

ที่ TIGER 010/2569

8 พฤษภาคม 2569

เรื่อง คำอธิบายและวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของฝ่ายจัดการ สำหรับงวดสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2569

เรียน กรรมการและผู้จัดการ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท ไทย อิงเกอร์ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ขอนำส่งคำอธิบายและวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของฝ่ายจัดการ สำหรับงวดสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2569

งบกำไรขาดทุนรวมสำหรับงวดสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2569

งบการเงินรวม (ล้านบาท)	Q1 68	%	Q1, 69	%	Inc/(Dec)	%
รายได้จากการขายและให้บริการ	166.50	100.00%	194.98	100.00%	28.48	17.11%
ต้นทุนขายและบริการ	152.95	91.86%	178.47	91.53%	25.52	16.69%
กำไรขั้นต้น	13.55	8.14%	16.51	8.47%	2.96	21.85%
ค่าใช้จ่ายในการขาย	1.42	0.85%	0.94	0.48%	(0.48)	(33.80%)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	14.27	8.57%	11.92	6.11%	(2.35)	(16.47%)
กำไร (ขาดทุน) จากการดำเนินงาน	(2.14)	(1.29%)	3.65	1.87%	5.79	(270.56%)
รายได้อื่น	0.37	0.22%	1.23	0.63%	0.86	232.43%
กำไร (ขาดทุน) ก่อนดอกเบี้ยและภาษี	(1.77)	(1.06%)	4.88	2.50%	6.65	(375.71%)
ส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) จากบริษัทร่วม	(0.31)	(0.19%)	0.38	0.19%	0.69	(222.58%)
ต้นทุนทางการเงิน	(0.57)	(0.34%)	(0.46)	(0.24%)	0.11	(19.30%)
ภาษีเงินได้	(0.30)	(0.18%)	-	-	0.30	(100.00%)
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	(2.95)	(1.77%)	4.80	2.46%	7.75	(262.71%)

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในปี 2568 ที่ผ่านมามีเผชิญกับความท้าทายที่สูงมากและเผชิญการแข่งขันที่รุนแรง โดยเป็นผลกระทบด้านลบหลายด้าน ทั้งในเรื่องดีมานด์ที่หายไปอันเกิดจากการลงทุนภาครัฐและเอกชนที่มีชะลอตัวลงอย่างต่อเนื่อง ด้วยสภาวะเศรษฐกิจถดถอย สถานการณ์ดอกเบี้ยขาขึ้น รวมถึงความไม่แน่นอนทั้งปัจจัยทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ นอกจากนี้ด้านซัพพลาย อันได้แก่ ต้นทุนการก่อสร้างที่สูงขึ้น จากสถานการณ์ค่าครองชีพที่อยู่ในระดับสูง สถานการณ์เงินเฟ้อที่ทำให้วัสดุก่อสร้าง ค่าแรงและต้นทุนพลังงานขึ้นราคาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งด้วยสาเหตุนี้ทำให้ภาครวมของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในปี 2568 ยังเป็นไปด้วยความท้าทายและยากลำบาก

ในไตรมาส 1 ของปี 2569 บริษัทมีผลประกอบการกลับมาทำกำไรสุทธิเป็นครั้งแรกจำนวน 4.77 ล้านบาท หลังจากที่มีประสบปัญหาขาดทุนสุทธิต่อเนื่องมาเป็นเวลา 5 ไตรมาส โดยผลประกอบการของไตรมาส 1 ปี 2568 ที่นำมาเปรียบเทียบกับอยู่ที่ขาดทุน 2.95 ล้านบาท บริษัทมีผลการดำเนินงานที่ปรับตัวดีขึ้นถึงแม้สถานะเศรษฐกิจของอุตสาหกรรมธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในภาพรวมยังคงย่ำแย่และไม่ดีขึ้น สาเหตุของการปรับตัวสูงขึ้นของกำไรสุทธิในไตรมาสนี้มาจากปัจจัย 4 ประการ คือ 1. กลยุทธ์ของบริษัทในการบริหารจัดการโครงการ และวางแผนกระแสเงินสดอย่างรัดกุมและมีประสิทธิภาพมากขึ้น 2. เป็นผลการดำเนินงานที่แท้จริงเนื่องจาก การไม่มีการปรับเพิ่มประมาณการต้นทุนของโครงการใดๆเพิ่มขึ้นในระหว่างงวด 3. ผลการดำเนินงานในบริษัทย่อย 2 บริษัทและบริษัทรวม 1 บริษัท มีกำไรสุทธิทั้ง 3 บริษัท ส่งผลให้กำไรสุทธิในงบการเงินรวมเพิ่มขึ้น และ 4. มีการปรับลดค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารลงจากการปรับลดโครงสร้างพนักงานในธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

