

และในปีนี้เป็นปีที่บริษัทฯ จะก้าวเข้าสู่คุณภาพระดับสากลพร้อมการใส่ใจสิ่งแวดล้อมไปควบคู่กัน บริษัทฯ ไม่หยุดที่จะคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพระดับสากล และจะพยายามอย่างต่อเนื่องในการปรับปรุงกระบวนการเพื่อให้แน่ใจว่าสามารถให้บริการที่เป็นเลิศพร้อมรักษามาตรฐานคุณภาพระดับสูงไว้ได้ โดยจะเสนอบริการที่มีคุณภาพยอดเยี่ยมแบบเดียวกับที่ลูกค้าคาดหวัง สุดท้ายนี้บริษัทฯ ได้วางตำแหน่งตัวเองเพื่อรับมือกับความท้าทายที่อาจเกิดขึ้นและรักษาความสามารถในการแข่งขัน เพื่อก้าวไปอีกขั้นสู่เป้าหมายในการเป็นผู้นำระดับโลกในอุตสาหกรรมและมอบบริการและผลิตภัณฑ์ที่ดีที่สุดแก่ลูกค้า

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ

(นายปิยคุณ กฤตยานุกุลย์)

ผู้มีอำนาจรายงานสารสนเทศ