GLOCON.009/2563

วันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2563

เรื่อง คำอธิบายและวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ สำหรับปี 2562

เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ
ผลการดำเนินงานรวมสำหรับปี 2562

สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2562

งบกำไรขาดทุนรวมกลุ่มบริษัท โกลบอล คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) หน่วย : ล้านบาท

	ปี 2562	ปี 2561	เปลี่ยนแปลง	%YoY
รายได้จากการขายและการบริการงานบรรจุภัณฑ์	592.7	629.5	(36.8)	(5.8%)
รายได้จากการขายอาหารแปรรูปและเครื่องดื่ม	579.1	533.1	46.0	8.6%
รวม	1,171.8	1,162.6	9.2	0.8%
กำไรขั้นต้น	266.0	228.0	38.0	16.7%
กำไร (ขาดทุน) จากการดำเนินงาน	(32.7)	(203.8)	171.1	84.0%
กำไร (ขาดทุน) จากเงินลงทุนชั่วคราว	(15.7)	(75.2)	59.5	79.1%
กำไร (ขาดทุน) สำหรับปี	(48.4)	(279.0)	230.6	82.6%
กำไร (ขาดทุน) ส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นบริษัทสำหรับปี	(59.7)	(280.9)	221.2	78.7%

<u>รายได้ และกำไร</u>

รายได้จากการขายปี 2562 เท่ากับจำนวน 1,171.8 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 9.2 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 0.8% เมื่อเปรียบเทียบจากปีก่อน และมีขาดทุนในปี 2562 เท่ากับจำนวน 48.4 ล้านบาท ลดลง 230.6 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 82.6% โดยประกอบด้วยขาดทุนจากการดำเนินงาน 32.7 ล้านบาท ส่วนใหญ่มาจากการขาดทุนของธุรกิจร้านอาหารบริการเร็ว (Quick Service Restaurant) และขาดทุนจากเงินลงทุนชั่วคราว 15.7 ล้านบาท โดยแยกอธิบายจากการดำเนินงานในแต่ละส่วนงานธุรกิจตามที่สรุปด้านล่างนี้

รายได้จากการขายและการบริการงานบรรจุภัณฑ์

ส่วนงานบรรจุภัณฑ์พลาสติกอ่อนตัว

รายได้จากการขายเท่ากับจำนวน 403.7 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 33.1 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 8.9 เมื่อเทียบกับปีก่อน ซึ่งมีสัดส่วนรายได้เป็นร้อยละ 35 ของรายได้ทั้งหมด เนื่องจากในปัจจุบันบริษัทได้จัดพอร์ตลูกค้าใหม่โดยมุ่งเน้นการรับงานที่มีอัตรากำไรสูงและคุ้มค่า อีกทั้งได้มีการหาลูกค้ารายใหม่เพิ่มขึ้น

ส่วนงานขวดพีอีที (PET Bottle)

รายได้จากการขายเท่ากับจำนวน 52.8 ล้านบาท ลดลงจำนวน 31.5 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 37.4 เมื่อเทียบกับปีก่อน ซึ่งมีสัดส่วนรายได้เป็นร้อยละ 5 ของรายได้ทั้งหมด เนื่องจากบริษัทเลือกใช้กลยุทธ์เลือกลูกค้าที่มีกำไรขั้นต้นสูงและลดการขายไปยังกลุ่มลูกค้าที่ให้กำไรขั้นต้นต่ำ

ส่วนงานบรรจุพลาสติกขึ้นรูปด้วยระบบ Vacuum Forming

รายได้จากการขายเท่ากับจำนวน 128.0 ล้านบาท ลดลงจำนวน 37.4 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 22.6 เมื่อเทียบกับปีก่อน ซึ่งมีสัดส่วนรายได้เป็นร้อยละ 11 ของรายได้ทั้งหมด เนื่องจากลูกค้าหลักมีการลดใช้พลาสติก ดังนั้นปีนี้มีการปรับกลยุทธ์ใหม่ โดยจะมุ่งเน้นไปที่พลาสติกที่ย่อยสลายเองได้ จึงทำให้มีการวางแผนเรื่องการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวร่วมกับลูกค้าในครึ่งปีแรก จึงส่งผลให้ยอดขายลดลง

