

วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2568

เรื่อง คำอธิบายและวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการสำหรับผลการดำเนินงาน สำหรับรอบระยะเวลาสามเดือนและสำหรับปีเก่า สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567

เรียน กรรมการและผู้จัดการ
 ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท สีเดลต้า จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ขอเรียนชี้แจงผลการดำเนินงานของบริษัทฯ สำหรับผลการดำเนินงานงวด 3 เดือน สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 โดยมีรายละเอียดดังนี้

สำหรับผลการดำเนินงานสำหรับงวด 3 เดือน

ผลการดำเนินงานสำหรับ 3 เดือน ไตรมาส 4 ปี 2567 และปี 2566

งบกำไรขาดทุน

(หน่วย : ล้านบาท)

	งวด 3 เดือน		เปลี่ยนแปลง	
	ปี 2566	ปี 2567	จำนวน	ร้อยละ
รายได้จากการขายและการบริการ	271.1	147.0	(124.0)	(45.7)
ต้นทุนขายและบริการ	186.3	116.1	(70.2)	(37.7)
กำไรขั้นต้น	84.7	30.9	(53.8)	(63.5)
<i>อัตรากำไรขั้นต้น (ร้อยละ)</i>	31.3	21.0	(10.3)	(32.9)
รายได้อื่น	0.9	22.1	21.2	2,355.6
ค่าใช้จ่ายในการขาย	68.3	54.9	(13.4)	(19.6)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	18.1	43.1	25.0	138.1
ต้นทุนทางการเงิน	2.8	4.1	1.3	46.4
ส่วนแบ่งกำไร(ขาดทุน)ของบริษัทที่ร่วมที่วิธีส่วนได้เสีย	-	(0.9)	(0.9)	(100.0)
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	0.8	(0.2)	1.0	125.0
กำไรสำหรับงวด	(4.4)	(49.8)	(45.4)	(1,031.8)
(ขาดทุน) ส่วนที่เป็นของผู้มีส่วนได้เสียที่ไม่ มีอำนาจควบคุมของบริษัทที่ย่อย	(0.0)	(3.3)	(3.3)	(100.0)
กำไร(ขาดทุน) เบ็ดเสร็จอื่น	-	1.4	1.4	(100.0)
กำไรส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัท ฯ	(4.4)	(48.4)	(44.0)	(1,000.0)
<i>อัตรากำไรสุทธิ (ร้อยละ)</i>	(1.6)	(32.9)	(31.3)	(1,956.3)
กำไรสุทธิต่อหุ้น (บาท)	(0.02)	(0.20)	(0.18)	(900.00)

ผลการดำเนินงานสำหรับ 3 เดือน ปี 2567 และปี 2566
รายได้จากการขายและบริการแบ่งตามประเภทสินค้า

(หน่วย : ล้านบาท)

	งวด 3 เดือน		งวด 3 เดือน	
	ปี 2566	%	ปี 2567	%
สินค้าคุณภาพพิเศษ	68.4	25.2	63.5	43.2
อัตราการเติบโต (ร้อยละ)	-		(7.2)	
สินค้าคุณภาพสูง	142.1	52.4	20.0	13.6
อัตราการเติบโต (ร้อยละ)	-		(85.9)	
สินค้าคุณภาพคุ้มค่า	60.6	22.4	63.5	43.2
อัตราการเติบโต (ร้อยละ)	-		(4.8)	
รายได้จากการขายและบริการ	271.1	100.0	147.0	100.0
อัตราการเติบโต (ร้อยละ)	-		(45.8)	

รายได้จากการขายและการให้บริการ

สำหรับรอบระยะเวลาสามเดือน สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2567 บริษัทฯและบริษัทย่อยมีรายได้จากการขายและบริการสุทธิ 271.1 ล้านบาท และ 147.0 ล้านบาท ตามลำดับ โดยรายได้ลดลงจำนวน 124.1 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 45.8 โดยมีสาเหตุหลักจาก ภาวะตลาดที่ถดถอยในตลาดก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์ ส่งผลให้ปริมาณการขายสีลดลง ประกอบกับบริษัทในตลาดสี มีการแข่งขันด้านราคาและส่งเสริมการขายที่รุนแรงมากขึ้น ส่งผลให้ราคาขายเฉลี่ยต่ำลง

