

คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

ภาพรวมการดำเนินงานและปัจจัยที่ทำให้มีการเปลี่ยนแปลงสำคัญ (Overview)

ภาพรวมการดำเนินงานของบริษัทในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา เป็นช่วงระยะเวลาการเติบโตของธุรกิจและวางรากฐานเพื่อขยายธุรกิจไปยังกลุ่มประเทศต่าง ๆ ทั่วโลกนอกเหนือจากกลุ่มลูกค้าปัจจุบัน แผนทางธุรกิจที่สำคัญคือการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เพื่อระดมทุนสำหรับสร้างโรงงานแห่งใหม่ที่จังหวัดระยอง และเพื่อเพิ่มสภาพคล่องและฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท ปัจจุบันกลุ่มลูกค้าหลักจะเป็นกลุ่มประเทศยุโรปที่มีสัดส่วนยอดขายประมาณร้อยละ 75 จากยอดขายรวม เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงภาวะเศรษฐกิจในกลุ่มประเทศยุโรป บริษัทจึงเล็งที่จะกระจายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มประเทศต่าง ๆ ในแถบอาเซียน

รายได้ของบริษัทมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องเนื่องจากการขยายตัวของสินค้ากลุ่มซอสปรุงรสและน้ำจิ้มและกลุ่มเครื่องแกงและเครื่องประกอบอาหาร บริษัทมุ่งเน้นพัฒนาสินค้าสูตรใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่อง จนปัจจุบันมีสินค้ากว่า 200 รายการขายไปทั่วโลก เน้นการทำตลาดร่วมกับผู้จัดจำหน่ายของบริษัทเพื่อเป็นการรักษารฐานลูกค้าเดิม และเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในหลายประเทศเพื่อหากลุ่มลูกค้าใหม่ ๆ ในประเทศออสเตรเลีย สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ และจีน ความสามารถในการทำกำไรเพิ่มขึ้นอย่างมากตลอด 3 ปีที่ผ่านมา ส่วนหนึ่งจากการควบคุมต้นทุนการผลิตโดยปรับปรุงและพัฒนาสูตรการผลิต เน้นการใช้วัตถุดิบใหม่ ๆ ที่มีราคาต่ำกว่าวัตถุดิบเดิม แต่ยังคงให้รสชาติและคุณภาพที่ใกล้เคียงกัน

ผลการดำเนินงานของบริษัทขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจและการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนในกลุ่มประเทศยุโรปเป็นสำคัญ บริษัทมีการกำหนดราคาสินค้าเป็นเงินสกุลเงินยูโร สกุลดอลลาร์สหรัฐ และสกุลเงินบาท คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 72.37, 11.38, และ 16.25 ของรายได้จากการขายของบริษัท บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศซึ่งเกิดจากการซื้อสินค้าและการขายสินค้า บริษัทได้ทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าซึ่งมีอายุไม่เกินหนึ่งปี เพื่อป้องกันความเสี่ยงของสินทรัพย์และหนี้สินทางการเงินที่เป็นเงินตราต่างประเทศ

เนื่องจากการอ่อนค่าของเงินบาทที่บริษัททำสัญญาขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าไว้ 5.81 ล้านยูโร ที่อัตราแลกเปลี่ยน 38.28 - 42.46 บาทในปี 2556 และครบกำหนดในช่วงไตรมาสแรกของปี 2557 ซึ่งอัตราแลกเปลี่ยนเฉลี่ยของเงินบาทต่อยูโรอยู่ระหว่าง 44.56 - 44.87 บาทต่อยูโร ทำให้โดยรวมในปี 2557 บริษัทมีผลขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ 5.73 ล้านบาท จากการทำสัญญาขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าดังกล่าว แม้ว่าในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2557 ค่าเงินยูโรมีแนวโน้มในทางตรงกันข้าม คืออ่อนตัวจากอัตราแลกเปลี่ยนเฉลี่ยของเงินบาทต่อยูโรเท่ากับ 44.87 บาทต่อยูโร ในเดือนมกราคม เป็น 40.54 บาทต่อยูโร ในเดือนธันวาคม การอ่อนค่าของเงินยูโรเป็นปัจจัยกดดันรายได้ของบริษัท กล่าวคือ รายได้จากการขายสินค้าเมื่อแปลงเป็นเงินบาทจะมีมูลค่าลดลง อย่างไรก็ตาม อัตราแลกเปลี่ยนโดยเฉลี่ยของเงินยูโรในปี 2557 เท่ากับ 43.15 บาทต่อยูโร ยังสูงกว่าปี 2556 ซึ่งเท่ากับ 40.81 บาทต่อยูโร ประกอบกับปริมาณการขายที่เพิ่มขึ้น จึงทำให้รายได้ในปี 2557 ยังเติบโตต่อเนื่อง ทั้งนี้ แนวโน้มการอ่อนค่าของค่าเงินยูโรยังคงต่อเนื่องในไตรมาสแรกของปี 2558

การตลาดและการแข่งขันของอุตสาหกรรมสิ่งปรุงอาหาร มีผู้ผลิตจำนวนมากรายทั้งจากในประเทศและต่างประเทศที่มีตลาดส่งออกเดียวกับบริษัท อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารของบริษัทประเมินว่าถึงแม้จะมีผู้ประกอบการจำนวนมาก แต่เนื่องจากกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทนั้นได้แก่กลุ่มประเทศในทวีปยุโรปและสหรัฐอเมริกา ซึ่งเป็นกลุ่มประเทศที่มีระเบียบมาตรฐานที่สูง ผู้ประกอบการที่จะมุ่งเน้นการผลิตสินค้าให้ได้ตามมาตรฐานที่เข้มงวดนั้นมีไม่มากนัก ประกอบกับการที่บริษัทมีการพัฒนาสินค้าและช่องทางการจัดจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง จึงส่งผลให้บริษัทยังคงสามารถรักษาความสามารถในการแข่งขันไว้ได้ นอกจากนี้ แผนการขยายตลาดไปยังกลุ่มประเทศอื่น ๆ จะเพิ่มรายได้ให้บริษัทได้อย่างมาก ในปี 2557 ปริมาณการส่งออกโดยรวมของสิ่งปรุงอาหารของประเทศไทยมีมูลค่า

