CBG 013/2563

วันที่ 8 พฤษภาคม 2563

เรื่อง คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการสำหรับงวด 3 เดือนสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2563

เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท คาราบาวกรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (“**บริษัทฯ**” หรือ “CBG”) ขอชี้แจงผลการดำเนินงานและฐานะการเงินรวมของบริษัทฯ และบริษัทย่อย (“**บริษัทฯ**”) สำหรับงวด 3 เดือนสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2563 เมื่อเทียบกับช่วงระยะเวลาเดียวกันปีก่อนหน้า ดังต่อไปนี้

ผลการดำเนินงานรวมของบริษัทฯ สำหรับงวด 3 เดือนสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2563 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันปีก่อนหน้าสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2562

1. **รายได้จากการขาย**

บริษัทฯ มีรายได้จากการขายรวมอยู่ที่ 4,061 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 700 ล้านบาทหรือร้อยละ 20.8 โดยมีปัจจัยสนับสนุนหลักจากปริมาณคำสั่งซื้อที่เพิ่มขึ้นของการส่งออกเครื่องดื่มบำรุงกำลังไปยังตลาดต่างประเทศ และการเติบโตของรายได้จากการรับจ้างจัดจำหน่ายสินค้าให้บุคคลภายนอก

รายได้จากการขาย จำแนกรายกลุ่มผลิตภัณฑ์	งวด 3 เดือนสิ้นสุดวันที่ 31 มี.ค.				การเปลี่ยนแปลง	
หน่วย: ล้านบาท	2562	%	2563	%	จำนวน	ร้อยละ
ดำเนินการผลิต ภายใต้เครื่องหมายการค้าของตนเอง 1/	2,927	87%	3,414	84%	487	16.6
ว่าจ้างบุคคลภายนอกดำเนินการผลิตภายใต้เครื่องหมายการค้าคาราบาว 2/	139	4%	119	3%	(21)	(14.8)
รับจ้างจัดจำหน่ายให้แก่บุคคลภายนอก	290	9%	475	12%	185	63.5
อื่นๆ	4	0%	53	1%	49	1,189.7
รวม	**3,361**	**100%**	**4,061**	**100%**	**700**	**20.8**

หมายเหตุ: 1/ เครื่องดื่มบำรุงกำลัง เครื่องดื่มเกลือแร่ และเครื่องดื่มฟังก์ชันนัลดริงค์
2/ น้ำดื่ม กาแฟปรุงสำเร็จชนิดผงและกาแฟปรุงสำเร็จพร้อมดื่ม

รายได้จากผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ดำเนินการผลิต ภายใต้เครื่องหมายการค้าของตนเอง จำนวน 3,414 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 487 ล้านบาทหรือร้อยละ 16.6 ซึ่งในจำนวนนี้เป็นธุรกิจในประเทศและต่างประเทศที่อัตราส่วนร้อยละ 37:63 รายได้จากการขายเครื่องดื่มบำรุงกำลังในต่างประเทศมีอัตราการเติบโตร้อยละ 30.0 ช่วยชดเชยธุรกิจในประเทศที่ลดลงร้อยละ 1.0 โดยตลาดเครื่องดื่มบำรุงกำลังในประเทศมีอัตราการเติบโตเชิงปริมาณที่ร้อยละ 0.7 และเครื่องดื่มบำรุงกำลังแบบบรรจุขวดภายใต้เครื่องหมายการค้าคาราบาวแดง มีส่วนแบ่งการตลาดเชิงปริมาณที่ร้อยละ 21.4 เป็นอันดับ 2 ของตลาดเครื่องดื่มบำรุงกำลังในประเทศ อ้างอิงจากข้อมูลปริมาณขายทอดสุดท้ายไปสู่ผู้บริโภคของ Nielsen