รายได้จากการขายอาหารแปรรูปและร้านอาหารบริการด่วนและเครื่องดื่ม

ธุรกิจอาหารแปรรูป รายได้จากการขายเท่ากับจำนวน 388.4 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 61.6 ล้านบาท หรือร้อยละ 18.8 เมื่อเทียบกับปีก่อน ซึ่งมีสัดส่วนรายได้เป็นร้อยละ 33 ของรายได้ทั้งหมด ทั้งนี้เป็นผลมาจากการขายสินค้าอาหารแช่แข็งพร้อมทานที่ส่งให้ทางร้านสะดวกซื้อรายใหญ่มีการเติบโตมากขึ้นสูงเกือบ 100% โดยบริษัทใช้กลยุทธ์การพัฒนาสินค้าร่วมกับคู่ค้าและเพิ่มสินค้าให้หลากหลายเพื่อเป็นทางเลือกให้กับผู้บริโภค รวมยอดขายภายในปี 2562 ประมาณ 240 ล้านบาท และยอดสั่งซื้อกุ้งแช่แข็งที่เพิ่มขึ้น พร้อมกันนี้บริษัทยังได้เพิ่มการส่งออกสินค้าปลาน้ำจืดตัดแต่งแช่แข็งที่เริ่มผลิตและส่งออกตั้งแต่พฤษภาคม 2561 ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าของบริษัทรองรับจำนวนหนึ่งอยู่แล้วและมีแนวโน้มที่จะได้รับยอดสั่งซื้อเพิ่มสูงขึ้น

ธุรกิจร้านอาหารบริการด่วนและเครื่องดื่ม รายได้จากการขายเท่ากับจำนวน 190.7 ล้านบาท ซึ่งมีสัดส่วนรายได้เป็นร้อยละ 16 ของรายได้ทั้งหมด โดยแบ่งเป็นรายได้ตามร้านอาหารดังนี้

ร้านอาหาร A&W รายได้จำนวน 151.2 ล้านบาท ลดลงจำนวน 41.0 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 21.3 ซึ่งเป็นผลกระทบมาจากการใช้นโยบายลดจำนวนสาขาที่ขาดทุน ซึ่งจะทำให้ธุรกิจขาดทุนลดลง ในขณะเดียวกันบริษัทได้มีการปรับกลยุทธ์การขยายสาขาโดยเน้นการขยายสาขาขนาดเล็กในร้านสะดวกซื้อรายใหญ่ หรืออยู่ใกล้กับร้านสะดวกซื้อ ที่อยู่ในย่านชุมชนที่มีความหนาแน่น และใกล้กับสถานศึกษาซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายหลัก โดยได้เปิดสาขาแรกในเดือน ธ.ค. 2562 และมีแผนการขยายสาขาเพิ่มเติมในปี 2563

ร้านคิทเช่น พลัส มีรายได้จำนวน 35.9 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 25.5 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 245.2 เมื่อเทียบกับปีก่อน เนื่องจากเริ่มรับรู้รายได้ในไตรมาส 4 ปี 2561

<u>ต้นทุน</u>

ต้นทุนจากการขายและการบริการงานบรรจุภัณฑ์

ต้นทุนมีจำนวน 500.1 ล้านบาท ลดลงจำนวน 57.7 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 10.3 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากบริษัทสามารถควบคุมราคาต้นทุนวัตถุดิบและค่าแรงได้มีประสิทธิภาพมากขึ้นซึ่งทำให้มีกำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นถ้าเทียบกับปีก่อนและยังคงทำอย่างต่อเนื่อง

ต้นทุนจากการขายอาหารแปรรูปและร้านอาหารบริการด่วนและเครื่องดื่ม

ต้นทุนมีจำนวน 405.7 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 28.9 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 7.7 เมื่อเทียบกับปีก่อน เนื่องจากรายได้จากการขายอาหารและการเครื่องดื่มเพิ่มขึ้น และในส่วนธุรกิจอาหารแปรรูป ได้มีการจัดการควบคุมกระบวนการผลิตใหม่ในทุกขั้นตอน เพื่อลดต้นทุนวัตถุดิบ บรรจุภัณฑ์ รวมทั้งการสูญเสียในการผลิตให้น้อยที่สุด ซึ่งทำให้มีกำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้น โดยเป็นไปตามแผน Turnaround ของกลุ่มบริษัท