ในช่วงปลายปี 2567 บริษัทสามารถประมูลได้มาซึ่งงานก่อสร้างโรงแรม 6 ดาวที่จังหวัดภูเก็ตซึ่งมีมูลค่าสูงถึง 670 ล้านบาท ส่งผลให้ปริมาณงานในมือคงเหลือ (Backlogs) ของบริษัท ณ วันสิ้นปี 2567 มีมูลค่า 1,575 ล้านบาทซึ่งเป็นมูลค่าที่สูงมาก ต่อมาในปี 2568 ถึงปัจจุบัน ด้วยสถานะเศรษฐกิจที่ย่ำแย่และส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมธุรกิจรับเหมา ส่งผลให้บริษัทไม่มีงานใหม่ใดๆเพิ่มขึ้นเลยในปี 2568 อย่างไรก็ตามในไตรมาส 1 ปี 2569 บริษัทสามารถประมูลงานใหม่ขนาดเล็กได้จำนวน 2 โครงการเป็นมูลค่ารวมจำนวน 40 ล้านบาท ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 ปริมาณงานในมือคงเหลือของบริษัทที่มูลค่า 827 ล้านบาท โดยมีสัดส่วนของปริมาณงานในมือภาคงานเอกชนต่อภาครัฐบาลอยู่ที่ 46 ต่อ 54 ถึงแม้บริษัทจะเริ่มผันตัวกลับมาทำกำไร แต่ยังคงเผชิญความท้าทายในการบริหารโครงการในมือเพื่อแก้ไขอุปสรรคที่เกิดขึ้นหลายด้าน ทั้งในเรื่องการรักษาต้นทุนก่อสร้างโครงการให้เป็นไปตามงบประมาณภายใต้การเพิ่มขึ้นของราคาวัสดุก่อสร้างและการขาดแคลนวัตถุดิบจากสถานการณ์สงคราม ภายใต้ข้อจำกัดด้านบุคลากร และการดูแลและบริหารกระแสเงินสดให้เพียงพอ กลุ่มบริษัทได้ดำเนินกลยุทธ์ในการรับมือกับอุปสรรคดังนี้:

1) ระวังความเสี่ยงเป็นอย่างดีในการรับงานใหม่เพื่อลดความเสี่ยง ในภาวะเศรษฐกิจถดถอย มักมีแต่โครงการที่มีความเสี่ยงสูงหรือ โครงการที่มีความอ่อนไหวด้านราคาสูง ผุดขึ้นมา บริษัทจึงจะใช้ความระมัดระวังเป็นพิเศษในการพิจารณาทุกโอกาสใหม่ เพื่อให้มั่นใจว่าเราได้รับเฉพาะงานที่สอดคล้องกับมาตรฐานและกลยุทธ์ระยะยาวของบริษัทเท่านั้น โดยให้ความสำคัญกับการคัดเลือกงานภาคเอกชนประเภทที่มีโอกาสในการเจริญเติบโต อันได้แก่ งานก่อสร้างโรงแรม รีสอร์ทที่ยังคงไปได้ดี และงานก่อสร้างโรงงานขนาดกลางและขนาดใหญ่ อีกกลยุทธ์สำคัญที่ลดการตัดสินใจที่ผิดพลาดคือข้อมูลประกอบการตัดสินใจที่ถูกต้อง บริษัทวางแผนการพัฒนาแนวทางการจัดทำประมาณการต้นทุนโครงการใหม่ทั้งหมด ทั้งในช่วงการเสนองาน และหลังได้งาน โดยอิงกับ 3 คุณสมบัติของงบประมาณที่ดีคือ ความถูกต้อง (Accuracy), มีกลไกรองรับความเสี่ยง (Defensive), และการมองไกลเชิงกลยุทธ์ (Strategic)

2) การเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน ผ่านการพัฒนาบุคลากรในองค์กร เริ่มในปี 2567 บริษัทเห็นว่าภูมิคุ้มกันที่ดีที่สุดสำหรับองค์กร คือการเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานขององค์กร ด้วยการให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากรให้องค์กรอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ ได้ใช้ช่วงเวลาที่ภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวเป็นโอกาสในการพัฒนาองค์กร โดยมุ่งเน้นการยกระดับวิศวกรและผู้จัดการโครงการให้มีความสามารถในการแข่งขันที่ปรึกษา (Consult-capable Contractor) ไม่ใช่เพียงผู้ปฏิบัติงานตามแบบเท่านั้น แต่สามารถให้คำแนะนำ เสนอแนวทางการก่อสร้างที่มีประสิทธิภาพ และเพิ่มคุณค่าให้แก่ลูกค้าได้อย่างแท้จริง แนวทางนี้ไม่เพียงช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของบริษัทในระยะยาว แต่ยังเป็นรากฐานสำคัญในการยกระดับมาตรฐานการให้บริการสู่ตลาดระดับบนที่ให้ความสำคัญกับคุณภาพมากกว่าราคา

3) กระแสเงินสดสำคัญที่สุด บริษัทพิจารณาให้ความสำคัญกับการรักษากระแสเงินสดของกิจการโดยการเร่งวางบิลร่วมกับการติดตามเก็บหนี้ค้างงวดงานและติดตามลูกหนี้ที่ค้างชำระนาน มากกว่าการเร่งจ่ายต้นทุนและทำ Progress งาน

การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานในรายละเอียดสามารถสรุปได้ดังนี้

รายได้จากการขายและให้บริการ

กลุ่มบริษัท มีรายได้จากการขายและบริการสำหรับงวดสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2569 และ 2568 จำนวน 194.98 ล้านบาท และ 166.50 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดก่อน จำนวน 28.48 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 17.11 ทั้งนี้ ถึงแม้ว่าบริษัทมีงานโครงการใหม่เข้ามาน้อย อีกทั้งปริมาณงานในมือหลายโครงการต้องถูกชะลอจากสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน บริษัทยังสามารถเพิ่มรายได้ให้สูงขึ้นจากการเร่งดำเนินงานก่อสร้างโรงแรมหกดาวที่ภูเก็ต โดยมีทั้งชั้นความสำเร็จและยอดการวางบิลในงวดที่สูงขึ้นเป็นอย่างมาก

ทั้งนี้โครงการหลักที่รับรู้รายได้ในไตรมาสแรกของปี 2569 ได้แก่ โครงการก่อสร้างโรงแรมหกดาวจังหวัดภูเก็ตรับรู้รายได้จำนวน 134.63 ล้านบาท โครงการก่อสร้างระบบส่งน้ำและระบายน้ำเขื่อนทดน้ำผาจุ จังหวัดอุดรธานี รับรู้รายได้ 24.10 ล้านบาท โครงการคอนโดมิเนียม ซอยอารีย์ รับรู้รายได้ 14.16 ล้านบาท และ นอกจากรายได้ของงานก่อสร้าง กลุ่มบริษัทยังมีรายได้จากส่วนงานสนับสนุนการก่อสร้างในบริษัท ทีอีจี อลูมิเนียม จำกัด และ บริษัท คอนส์ อิน โน จำกัด ที่มียอดเติบโตขึ้นอย่างมาก โดยมีรายได้ในส่วนนี้ 9.37 ล้านบาท (ไม่รวมธุรกรรมระหว่างกลุ่มบริษัท) ทั้งนี้ สัดส่วนของรายได้จากภาครัฐและภาคเอกชนอยู่ที่ 14 : 86

ต้นทุนขายและให้บริการ

กลุ่มบริษัทมีต้นทุนจากการขายและบริการ ในไตรมาสแรกของปี 2569 มีจำนวน 178.47 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 25.52 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 16.69 เป็นการลดลงในอัตราที่สอดคล้องกับการลดลงของรายได้จากการขายและให้บริการ ทั้งนี้ อัตราส่วนต้นทุนขายต่อยอดขายสำหรับไตรมาสแรกของปี 2569 อยู่ที่ร้อยละ 91.53 ซึ่งไม่แตกต่างจากอัตราร้อยละ 91.86 ของงวดเดียวกันของปีก่อน

กำไรขั้นต้น

กำไรขั้นต้นในไตรมาส 1 ปี 2569 อยู่ที่ 16.51 ล้านบาทปรับตัวเพิ่มขึ้น 2.96 หรือคิดเป็นอัตราร้อยละ 21.85 โดยอัตรากำไรขั้นต้นที่ร้อยละ 8.47 ซึ่งสอดคล้องกับอัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ยของปริมาณงานในมือที่บริษัทมี ทั้งนี้ในไตรมาส 1 ปี 2569 กลุ่มบริษัทไม่มีการปรับเพิ่มประมาณการต้นทุนของโครงการใดๆ

ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริการ

ในไตรมาส 1 ปี 2569 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารที่ 12.86 ล้านบาทปรับตัวลดลงอย่างเป็นสาระสำคัญเมื่อเทียบกับ 16.69 ล้านบาทของปีก่อน ตามนโยบายของบริษัทในการควบคุมและปรับลดค่าใช้จ่ายในการบริหารที่ไม่จำเป็น อีกทั้งบริษัทมีการปรับโครงสร้างบุคลากรในองค์กรและลดจำนวนจำนวนพนักงานลงเพื่อรองรับภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว

กำไรสุทธิ

ในไตรมาสแรกของปี 2569 กลุ่มบริษัทมีกำไรสุทธิ จำนวน 4.80 ล้านบาท ปรับตัวดีขึ้นจากขาดทุนสุทธิจำนวน 2.95 ล้านบาท เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน อันเนื่องมาจาก ปัจจัยด้านบวกหลายรายการ อันได้แก่ ความสามารถของบริษัทในการบริหารงานและเร่งวางบิลในโครงการก่อสร้างโรงแรมหกดาวจังหวัดภูเก็ต การปรับตัวของผลการดำเนินงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม และ ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารที่ลดลงจากนโยบายการควบคุมและปรับลดค่าใช้จ่าย

ขอแสดงความนับถือ

(นายวิบูลย์ พจนาลัย)

ประธานเจ้าหน้าที่การเงิน