ในส่วนของสัดส่วนรายได้ตามผลิตภัณฑ์ในงวด 3 เดือนของปี 2567 บริษัทฯและบริษัทย่อยมีรายได้จากการขายและบริการสุทธิมาจากสินค้าคุณภาพพิเศษ สินค้าคุณภาพสูง และสินค้าคุณภาพคุ้มค่าในสัดส่วนร้อยละ 43.2 ร้อยละ 13.6 และร้อยละ 43.2 ตามลำดับ โดยสัดส่วนรายได้ตามผลิตภัณฑ์ที่เปลี่ยนแปลงไปเป็นผลมาจากการปรับกลยุทธ์การขายชั่วคราวเพื่อให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน

กำไรขั้นต้น

สำหรับรอบระยะเวลาสามเดือน สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2567 บริษัทฯและบริษัทย่อย มีกำไรขั้นต้น 84.7 ล้านบาท และ 30.9 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับร้อยละ 31.3 และ ร้อยละ 21.0 ตามลำดับ โดยอัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ ลดลง โดยมีสาเหตุหลักจากการแข่งขันด้านราคาและการส่งเสริมการขายที่รุนแรงมากขึ้น ประกอบกับการปรับสัดส่วนการขายสินค้าชั่วคราวเพื่อรองรับกับสภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน

รายได้อื่น

สำหรับรอบระยะเวลาสามเดือน สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2567 บริษัทฯและบริษัทย่อย มีรายได้อื่น 0.9 ล้านบาท และ 22.1 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 21.2 ล้านบาท หลักๆมาจากกำไรจากการปรับโครงสร้างการชำระหนี้ค่าเครื่องหมายความการค้า

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

สำหรับรอบระยะเวลาสามเดือน สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2567 บริษัทฯและบริษัทย่อยมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร 86.4 ล้านบาท และ 98.0 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น 11.5 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 11.6 โดยมีสาเหตุหลักจากผลขาดทุนจากการด้อยค่าเครื่องหมายการค้า

กำไรสุทธิ

สำหรับรอบระยะเวลาสามเดือน สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 2567 บริษัทฯและบริษัทย่อยมีกำไร(ขาดทุน) สุทธิ (4.4) ล้านบาท และ (48.4) ล้านบาท ตามลำดับ กำไรสุทธิลดลง (44.0) ล้านบาท ลดลงร้อยละ (1,000.0) โดยมีสาเหตุหลักจากยอดขายและอัตรากำไรขั้นต้นที่ลดลงจากสภาพเศรษฐกิจที่ถดถอย และการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น

จากผลประกอบการในไตรมาสนี้ตั้งที่กล่าวไว้ข้างต้น ในด้านการขายทางบริษัทได้มีการปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจเพื่อรองรับกับสถานการณ์ตลาดในปัจจุบัน โดยในด้านการกลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย บริษัทจะเน้นการทำ CRM เพื่อกระชับความสัมพันธ์กับลูกค้าเก่าและใหม่ ในด้านของกลยุทธ์การลดค่าใช้จ่าย บริษัทจะเน้นการเพิ่มประสิทธิภาพการใช้งานสินทรัพย์ ไม่ว่าจะเป็นด้านทรัพยากรบุคคล เช่น พนักงาน PC หรือ พนักงานขาย ซึ่งส่วนนี้จะลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานบุคลากรได้ โดยจะเห็นได้ว่าในไตรมาสนี้เราสามารถควบคุมการเติบโตของค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ได้ นอกจากนี้ทางบริษัทจะเพิ่มประสิทธิภาพในการใช้เครื่องจักรการผลิต เพื่อลดต้นทุนการผลิตให้ต่ำลงและได้ % GP ที่ดีขึ้น ซึ่งจากกลยุทธ์ข้างต้นฝ่ายบริษัทเชื่อมั่นว่าจะสามารถผลักดันให้ผลประกอบการของบริษัทดีขึ้นได้

งบกำไรขาดทุน

(หน่วย : ล้านบาท)

	งวด 12 เดือน		เปลี่ยนแปลง	
	ปี 2566	ปี 2567	จำนวน	ร้อยละ
รายได้จากการขายและการบริการ	1,016.0	692.8	(323.2)	(31.8)
ต้นทุนขายและการบริการ	653.3	513.9	(139.4)	(21.3)
กำไรขั้นต้น	362.7	178.9	(183.8)	(50.7)
อัตรากำไรขั้นต้น (ร้อยละ)	35.7	25.8	(9.9)	(27.7)
รายได้อื่น	5.2	25.1	19.9	382.7
ค่าใช้จ่ายในการขาย	272.6	256.7	(15.9)	(5.8)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	68.9	101.7	32.8	47.6
ต้นทุนทางการเงิน	7.9	15.1	7.2	91.1
ส่วนแบ่งกำไร(ขาดทุน)ของบริษัทร่วมที่ใช้วิธีส่วนได้เสีย	3.2	0.3	(2.9)	(90.6)
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	8.7	(2.4)	(11.1)	(127.6)
กำไรสำหรับงวด	13.0	(166.8)	(179.8)	(1,383.1)
(ขาดทุน) ส่วนที่เป็นของผู้มีส่วนได้เสียที่ไม่ มีอำนาจควบคุมของบริษัทย่อย	(0.7)	(1.7)	(2.4)	(342.9)
กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จอื่น	-	1.4	1.4	(100.0)
กำไรส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัท ฯ	13.7	(163.7)	(177.4)	(1,294.9)
อัตรากำไรสุทธิ (ร้อยละ)	1.4	(23.6)	(25.0)	(1,785.7)
กำไรสุทธิต่อหุ้น (บาท)	0.06	(0.72)	(0.76)	(1,266.67)

