

ที่ TACC-015/2560

10 สิงหาคม 2560

เรื่อง คำอธิบายและวิเคราะห์งบการเงินสำหรับไตรมาสที่ 2 ปี 2560 สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2560

เรียน กรรมการผู้จัดการ

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) ขอชี้แจงผลการดำเนินงานสำหรับไตรมาสที่ 2 ปี 2560 สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2560 ดังนี้

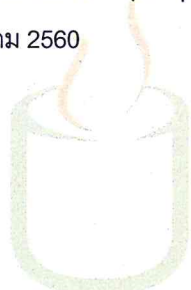
รายได้

รายได้จากการขาย

ในไตรมาส 2/2560 บริษัทฯ มีรายได้จากการขาย 329.79 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 33.27 ล้านบาท คิดเป็น 11.22% จากงวดเดียวกันของปีก่อน ที่มีรายได้จากการขาย 296.52 ล้านบาท

สำหรับงวด 6 เดือน ปี 2560 บริษัทฯ มีรายได้จากการขาย 613.09 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 33.35 ล้านบาท คิดเป็น 5.75% ในงวด 6 เดือนเดียวกันของปีก่อน ที่มีรายได้จากการขาย 579.74 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลัก ดังนี้

- 1) บริษัทฯ มียอดขายในประเทศเป็นจำนวน 543.72 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 22.81 ล้านบาท คิดเป็น 4.38% จากปีก่อนที่มียอดขาย 520.91 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ มียอดขายเพิ่มขึ้นจาก (ก) กลุ่มเครื่องดื่ม non coffee ในมุม All Café ที่มากขึ้นตามจำนวนสาขาและเพิ่มเมนูใหม่ตามฤดูกาล (ข) กลุ่มสินค้าเครื่องดื่มร้อนในโถกอดอัตโนมัติ ที่มีทยอยติดตั้งเครื่องกดเมื่อปีก่อนและติดตั้งเพิ่มในปี 2560 (ค) สินค้าประเภทโดนัทสโตล์ญี่ปุ่น ที่เริ่มจำหน่ายในร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven ในเดือน กันยายน 2559 (ง) กลุ่มของเครื่องดื่มเย็นในโถกอด ซึ่งได้จำหน่ายเพิ่ม 2 รสชาติตามฤดูกาล ในไตรมาส 2 ปี 2560 คือ ชาเขียวผสมน้ำผึ้งมะนาว และชาเขียวรสส้มยูสุ (จ) สินค้าใหม่ประเภท ม็อกเทล สูตรมากริด้า และหมไทย ตรา “เซนย่า” ที่เริ่มจำหน่ายในเดือน มีนาคม 2560
- 2) บริษัทฯ มียอดขายต่างประเทศเป็นจำนวน 69.37 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 10.54 ล้านบาท คิดเป็น 17.92% จากปีก่อนที่มียอดขาย 58.83 ล้านบาท เนื่องจากเกิดการแข่งขันในกลุ่มเครื่องดื่มชาเขียวที่เข้มข้นขึ้นจากคู่แข่งรายเดิมที่เข้ารุกตลาดครั้งใหม่ แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้จัดทำโปรโมชั่นทำให้ยอดขายสามารถเป็นไปตามเป้า นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ประเภทเครื่องดื่มชูกำลัง ตรา “จัมพ์สตาร์ท” (Jump Start) 2 รสชาติ ได้แก่ รสผลไม้รวม และรสน้ำทับทิม ในประเทศกัมพูชา เริ่มจำหน่ายในเดือน มกราคม 2560



รายได้อื่น

ในไตรมาส 2/2560 บริษัทฯ มีรายได้อื่น 1.73 ล้านบาท ลดลง 7.13% จากงวดเดียวกันของปีก่อน ที่มีรายได้อื่น 1.86 ล้านบาท สำหรับงวด 6 เดือน ปี 2560 บริษัทฯ มีรายได้อื่น 5.50 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2.40 ล้านบาทคิดเป็น 77.70% ในงวด 6 เดือนเดียวกันของปีก่อน ที่มีรายได้อื่น 3.10 ล้านบาท โดยรายได้อื่นที่เพิ่มขึ้นมาจากกำไรจากเงินลงทุนชั่วคราว ดอกเบี้ยรับและรายได้อื่นจากการเรียกเก็บค่าชดเชย

ต้นทุนขาย

ในไตรมาส 2/2560 บริษัทฯ มีต้นทุนขาย 224.83 ล้านบาท คิดเป็นอัตราส่วนต้นทุนขายต่อรายได้จากการขายเท่ากับ 68.17% หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับ 31.83% เมื่อเปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนบริษัทฯ มีต้นทุนขาย 205.18 ล้านบาท คิดเป็นอัตราส่วนต้นทุนขายต่อรายได้จากการขายเท่ากับ 69.20% หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับ 30.80%

สำหรับงวด 6 เดือน ปี 2560 บริษัทฯ มีต้นทุนขายจำนวน 417.61 ล้านบาท คิดเป็นอัตราส่วนต้นทุนขายต่อรายได้จากการขายเท่ากับ 68.12% หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับ 31.88% เมื่อเปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนบริษัทฯ มีต้นทุนขาย 401.37 ล้านบาท คิดเป็นอัตราส่วนต้นทุนขายต่อรายได้จากการขายเท่ากับ 69.23% หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับ 30.77% สาเหตุที่อัตรากำไรขั้นต้นปรับตัวเพิ่มขึ้น เป็นผลมาจากการที่บริษัทฯ มีรายได้จากการขายสินค้ากลุ่มที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงเพิ่มมากขึ้น