<u>รายได้อื่น</u>

รายได้อื่นมีจำนวน 27.2 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 4.9 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 22.0 เมื่อเทียบกับปีก่อน เนื่องจาก บริษัทมีรายได้ค่าแฟรนไชส์ของแบรนด์ คิทเช่น พลัส เพิ่มขึ้นมาซึ่งเริ่มรับรู้รายได้และค่าใช้จ่ายในไตรมาส 4 ปี 2561

<u>ค่าใช้จ่าย</u>

ค่าใช้จ่ายในการขาย

ค่าใช้จ่ายในการขายมีจำนวน 192.0 ล้านบาท ลดลงจำนวน 15.5 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 7.5 เมื่อเทียบกับปีก่อน บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายของแบรนด์ A&W ลดลงซึ่งเป็นผลกระทบมาจากการใช้นโยบายลดจำนวนสาขาที่ขาดทุน ซึ่งจะทำให้ธุรกิจขาดทุนลดลง ส่วนค่าใช้จ่ายในการขายของแบรนด์ คิทเช่น พลัส เพิ่มขึ้นมาซึ่งเริ่มรับรู้รายได้และค่าใช้จ่ายในไตรมาส 4 ปี 2561

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการบริหารมีจำนวน 157.6 ล้านบาท ลดลงจำนวน 55.2 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 25.9 เมื่อเทียบกับปีก่อน บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหารลดลงเนื่องจาก กลุ่มบริษัทได้ทำการปรับโครงสร้างองค์กรให้มีความคล่องตัว เพื่อเพิ่มความสามารถและประสิทธิภาพในการแข่งขันทางธุรกิจ

ขาดทุนจากเงินลงทุนชั่วคราว

ขาดทุนจากเงินลงทุนชั่วคราวมีจำนวน 15.7 ล้านบาท ลดลงจำนวน 59.5 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 79.1 เมื่อเทียบกับปีก่อน บริษัทรับรู้ขาดทุนเนื่องจากราคาตลาดลดลงจากสภาพเศรษฐกิจที่กระทบ โดยบริษัทได้ทำการขายเงินลงทุนชั่วคราวมาตั้งแต่ต้นปี ตามนโยบายของบริษัทที่เคยให้ไว้ ปัจจุบันไม่มีการลงทุนในหลักทรัพย์แล้ว

ส่วนการดำเนินงานที่ยกเลิก

ส่วนการดำเนินงานที่ยกเลิกมีกำไรจำนวน 20.9 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 43.7 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 191.7 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน เป็นผลมาจากบริษัทย่อยมีการกลับรายการเจ้าหนี้เป็นรายได้อื่นจำนวน 22.5 ล้านบาท

ต้นทุนทางการเงิน

ต้นทุนทางการเงินมีจำนวน 7.5 ล้านบาท ลดลงจำนวน 3.3 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 30.6 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน เป็นผลมาจากบริษัทย่อยมีเงินกู้กับธนาคารแห่งหนึ่งลดลง

เหตุการณ์ภายหลังวันที่ในงบการเงิน

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2563 เมื่อวันที่ 13 มกราคม 2563 มีมติอนุมัติให้บริษัทเข้าซื้อธุรกิจผลไม้อบแห้งจาก บริษัท ไวต้า ฟู้ด แฟคทอรี่ (1989) จำกัด และให้บริษัท ฟรุตดี้ดราย จำกัด (“FD”) บริหารจัดการธุรกิจดังกล่าว เพื่อเพิ่มสัดส่วนรายได้จากการส่งออกผลไม้อบแห้ง โดยมีฐานลูกค้าในต่างประเทศเป็นหลัก และมีกำไรขั้นต้นที่สูง และเข้าซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนในบริษัท ฟรุตดี้ดราย จำกัด (“FD”) สัดส่วนร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว โดยเริ่มรับรับรู้รายได้ในปี 2563

จึงเรียนมาเพื่อทราบ

ขอแสดงความนับถือ

(นายเชิดศักดิ์ กู้เกียรตินันท์)
ประธานกรรมการบริหาร