

ที่ TIGER 011/2569

7 สิงหาคม 2569

เรื่อง คำอธิบายและวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของฝ่ายจัดการ สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569

เรียน กรรมการและผู้จัดการ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท ไทย อิงเกอร์ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ขอนำส่งคำอธิบายและวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของฝ่ายจัดการ สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569

งบกำไรขาดทุนรวมสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569

งบการเงินรวม (ล้านบาท)	Q2 68	%	Q2, 69	%	Inc/(Dec)	%
รายได้จากการขายและให้บริการ	328.06	100.00%	360.23	100.00%	32.17	9.81%
ต้นทุนขายและบริการ	302.58	92.23%	338.54	93.98%	35.96	11.88%
กำไรขั้นต้น	25.48	7.77%	21.69	6.02%	(3.79)	(14.87%)
ค่าใช้จ่ายในการขาย	2.78	0.85%	2.30	0.64%	(0.48)	(17.27%)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	25.89	7.89%	24.40	6.77%	(1.49)	(5.76%)
กำไร (ขาดทุน) จากการดำเนินงาน	(3.19)	(0.97%)	(5.01)	(1.39%)	(1.82)	57.05%
รายได้อื่น	0.67	0.20%	1.66	0.46%	0.99	147.76%
กำไร (ขาดทุน) ก่อนดอกเบี้ยและภาษี	(2.52)	(0.77%)	(3.35)	(0.93%)	(0.83)	32.94%
ส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) จากบริษัทร่วม	2.14	0.65%	0.61	0.17%	(1.53)	(71.50%)
ต้นทุนทางการเงิน	(1.41)	(0.43%)	(0.88)	(0.24%)	0.53	(37.59%)
ภาษีเงินได้	0.50	0.15%	0.11	0.00	(0.39)	(78.00%)
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	(3.59)	(1.09%)	(3.51)	(0.97%)	0.08	(2.23%)

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในช่วงที่ผ่านมา ยังคงเผชิญกับภาวะการแข่งขันที่รุนแรง จากการชะลอตัวของการลงทุนทั้งภาครัฐและภาคเอกชน ส่งผลให้จำนวนโครงการใหม่ในตลาดลดลง ขณะที่ผู้รับเหมาจำนวนมากยังคงแข่งขันเพื่อแย่งชิงงานที่มีอยู่ ทำให้การแข่งขันด้านราคาทวีความรุนแรงขึ้นอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ เจ้าของโครงการยังให้ความสำคัญกับความมั่นคงทางการเงิน ความสามารถในการบริหารโครงการ และความน่าเชื่อถือของผู้รับเหมามากกว่าที่ผ่านมา ส่งผลให้สภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจมีความท้าทายมากขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ.