ค่าใช้จ่ายในการขาย

ในไตรมาส 2/2560 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขาย 50.17 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 17.04% จากงวดเดียวกันของปีก่อน ที่มีค่าใช้จ่ายในการขาย 42.86 ล้านบาท โดยหากพิจารณาสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายต่อรายได้รวมแล้ว บริษัทฯ มีสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายเพิ่มขึ้นสัดส่วนร้อยละ 0.76 โดยในไตรมาส 2 ปี 2560 คิดเป็นร้อยละ 15.13 ของรายได้รวม ในขณะที่ไตรมาส 2 ปี 2559 คิดเป็นร้อยละ 14.37 ของรายได้รวม

สำหรับงวด 6 เดือน ปี 2560 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขาย 98.81 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 19.09% จากงวดเดียวกันของปีก่อน ที่มีค่าใช้จ่ายในการขาย 82.97 ล้านบาท โดยหากพิจารณาสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายต่อรายได้รวมแล้วบริษัทฯ มีสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายเพิ่มขึ้นสัดส่วนร้อยละ 1.73 โดยในไตรมาส 2 ปี 2560 คิดเป็นร้อยละ 15.97 ของรายได้รวม ในขณะที่ไตรมาส 2 ปี 2559 คิดเป็นร้อยละ 14.24 ของรายได้รวม โดยค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นเป็นไปตามสัดส่วนของยอดขายที่เติบโตขึ้น เช่น ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายสินค้า การเข้าร่วมกิจกรรมส่งเสริมการขายต่างๆ ของห้าง และ มีการโฆษณาในสื่อของสินค้าผลิตภัณฑ์ใหม่ เครื่องดื่มชูกำลัง ตรา "จัมพ์สตาร์ท" และทำกิจกรรมส่งเสริมการขายร่วมกับโปรโมชันในกลุ่มตลาดขาเขียวที่มีการแข่งขันสูงเพื่อรักษายอดขายให้เป็นปกติและเติบโตขึ้นตามเป้าหมาย นอกจากนี้ ค่าเสื่อมราคาเครื่องกวดไถร่อนที่เพิ่มขึ้นตามจำนวนการติดตั้งที่แล้วเสร็จพร้อมใช้งาน

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ในไตรมาส 2/2560 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหาร 17.60 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 9.06% จากงวดเดียวกันของปีก่อน ที่มีค่าใช้จ่ายในการบริหาร 16.14 ล้านบาท



สำหรับงวด 6 เดือน ปี 2560 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหาร 30.75 ล้านบาท ลดลง 9.23% จากงวดเดียวกันของปีก่อน ที่มีค่าใช้จ่ายในการบริหาร 33.87 ล้านบาท สาเหตุมาจากปีก่อนมีการปรับปรุงและอัปเดตระบบสื่อประชาสัมพันธ์ข้อมูลขององค์กร ขณะที่ค่าใช้จ่าย สำหรับงวด 6 เดือน ปี 2560 ไม่มีค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงดังกล่าวและบริษัทฯ มีการควบคุมค่าใช้จ่ายให้เป็นไปตามงบประมาณ

ต้นทุนทางการเงิน

ในไตรมาส 2/2560 บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงิน 0.07 ล้านบาท ลดลง 49.93% จากงวดเดียวกันของปีก่อน ที่มีต้นทุนทางการเงิน 0.15 ล้านบาท

สำหรับงวด 6 เดือน ปี 2560 บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงิน 0.15 ล้านบาท ลดลง 50.11% จากงวดเดียวกันของปีก่อน ที่มีต้นทุนทางการเงิน 0.29 ล้านบาท โดยเกิดจากดอกเบี้ยเช่าซื้อ ซึ่งบริษัทฯ มีการจ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่าการเงินบางส่วนในระหว่างปี 2559 โดยบริษัทฯ มีหนี้สินตามสัญญาเช่าการเงินในงบแสดงฐานะการเงินลดลงในทางเดียวกัน

กำไรสุทธิ

ในไตรมาส 2/2560 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ 31.15 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตรากำไรสุทธิ 9.39% และเมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนที่มีกำไรสุทธิจำนวน 27.08 ล้านบาท คิดอัตรากำไรสุทธิ 9.08%

สำหรับงวด 6 เดือน ปี 2560 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ 56.97 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตรากำไรสุทธิ 9.21% และเมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนที่มีกำไรสุทธิจำนวน 51.00 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิ 8.75% สาเหตุหลักมาจากบริษัทฯมีกำไรขั้นต้นจากยอดขายที่เพิ่มขึ้นและมีการควบคุมค่าใช้จ่ายให้อยู่ตามสัดส่วนและงบประมาณ

แผนการดำเนินงานของทั้งปี 2560

บริษัทฯ คาดว่ารายได้ทั้งปี 2560 จะเติบโตระหว่างร้อยละ 10-15 จากปีก่อน ทั้งกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนา กับหุ้นส่วนทางธุรกิจ (Business to Business : B2B) และ กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ (Business to Customer: B2C) โดยรายได้เติบโตจากกลุ่มผลิตภัณฑ์เดิมและการออกผลิตภัณฑ์ผลิตภัณฑ์สินค้าใหม่ของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตามในส่วนของ โคนัทสไตล์ญี่ปุ่นที่บริษัทฯมีต้นทุนในการขนส่งค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับยอดขายของกลุ่มโคนัทสไตล์ญี่ปุ่น และบริษัทฯมีการวางแผนกลุ่มของเบเกอรี่ตัวใหม่เพื่อมาจำหน่ายเพื่อขยายกลุ่มของธุรกิจกลุ่มเบเกอรี่

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ



(นายชนิด สุวรรณพินทร์)

กรรมการผู้จัดการ

บริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน)