รายได้จากการขายและบริการแบ่งตามประเภทสินค้า

(หน่วย : ล้านบาท)

	งวด 12 เดือน		งวด 12 เดือน	
	ปี 2566	%	ปี 2567	%
สินค้าคุณภาพพิเศษ	319.1	33.7	250.8	36.2
อัตราการเติบโต (ร้อยละ)	-		(21.4)	
สินค้าคุณภาพสูง	393.4	37.6	177.0	25.6
อัตราการเติบโต (ร้อยละ)	-		(55.0)	
สินค้าคุณภาพคุ้มค่า	303.5	28.7	265.0	38.2
อัตราการเติบโต (ร้อยละ)	-		(12.7)	
รายได้จากการขายและบริการ	1,016.0	100.0	692.8	100.0
อัตราการเติบโต (ร้อยละ)	-		(31.8)	

รายได้จากการขายและการให้บริการ

ในปี 2566 และ 2567 บริษัทฯและบริษัทย่อยมีรายได้จากการขายและบริการสุทธิ 1,016.0 ล้านบาท และ 692.8 ล้านบาท ตามลำดับ โดยรายได้ลดลงจำนวน (323.2) ล้านบาท ลดลงร้อยละ (31.8) โดยมีสาเหตุหลักจากภาวะตลาดที่ถดถอยส่งผลให้ปริมาณการขายสีลดลง ประกอบกับบริษัทในตลาดสี มีการแข่งขันด้านราคาและส่งเสริมการขายที่รุนแรงมากขึ้น ส่งผลให้ราคาขายเฉลี่ยต่ำลง

ในส่วนของสัดส่วนรายได้ตามผลิตภัณฑ์ในปี 2567 บริษัทฯและบริษัทย่อยมีรายได้จากการขายและบริการสุทธิมาจากสินค้าคุณภาพพิเศษ สินค้าคุณภาพสูง และสินค้าคุณภาพคุ้มค่าในสัดส่วนร้อยละ 36.2 ร้อยละ 25.6 และร้อยละ 38.2 ตามลำดับ โดยสัดส่วนรายได้ตามผลิตภัณฑ์ที่เปลี่ยนแปลงไปเป็นผลมาจากการปรับกลยุทธ์การขายชั่วคราวเพื่อให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน

กำไรขั้นต้น

ในปี 2566 และ 2567 บริษัทฯและบริษัทย่อย มีกำไรขั้นต้น 362.7 ล้านบาท และ 178.9 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้น เท่ากับร้อยละ 35.7 และ ร้อยละ 25.8 ตามลำดับ โดยอัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ ลดลงโดยมีสาเหตุหลักจากการแข่งขันด้านราคาและการส่งเสริมการขายที่รุนแรงมากขึ้น ประกอบกับการปรับสัดส่วนการขายสินค้าชั่วคราวเพื่อรองรับกับสภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน

รายได้อื่น

ในปี 2566 และ 2567 บริษัทฯและบริษัทย่อย บริษัทฯและบริษัทย่อย มีรายได้อื่น 5.2 ล้านบาท และ 25.1 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 19.9 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 382.7 หลักๆมาจากกำไรจากการปรับโครงสร้างการชำระเงินค่าเครื่องหมายการค้า

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ในปี 2566 และ 2567 บริษัทฯและบริษัทย่อยมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร 341.5 ล้านบาท และ 358.4 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น 16.9 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.9 โดยมีสาเหตุหลักจากผลขาดทุนจากการด้อยค่าเครื่องหมายการค้า