บริษัทฯ ได้เริ่มผลิต ขายและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่ในกลุ่มเครื่องดื่มฟังก์ชันนัลดริงค์ กล่าวคือ เครื่องดื่มวิตามินซี ภายใต้เครื่องหมายการค้า วู้ดดี้ ซี+ ล็อคในขวดแก้วสีเขียวขนาดบรรจุ 140 มล. (“**วู้ดดี้ ซี ล็อค**”) ในเดือนมีนาคม 2563 ภายใต้การดำเนินงานของบริษัท เอ วู้ดดี้ ดริงค์ จำกัด (“AWD”) ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุนระหว่างบริษัทฯ และคุณวุฒิธร มิลินทจินดา ในอัตราส่วนการถือหุ้นร้อยละ 85 และ 15 ตามลำดับ ทั้งนี้ คุณวุฒิธร มิลินทจินดาเป็นหนึ่งในบุคคลที่มีชื่อเสียง รวมถึงเป็นเจ้าของคอนเทนต์ที่มีจุดแข็งในด้านสื่อออนไลน์ โดยบริษัทฯ เชื่อว่าวู้ดดี้ ซี ล็อค ไม่เพียงเป็นเครื่องดื่มที่มีศักยภาพในการเติบโตท่ามกลางภาวะที่ผู้บริโภคหันมาให้ความสำคัญกับสุขภาพ เป็นการเพิ่มอัตราการใช้ประโยชน์จากฐานการผลิตเดิมที่มีอยู่อย่างมีประสิทธิภาพ แต่ยังสะท้อนแนวทางการต่อยอดผลสำเร็จของเครือข่ายกระจายสินค้าของบริษัทฯ ที่สามารถเข้าถึงร้านค้าปลีกได้กว่า 180,000 แห่ง ทั่วประเทศ

รายได้จากการขายเครื่องดื่มบำรุงกำลังในตลาดต่างประเทศ 2,156 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 502 ล้านบาทหรือร้อยละ 30.3 โดยในจำนวนนี้ประกอบไปด้วยรายได้ส่งออกไปยังกลุ่มประเทศ CLMV รวมกัน 1,969 ล้านบาท ประเทศจีน 66 ล้านบาท และที่เหลือเป็นประเทศอื่น ซึ่งเป็นคำสั่งซื้อของประเทศเยเมนและอัฟกานิสถานเป็นหลัก

กลุ่มประเทศ CLMV คือ ตลาดส่งออกเดิมที่เป็นฐานธุรกิจต่างประเทศขนาดใหญ่ โดยบริษัทฯ มีรายได้จากการส่งออกขายไปยังกลุ่มประเทศ CLMV เพิ่มขึ้น 526 ล้านบาทหรือร้อยละ 36.4 มีปัจจัยเชิงบวกจากปริมาณคำสั่งซื้อจากประเทศกัมพูชาและประเทศเมียนมาร์ โดยยอดขายไปประเทศเมียนมาร์และประเทศกัมพูชายังสามารถทำสถิติสูงสุดใหม่ในไตรมาสนี้

รายได้จากการรับจ้างจัดจำหน่ายให้แก่บุคคลภายนอก 475 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 185 ล้านบาทหรือร้อยละ 63.5 ยังคงขยายตัวต่อเนื่องทุกไตรมาสในช่วง 2 ปีที่ผ่านมาโดยมีปัจจัยเชิงบวกจากความหลากหลายและคุณภาพในตัวผลิตภัณฑ์ ประกอบกับอาศัยผลสำเร็จของประสิทธิภาพการกระจายผ่านหน่วยรถเงินสดซึ่งในปัจจุบันสามารถเข้าถึงร้านค้าปลีกได้มากกว่า 180,000 ร้านค้าทั่วประเทศ อนึ่ง รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ว่าจ้างบุคคลภายนอกดำเนินการผลิตลดลง 21 ล้านบาทหรือร้อยละ 14.8 เนื่องจากกลุ่มผลิตภัณฑ์เหล่านี้ยังมิได้เป็นธุรกิจหลัก แต่เป็นช่องทางในการขยายการรับรู้แบรนด์ของบริษัทฯ

รายได้อื่นจำนวน 53 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 49 ล้านบาท โดยส่วนใหญ่เป็นรายได้จากการผลิตขวดให้แก่บุคคลภายนอกภายใต้การดำเนินงานของบริษัท เอเชียแปซิฟิกกลาส จำกัด (“APG”) ซึ่งไม่เพียงแต่สร้างรายได้ส่วนเพิ่ม ยังช่วยลดต้นทุนของการผลิตขวดที่ใช้บรรจุเครื่องดื่มบำรุงกำลังของบริษัทฯ จากการประหยัดต่อขนาดอีกด้วย

2. กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้น

กำไรขั้นต้น 1,722 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 532 ล้านบาทหรือร้อยละ 44.8 คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 42.4 เพิ่มขึ้นจากอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 35.4 ผลักดันโดยอัตรากำไรขั้นต้นที่เพิ่มขึ้นของกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่บริษัท ฯ ดำเนินการผลิตด้วยตนเองเป็นหลัก

กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ดำเนินการผลิตภายใต้เครื่องหมายการค้าของตนเอง โดยเฉพาะเครื่องดื่มบำรุงกำลังทั้งแบบบรรจุขวดและกระป๋องมีการสร้างอัตรากำไรขั้นต้นที่ดีขึ้นต่อเนื่องทุกไตรมาส ซึ่งเป็นผลของวัตถุดิบและหีบห่อรายการสำคัญมีต้นทุนลดลง ประกอบกับประสิทธิภาพสายการผลิตที่มีเทคโนโลยีทันสมัยตั้งแต่โรงผลิตขวดแก้วและกระป๋องอลูมิเนียมไปจนถึงโรงบรรจุสินค้าสำเร็จรูป เอื้อหนุนต่อประโยชน์จากการประหยัดต่อขนาด นอกจากนี้ โรงผลิตกระป๋องอลูมิเนียมภายใต้การดำเนินงานของบริษัท เอเชีย แคน แมนูแฟคเจอริ่ง จำกัด (“ACM”) มีอัตราการใช้กำลังผลิตร้อยละ 100 ตั้งแต่ช่วงไตรมาส

4/2562 หลังจากเริ่มดำเนินการผลิตเชิงพาณิชย์ในเดือนพฤศจิกายน 2561 นำไปสู่การประหยัดต้นทุนเพิ่มเติมสำหรับเครื่องดื่มบำรุงกำลังแบบบรรจุกระป๋องประเภทไม่อัดก๊าซภายใต้เครื่องหมายการค้าคาราบาว อันเป็นส่วนหนึ่งของการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างเป็นระบบ

ปริมาณคำสั่งซื้อเครื่องดื่มบำรุงกำลังจากลูกค้าในตลาดต่างประเทศที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่องทุกไตรมาสตลอดทั้งปี 2562 จนถึงปัจจุบัน ประกอบกับกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ดำเนินการผลิต ขายและจัดจำหน่ายมีความหลากหลายมากขึ้น ส่งผลให้เกิดข้อจำกัดและไม่สามารถรองรับปริมาณความต้องการจากลูกค้า บริษัทฯ จึงพิจารณาแล้วเห็นควรลงทุนติดตั้งเครื่องจักรสายการบรรจุขวดและกระป๋องใหม่ รวมถึงอุปกรณ์และงานระบบสนับสนุนที่เกี่ยวข้อง เมื่อแล้วเสร็จจะทำให้โรงบรรจุเครื่องดื่มที่อำเภอบางปะกง จังหวัดฉะเชิงเทรามีกำลังผลิตเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ประมาณ 4.2 ล้านขวดต่อวันหรือประมาณร้อยละ 40 และเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ประมาณ 5.7 ล้านกระป๋องต่อวันหรือประมาณร้อยละ 30 โดยคาดว่ากำลังผลิตส่วนเพิ่มดังกล่าวจะเริ่มเข้าสู่กิจกรรมเชิงพาณิชย์ช่วงไตรมาส 4/2563 นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีแผนเพิ่มประสิทธิภาพในแต่ละส่วนงานที่สำคัญอีกหลายโครงการตั้งแต่ ซึ่งหมายรวมถึงการพัฒนาธุรกิจผลิตหีบห่อและบรรจุภัณฑ์ภายใต้การดำเนินงานของบริษัท เอเชีย แพ็คเกจจิ้ง แมนูแฟคเจอริ่ง จำกัด (“APM”) เพื่อประโยชน์ในการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างเป็นระบบและลดต้นทุนการประกอบธุรกิจในระยะยาว