ในงวดหกเดือนไตรมาส 2 ของปี 2569 บริษัทมีผลประกอบการกลับมาขาดทุนสุทธิอีกครั้งจำนวน 3.51 ล้านบาท หลังจากที่มีกำไรในไตรมาส 1 ของปี 2569 จำนวน 4.8 ล้านบาท โดยผลประกอบการของงวดสามเดือนไตรมาส 2 ของปี 2569 บริษัทมีผลการดำเนินงานที่ขาดทุนสุทธิที่สูงถึง 8.30 ล้าน ทำให้ผลการดำเนินงานในภาพรวมของงวดหกเดือนประจำปี 2569 ยังไม่ดีขึ้นเมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนโดยมีผลขาดทุนสุทธิใกล้เคียงกันที่ 3.5 ล้านบาทต่อปี อย่างไรก็ตามถึงแม้บริษัทจะมีผลการดำเนินการที่ขาดทุนแต่ในไตรมาสนี้ บริษัทมีการบริหารจัดการกระแสเงินสดได้ดีขึ้นเป็นอย่างมาก ส่งผลให้อุดหนุนหนี้การค่าและรายได้ที่ยังไม่เรียกชำระปรับตัวลดลงอย่างมาก อีกทั้ง เนื่องจากบริษัทสามารถวางบิลเรียกเก็บค่าบริการก่อสร้างได้สูงกว่าต้นทุนที่ใช้ไปอย่างเป็นสาระสำคัญ ส่งผลให้กระแสเงินสดส่วนเพิ่มจากรายได้ค่าก่อสร้างรับล่วงหน้า ซึ่งบริษัทได้ใช้กระแสเงินสดส่วนเพิ่มดังกล่าวในการจ่ายชำระเจ้าหนี้การค้า และหนี้เงินกู้ยืมจากธนาคารส่งผลให้อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงจาก 0.83 มาเป็น 0.78 สาเหตุของขาดทุนของบริษัทในไตรมาสนี้มาจากสาเหตุหลัก 2 ประการคือ 1 บริษัทมีการปิดโครงการที่เกินกว่างบประมาณ (Project cost overrun) จำนวน 2 โครงการ โดยเป็นโครงการภาครัฐทั้ง 2 โครงการ อันได้แก่โครงการประปาสุรินทร์ ที่มีต้นทุนใช้จริง ณ วันที่ปิดโครงการเกินกว่างบประมาณที่วางไว้จำนวน 1.5 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 5.92 และโครงการประปาโพธาราม ที่มีต้นทุนใช้จริง ณ วันที่ปิดโครงการเกินกว่างบประมาณที่วางไว้จำนวน 8.00 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 3.55 ด้วยต้นทุนที่สูงกว่างบประมาณ 2 โครงการดังกล่าวรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายจำนวน 9.5 ล้านบาท ในไตรมาส 2 ของปี 2569 ส่งผลให้กำไรขั้นต้นของบริษัทลดลงอย่างเป็นสาระสำคัญและไม่เพียงพอที่จะชดเชยค่าในการขายและบริหาร 2) ทั้งนี้สถานะเศรษฐกิจของอุตสาหกรรมธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในภาพรวมยังคงย่ำแย่และไม่ดีขึ้น ส่งผลให้บริษัทยังไม่สามารถหางานใหม่เพิ่มเติมมาชดเชยโครงการที่จบไปแล้วได้ อีกทั้งผลการดำเนินงานของบริษัทย้อยทั้ง 2 บริษัทและบริษัทรวมอีก 1 บริษัทก็ได้รับผลกระทบทำให้ไม่สามารถเติบโตได้ตามเป้า ส่งผลกระทบด้านลบต่อผลการดำเนินงานเพิ่มขึ้นอีก

ในช่วงปลายปี 2567 บริษัทสามารถประมูลได้มาซึ่งงานก่อสร้างโรงแรม 6 ดาวที่จังหวัดภูเก็ตซึ่งมีมูลค่าสูงถึง 670 ล้านบาท ส่งผลให้ปริมาณงานในมือคงเหลือ (Backlogs) ของบริษัท ณ วันสิ้นปี 2567 มีมูลค่า 1,575 ล้านบาทซึ่งมีมูลค่าที่สูงมาก ต่อมาในปี 2568 ถึงปัจจุบัน ด้วยสถานะเศรษฐกิจที่ย่ำแย่และผลกระทบเป็นอย่างมากต่ออุตสาหกรรมธุรกิจรับเหมา ส่งผลให้บริษัทไม่มีงานใหม่ใดๆ เพิ่มขึ้นเลยในปี 2568 อย่างไรก็ตามในไตรมาส 1 ปี 2569 บริษัทสามารถประมูลงานใหม่ขนาดเล็กได้จำนวน 2 โครงการเป็นมูลค่ารวมจำนวน 40 ล้านบาท ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 ปริมาณงานในมือคงเหลือของบริษัทที่มีมูลค่า 602 ล้านบาท โดยมีสัดส่วนของปริมาณงานในมือภาคงานเอกชนต่อภาครัฐบาลอยู่ที่ 30 ต่อ 70 ทั้งนี้ฝ่ายบริหารเห็นว่าปริมาณงานในมือปัจจุบันอยู่ในระดับที่ต่ำกว่าระดับที่เหมาะสมต่อการสนับสนุนการเติบโตในระยะยาว ด้วยเหตุผลที่บริษัทไม่สามารถหางานใหม่ที่มีมูลค่ามากพอเข้ามาเพิ่มได้ อีกทั้ง ปริมาณงานในมือคงเหลือกว่า 80 ล้านได้ถูกยกเลิกไปเนื่องจากความเสี่ยงเรื่องกระแสเงินสดของเจ้าของโครงการ เพื่อรับมือกับปัญหาดังกล่าวบริษัทวางกลยุทธ์เพื่อฟื้นฟูการเติบโตของปริมาณงานในมืออย่างมีคุณภาพ โดยมุ่งเน้นการคัดเลือกโครงการที่เหมาะสมกับศักยภาพขององค์กร สามารถสร้างผลกำไร และมีความเสี่ยงอยู่ในระดับที่ยอมรับได้มากกว่าการมุ่งเพิ่มปริมาณงานเพียงอย่างเดียวโดยมีกลยุทธ์ที่กำหนดไว้ดังนี้:

1) ปรับกลยุทธ์การประมูลงาน (Smart Bidding)

บริษัทได้ปรับแนวทางการประมูลงานจากการมุ่งเน้นปริมาณงาน มาเป็นการคัดเลือกโครงการที่สอดคล้องกับศักยภาพขององค์กรและให้ผลตอบแทนที่เหมาะสม โดยให้ความสำคัญกับการประเมินความเสี่ยงของโครงการ ความสามารถในการดำเนินงาน ความน่าเชื่อถือของเจ้าของโครงการ และคุณภาพของการประมาณการต้นทุน เพื่อมุ่งสร้างการเติบโตของปริมาณงานในมือที่สามารถสร้างผลกำไรได้อย่างยั่งยืน มากกว่าการเพิ่มรายได้เพียงอย่างเดียว

2) ยกระดับขีดความสามารถขององค์กร

บริษัทเห็นภาพพัฒนาศักยภาพของบุคลากร เทคโนโลยี และกระบวนการทำงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อยกระดับมาตรฐานการบริหารโครงการและการให้บริการลูกค้า โดยมุ่งสู่การเป็นผู้รับเหมาที่สามารถให้คำปรึกษาและสร้างคุณค่าเพิ่มแก่ลูกค้า (Consult-capable Contractor) พร้อมทั้งนำเทคโนโลยีและเครื่องมือด้านปัญญาประดิษฐ์ (AI) มาประยุกต์ใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานและเสริมความสามารถในการแข่งขันในระยะยาว

3) มุ่งเน้นคุณภาพของลูกค้าและการบริหารกระแสเงินสด

บริษัทให้ความสำคัญกับการบริหารกระแสเงินสดควบคู่กับการคัดเลือกโครงการ โดยพิจารณาความแข็งแกร่งทางการเงินและความน่าเชื่อถือของเจ้าของโครงการมากขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงจากการเรียกเก็บเงินและการรับชำระ พร้อมทั้งให้ความสำคัญกับการติดตามหนี้และการบริหารเงินทุนหมุนเวียนอย่างใกล้ชิด เพื่อรักษาสภาพคล่องและเสถียรภาพทางการเงินของบริษัท

4) ปรับพอร์ตธุรกิจสู่ตลาดที่มีศักยภาพ

บริษัทมุ่งเน้นการขยายโอกาสทางธุรกิจไปยังกลุ่มโครงการที่ยังมีแนวโน้มการเติบโตและต้องการความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน เช่น โรงแรมและรีสอร์ทระดับคุณภาพ โรงเรียนนานาชาติ โรงพยาบาลเอกชน รวมถึงโรงงานและโครงการที่ได้รับการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI) เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันและลดการพึ่งพาดตลาดที่มีการแข่งขันด้านราคาสูง

การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานในรายละเอียดสามารถสรุปได้ดังนี้

รายได้จากการขายและให้บริการ

กลุ่มบริษัท มีรายได้จากการขายและบริการสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 และ 2568 จำนวน 360.23 ล้านบาท และ 328.06 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดก่อน จำนวน 32.17 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 9.81 ทั้งนี้ ถึงแม้ว่าบริษัทมีงานโครงการใหม่เข้ามาน้อย อีกทั้งปริมาณงานในมือหลายโครงการต้องถูกชะลอจากสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน บริษัทยังสามารถเพิ่มรายได้ให้สูงขึ้นจากการเร่งดำเนินงานก่อสร้างโรงแรมหกดาวที่ภูเก็ต โดยมีทั้งชั้นความสำเร็จและยอดการวางบิลในงวดที่สูงขึ้นเป็นอย่างมาก

ทั้งนี้โครงการหลักที่รับรู้รายได้ในไตรมาสสองของปี 2569 ได้แก่ โครงการก่อสร้างโรงแรมหกดาวจังหวัดภูเก็ตรับรู้รายได้จำนวน 243.52 ล้านบาท โครงการก่อสร้างระบบส่งน้ำและระบายน้ำเขื่อนทดน้ำผาจุ จังหวัดอุดรธานีรับรู้รายได้ 42.49 ล้านบาท โครงการคอนโดมิเนียม ซอยอารีย์ รับรู้รายได้ 25.26 ล้านบาท และ นอกจากรายได้ของงานก่อสร้าง กลุ่มบริษัทยังมีรายได้จากส่วนงานสนับสนุนการก่อสร้างในบริษัท ทีอีจี อลูมินัม จำกัด และ บริษัท คอนส์ อินโน จำกัด ที่มียอดเติบโตขึ้น โดยมีรายได้ในส่วนนี้ 15.92 ล้านบาท (ไม่รวมธุรกรรมระหว่างกลุ่มบริษัท) ทั้งนี้สัดส่วนของรายได้จากภาครัฐและภาคเอกชนอยู่ที่ 13 : 87