กำไรสุทธิ

ในปี 2566 และ 2567 บริษัทฯและบริษัทย่อยมีกำไร(ขาดทุน) สุทธิ 13.7 ล้านบาท และ (163.7) ล้านบาท ตามลำดับ กำไรสุทธิลดลง 177.4 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักจากยอดขายและอัตรากำไรขั้นต้นที่ลดลงจากสภาวะเศรษฐกิจที่ถดถอย และการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น ประกอบกับค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้นจากการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญ และค่าใช้จ่ายจากการลงทุนในการปรับโครงสร้างครั้งใหญ่เพื่อรองรับการเจริญเติบโตของบริษัทฯ ในอนาคต

จากผลประกอบการในไตรมาสนี้ดังกล่าวไว้ข้างต้น ในด้านของยอดขาย ทางบริษัทได้มีการปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจเพื่อรองรับกับสถานการณ์ตลาดในปัจจุบัน โดยในด้านกลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย บริษัทฯจะเน้นการทำ CRM เพื่อกระชับความสัมพันธ์กับลูกค้าเก่าและใหม่ ในด้านของกลยุทธ์การลดค่าใช้จ่าย บริษัทฯจะเน้นการเพิ่มประสิทธิภาพการใช้งานสินทรัพย์ ไม่ว่าจะเป็นด้านทรัพยากรบุคคล เช่น พนักงาน PC หรือ พนักงานขาย ซึ่งส่วนนี้จะลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานบุคลากรได้ รวมถึงเพิ่มประสิทธิภาพในการใช้เครื่องจักรการผลิต เพื่อลดต้นทุนการผลิตให้ต่ำลงและได้ % GP ที่ดีขึ้น ซึ่งจากกลยุทธ์ข้างต้นฝ่ายบริษัทฯเชื่อมั่นว่าจะสามารถผลักดันให้ผลประกอบการของบริษัทดีขึ้นได้

(หน่วย : ล้านบาท)

งบแสดงฐานะทางการเงิน	ณ วันที่ 31	ณ วันที่ 31	เปลี่ยนแปลง	
	ธันวาคม 2566	ธันวาคม 2567	จำนวน	ร้อยละ
สินทรัพย์รวม	1,228.4	997.5	(230.9)	(18.8)
หนี้สินรวม	598.8	533.0	(65.8)	(10.9)
ส่วนของผู้ถือหุ้น	629.6	464.0	(165.6)	(26.3)
อัตราส่วนหนี้สินต่อผู้ถือหุ้น (D/E) (เท่า)	0.9	1.2	0.3	33.3

สินทรัพย์

ณ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯและบริษัทย่อยมีสินทรัพย์รวมเท่ากับ 997.5 ล้านบาท ลดลงจากสินทรัพย์รวม ณ 31 ธันวาคม 2566 จำนวน 230.9 ล้านบาท มีสาเหตุหลักมาจาก

- การลดลงของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดจำนวน 11.1 ล้านบาท
- การลดลงของลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่นจำนวน 180.6 ล้านบาท อันเป็นผลมาจากการลดลงของยอดขาย
- การลดลงของสินค้าคงเหลือจำนวน 28.9 ล้านบาท ตามการลดลงของยอดขาย
- การเพิ่มขึ้นของที่ดิน อาคารและอุปกรณ์จำนวน 12.5 ล้านบาท อันเป็นผลมาจากการเพิ่มขึ้นของเงินลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ 22.0 ล้านบาท และ การจัดทำระบบ CRM ของลูกค้าตามกลยุทธ์ของบริษัท จำนวน 10.0 ล้านบาท
- การลดลงของเครื่องหมายการค้า อันเป็นผลมาจากการตั้งค่าเผื่อด้อยค่า จำนวน 24.6 ล้านบาท

หนี้สิน

ณ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีหนี้สินรวมเท่ากับ 533.0 ล้านบาท ลดลงจาก ณ 31 ธันวาคม 2566 จำนวน 65.8 ล้านบาท ลดร้อยละ 10.9 มีสาเหตุหลักมาจาก

- การเพิ่มขึ้นของเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินจำนวน 58.5 ล้านบาท
- การลดลงของเจ้าหนี้การค้าและค่าใช้จ่ายค้างจ่ายจำนวน 117.0 ล้านบาท

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯและบริษัทย่อยมีส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 464.0 ล้านบาท ลดลงจาก ณ 31 ธันวาคม 2566 จำนวน 165.6 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 26.5 มีสาเหตุหลักจากการลดลงของกำไรสะสมที่ยังไม่ได้จัดสรร

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 เทียบกับงวดปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯและบริษัทย่อย อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น 1.2 เท่า และ 0.9 เท่า ตามลำดับ

ขอแสดงความนับถือ

(นายอรรถพล ตั้งคารวคุณ)
ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานบัญชีและการเงิน
บริษัท สีเดลต้า จำกัด (มหาชน)