3. ค่าใช้จ่ายขายและบริหาร

บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายขายและบริหาร 727 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 52 ล้านบาทหรือร้อยละ 7.6 คิดเป็นสัดส่วนต่อรายได้จากการขายรวมร้อยละ 17.9 ลดลงจากสัดส่วนร้อยละ 20.1 เมื่อเทียบกับช่วงระยะเวลาเดียวกันปีก่อนหน้า ค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นมีสาเหตุหลักเกิดจากค่าใช้จ่ายบริหารที่เพิ่มขึ้น อนึ่ง จากค่าใช้จ่ายขายที่เพิ่มขึ้นตามแผนการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายสำหรับธุรกิจในประเทศ ขณะที่ค่าใช้จ่ายขายภายใต้การดำเนินงานของ ICUK สำหรับตลาดในประเทศอังกฤษยังคงดำเนินการตามมาตรการควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างเคร่งครัด เพื่อบริหารอัตราผลตอบแทนจากการขายให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม และค่าธรรมเนียมผู้สนับสนุนสโมสรฟุตบอลต่างประเทศที่ปรับลดลงตามเงื่อนไขและสิทธิประโยชน์ที่จะได้รับที่ระบุในสัญญา

ค่าใช้จ่ายขาย 499 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 19 ล้านบาทหรือร้อยละ 3.9 คิดเป็นสัดส่วนต่อรายได้จากการขายรวมร้อยละ 12.3 ลดลงจากสัดส่วนร้อยละ 14.3 โดยมีรายละเอียดค่าใช้จ่ายที่สำคัญดังนี้:

(1) ค่าธรรมเนียมผู้สนับสนุนสโมสรและการแข่งขันฟุตบอลต่างประเทศ:
เป็นค่าใช้จ่ายรับรู้เป็นเส้นตรงตามเงื่อนไขการชำระเงิน ประโยชน์เชิงเศรษฐกิจและรอบระยะเวลาที่บริษัทฯ พึงได้รับอันเป็นไปตามเงื่อนไขของสัญญาฉบับปัจจุบัน ประกอบไปด้วย Chelsea Football Club Limited (CFC) และ English Football League (EFL) จำนวน 99 ล้านบาท ลดลง 52 ล้านบาทหรือร้อยละ 34.2 โดยมีสาเหตุหลักเกิดจากค่าธรรมเนียมในส่วนของ CFC ที่ลดลงเหลือเพียงหนึ่งในสามสอดคล้องกับการปรับสถานะผู้สนับสนุนจาก Principal partner เป็น Global partner ตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2562
ทั้งนี้ สัญญาการเป็นผู้สนับสนุนสโมสร CFC จะสิ้นสุดในเดือนมิถุนายน 2564 และสัญญาการเป็นผู้สนับสนุนการแข่งขัน EFL จะสิ้นสุดในเดือนพฤษภาคมปี 2565 โดยบริษัทฯ มีสิทธิที่จะขยายสัญญากับ EFL อีก 2 ปีในอัตราค่าธรรมเนียมต่อปีที่เท่าเดิม เพื่อสนับสนุนภาพลักษณ์การเป็นผลิตภัณฑ์ระดับโลก แบรนด์ระดับโลก และสานต่อความสำเร็จในการขยายการรับรู้ผลิตภัณฑ์แบรนด์คาราบาวให้เป็นที่รู้จักในระดับสากล

(2) ค่าใช้จ่ายขาย (ไม่รวมค่าธรรมเนียมสนับสนุนกีฬาฟุตบอลต่างประเทศ) จำนวน 400 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 71 ล้านบาทหรือร้อยละ 21.4 ส่วนใหญ่จะผันแปรตามแผนงานการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายสำหรับธุรกิจในประเทศ ในส่วนที่ดำเนินการภายใต้บริษัท คาราบาวตะวันแดง จำกัด (“CBD”) ขณะที่ค่าใช้จ่ายภายใต้การดำเนินงานของ ICUK สำหรับตลาดในประเทศอังกฤษ ยังคงมีการควบคุมค่าใช้จ่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยมุ่งเน้นการสื่อสารผ่านแพลตฟอร์มฟุตบอล และมุ่งเน้นเฉพาะกิจกรรมที่บริษัทฯ เชื่อว่าจะนำมาซึ่งอัตราการขายที่ดีขึ้นในระยะยาว

ค่าใช้จ่ายบริหาร 228 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 33 ล้านบาทหรือร้อยละ 16.8 คิดเป็นสัดส่วนต่อรายได้จากการขายรวมร้อยละ 5.6 ลดลงจากสัดส่วนร้อยละ 5.8 ในปีก่อนหน้า

4. ค่าใช้จ่ายทางการเงิน

ค่าใช้จ่ายทางการเงิน 31 ล้านบาท ลดลง 4 ล้านบาทหรือร้อยละ 10.3 เนื่องจากการทยอยคืนเงินกู้ให้แก่สถาบันการเงินของ ACM

5. ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้นิติบุคคล

ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้นิติบุคคลจำนวน 166 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 65 ล้านบาทหรือร้อยละ 64.1 คิดเป็นอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลที่แท้จริงร้อยละ 16.8 ลดลงจากร้อยละ 20.2 เนื่องจากบริษัทย่อยในประเทศมีค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้นิติบุคคลเพิ่มขึ้นตามผลกำไรจากการดำเนินงานที่ดีขึ้น ขณะที่บริษัทย่อยต่างประเทศมีผลขาดทุนจากการดำเนินงานเป็นจำนวนลดลง

6. กำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิ

กำไรสุทธิ 823 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 425 ล้านบาทหรือร้อยละ 106.5 คิดเป็นสัดส่วนต่อรายได้จากการขายรวมร้อยละ 20.3 เพิ่มขึ้นจากสัดส่วนร้อยละ 11.9 การเพิ่มขึ้นดังกล่าวสอดคล้องกับการเพิ่มขึ้นของรายได้และอัตรากำไรขั้นต้นในภาพรวม การบริหารค่าใช้จ่ายขายและบริหารอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งช่วยชดเชยค่าใช้จ่ายทางการเงินและภาษีเงินได้ที่เพิ่มสูงขึ้นตามที่กล่าวข้างต้น

กำไรสุทธิส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นบริษัทฯ 801 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 382 ล้านบาทหรือร้อยละ 91.0 คิดเป็นสัดส่วนต่อรายได้จากการขายรวมร้อยละ 19.7 เพิ่มขึ้นจากสัดส่วนร้อยละ 12.5 ในปีก่อนหน้า มีปัจจัยหนุนหลักจากรายได้และอัตรากำไรขั้นต้นในภาพรวมที่ปรับตัวดีขึ้น และการรับรู้ผลขาดทุนจากการดำเนินงานของ ICUK ที่ลดลงอย่างมีสาระสำคัญ

ฐานะการเงินรวมของบริษัทฯ สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2563 เมื่อเทียบกับสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2562

<u>สินทรัพย์</u>

สินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 มีนาคม 2563 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 จำนวน 18,231 ล้านบาทและ 14,780 ล้านบาท ตามลำดับ เพิ่มขึ้น 3,451 ล้านบาทหรือร้อยละ 23.3 โดยมีสาเหตุหลักจากเงินสดเพิ่มขึ้น 3,036 ล้านบาท สอดคล้องกับเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงานและกิจกรรมจัดหาเงินที่เพิ่มขึ้น และสินทรัพย์สิทธิการใช้เพิ่มขึ้น 318 ล้านบาท จากการปฏิบัติตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 16 เรื่อง สัญญาเช่า

<u>หนี้สิน</u>

บริษัทฯ มีหนี้สินรวม ณ วันที่ 31 มีนาคม 2563 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 จำนวน 9,867 และ 6,062 ล้านบาท ตามลำดับ เพิ่มขึ้น 3,805 ล้านบาทหรือร้อยละ 62.8 จาก (1) เงินกู้ยืมระยะสั้นที่เพิ่มขึ้น 1,993 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน (2) เงินปันผลค้างจ่ายจำนวน 1,200 ล้านบาทซึ่งได้จ่ายแก่ผู้ถือหุ้นแล้วในเดือน เมษายน 2563 และ (3) หนี้สินตามสัญญาเช่าเพิ่มขึ้น 319 ล้านบาท จากการปฏิบัติตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 16 เรื่อง สัญญาเช่า โดยบริษัทฯ มีหนี้สินที่ก่อให้เกิดภาระดอกเบี้ยจ่าย (ไม่รวมหนี้สินตามสัญญาเช่า) รวมทั้งสิ้น 6,050 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 1,921 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราส่วนหนี้สินที่ก่อให้เกิดภาระดอกเบี้ยจ่ายต่อส่วนของผู้ถือหุ้นอยู่ที่ร้อยละ 0.7 เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 0.5 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 ในขณะที่อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นอยู่ที่ร้อยละ 1.2 เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 0.7 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ

พงศานต์ คล่องวัฒนกิจ

(พงศานต์ คล่องวัฒนกิจ)
ประธานผู้บริหารฝ่ายการเงิน