ต้นทุนขายและบริการ

กลุ่มบริษัทมีต้นทุนจากการขายและบริการ ในไตรมาสสองของปี 2569 มีจำนวน 338.54 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 35.96 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 11.88 เป็นเพิ่มขึ้นในอัตราที่สอดคล้องกับการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการขายและบริการ ทั้งนี้ อัตราส่วนต้นทุนขายต่อยอดขายสำหรับไตรมาสสองของปี 2569 อยู่ที่ร้อยละ 93.98 ซึ่งไม่แตกต่างจากอัตราร้อยละ 92.23 ของงวดเดียวกันของปีก่อน

กำไรขั้นต้น

กำไรขั้นต้นในไตรมาส 2 ปี 2569 อยู่ที่ 21.69 ล้านบาทปรับตัวลดลง 3.79 หรือคิดเป็นอัตราร้อยละ 14.38 โดยอัตรากำไรขั้นต้นที่ร้อยละ 6.02 เป็นอัตราที่ต่ำกว่าค่ามาตรฐานและ ต่ำกว่าอัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ยของปริมาณงานในมือของบริษัทฯ ทั้งนี้ในไตรมาส 2 ปี 2569 บริษัทมีการปิดโครงการภาครัฐ 2 โครงการที่มีต้นทุนโครงการใช้จริงสูงกว่างบประมาณจำนวนรวมทั้งสิ้น 9.5 ล้านบาทตามที่กล่าวข้างต้น โดยต้นทุนส่วนที่เกินกว่าประมาณการ ส่วนใหญ่เป็นค่าใช้จ่ายที่จ่ายไปเพื่อเร่งเบิกงวดงาน ตามนโยบายการเร่งรัดติดตามกระแสเงินสดตามกลยุทธ์ของบริษัทที่อธิบายข้างต้น

ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริการ

ในไตรมาส 2 ปี 2569 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารที่ 26.70 ล้านบาทปรับตัวลดลงเมื่อเทียบกับ 28.67 ล้านบาทของปีก่อน ตามนโยบายของบริษัทในการควบคุมและปรับลดค่าใช้จ่ายในการบริหารที่ไม่จำเป็น อีกทั้งบริษัทมีการปรับโครงสร้างบุคลากรในองค์กรและลดจำนวนงานพนักงานลงเพื่อรองรับสถานะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว

กำไร (ขาดทุน) สุทธิ

ในไตรมาสสองของปี 2569 กลุ่มบริษัทมีขาดทุนสุทธิ จำนวน 3.51 ล้านบาท ยอดขาดทุนใกล้เคียงกับงวดเดียวกันของปีก่อน ถึงแม้ว่ายอดขายได้จากการให้บริการจะสูงขึ้น ทั้งนี้ เนื่องจาก ความพยายามของบริษัทในการเร่งรักษากระแสเงินสดโดยการเร่งปิดงาน และวางบิลในโครงการต่างๆ ทำให้มีค่าใช้จ่ายส่วนเพิ่มที่เกินกว่างบประมาณ และมีเกิด Project cost overrun อีกทั้งผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมเริ่มได้รับผลกระทบจากสถานะเศรษฐกิจชะลอตัวส่งผลให้ถึงแม้จะไม่ขาดทุน แต่ผลการดำเนินงานออกมาต่ำกว่าเป้าเป็นอย่างมาก

แม้ว่าสถานะตลาดรับเหมาก่อสร้างยังคงมีความท้าทาย แต่ฝ่ายบริหารเชื่อว่าการปรับแนวทางการประมาณการ การยกระดับขีดความสามารถขององค์กร และการมุ่งเน้นโครงการที่สอดคล้องกับศักยภาพของบริษัท จะช่วยสร้างการเติบโตที่มีคุณภาพและเสริมสร้างฐานะทางการเงินของบริษัทในระยะยาว

ขอแสดงความนับถือ

(นายวิบูลย์ พจนาลัย)
ประธานเจ้าหน้าที่การเงิน