เท่ากับ 19,076 ลบ. เพิ่มขึ้นจากปี 2556 ซึ่งเท่ากับ 16,796 ลบ. หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 13.57 โดยตลาดส่งออกที่มากที่สุดของประเทศไทยคือ กลุ่มประเทศอาเซียน ที่มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 30.93

ผลการดำเนินงาน และความสามารถในการทำกำไร (Results of Operations)

รายได้ของบริษัทเติบโตจาก 541.10 ลบ. ในปี 2555 เป็น 734.95 ลบ ในปี 2557 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 38.52 เป็นการเพิ่มขึ้นของปริมาณการขายในกลุ่มซอสปรุงรสและน้ำจิ้ม และกลุ่มเครื่องแกงและเครื่องประกอบอาหาร ซึ่งสองกลุ่มนี้มีปริมาณการขายรวม 8,440.45 ตัน สร้างรายได้รวมกันเท่ากับ 589.01 ลบ. หรือคิดเป็นร้อยละ 80 ของรายได้รวม รายได้เติบโตขึ้นจากที่สหภาพยุโรปมีการนำเข้าสินค้าในสองกลุ่มนี้เพิ่มขึ้นอย่างมาก มีอัตราการเติบโตร้อยละ 43.00 และ 20.56 ตามลำดับ เป็นตลาดที่มีอัตราการขยายตัวมากที่สุด อย่างไรก็ตาม ตลาดส่งออกที่สำคัญของสินค้าปรุงอาหาร คือ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น ฟิลิปปินส์ และออสเตรเลีย ซึ่งปัจจุบันบริษัทยังมีการส่งออกไปประเทศเหล่านั้นน้อยเมื่อเทียบกับคู่แข่งจีน ปัจจัยหนึ่งที่กดดันการเติบโตรายได้ คือ ค่าเงินยูโรที่อ่อนค่าต่อเนื่องในช่วงครึ่งหลังของปี 2557 ทำให้รายได้จากการขายสินค้าเมื่อแปลงเป็นเงินบาทได้น้อยลง

กลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารสำเร็จรูปและผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มมีอัตราการเติบโตที่เพิ่มขึ้นเช่นกัน คือ ร้อยละ 11.61 และร้อยละ 14.03 ตามลำดับ สาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของยอดขายน้ำมะพร้าว เนื่องจากลูกค้าของบริษัทสามารถเปิดตลาดไปยังพื้นที่ใหม่ ๆ ได้ ประกอบกับบริษัทไม่ได้ปรับขึ้นราคาสินค้า ทำให้มีลูกค้ารายใหม่ ๆ สนใจและติดต่อเข้ามาเพื่อขอซื้อสินค้าจากบริษัทเพื่อไปจำหน่ายต่อ ความนิยมบริโภคน้ำมะพร้าวเพิ่มขึ้นในช่วงสองปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะในประเทศสหรัฐอเมริกา ยุโรป และออสเตรเลีย เป็นไปตามเทรนด์ดูแลสุขภาพ เพราะมีการทำวิจัยเพื่อหาคุณค่าทางโภชนาการ พบว่าน้ำมะพร้าวมีสารอาหารและเกลือแร่ที่จำเป็นต่อร่างกายมาก กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีรายได้ลดลงคือ ผลิตภัณฑ์อาหารสำเร็จรูปพร้อมรับประทาน ลดลงร้อยละ 13.57 เมื่อเทียบกับปี 2556 เนื่องจากความนิยมการปรุงอาหารเองมากกว่าบริโภคอาหารสำเร็จรูป

ความสามารถในการทำกำไรของบริษัทและผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นอย่างมากในปี 2557 โดยอัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นจาก 22.50 ในปี 2556 เป็น 32.78 ในปี 2557 เนื่องจากต้นทุนขายสินค้าที่ลดลง สาเหตุหลักมาจากการพัฒนาส่วนผสมในการผลิตโดยใช้วัตถุดิบใหม่ ๆ ที่มีต้นทุนต่ำกว่า แต่ให้รสชาติและคุณภาพใกล้เคียงกัน ทำให้ต้นทุนการผลิตที่เพิ่มขึ้นทำให้ค่าใช้จ่ายคงที่ต่อหน่วยลดลง อำนาจในการต่อรองราคาวัตถุดิบเพิ่มขึ้นเมื่อบริษัทมีคำสั่งซื้อวัตถุดิบมากขึ้น การจัดหาวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายรายใหม่ ๆ ที่ให้ต้นทุนต่ำกว่าเดิม ราคาน้ำมะพร้าวที่ลดลง ค่าเงินยูโรที่แข็งค่าเมื่อเทียบกับปี 2556 และการขายสินค้าที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงเพิ่มขึ้น

ค่าใช้จ่ายในการขายเพิ่มขึ้นร้อยละ 27.95 สาเหตุหลักจากการเพิ่มค่านายหน้าตามยอดขายที่เพิ่มขึ้น เพิ่มค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขาย และเพิ่มจำนวนพนักงานฝ่ายการตลาดและขายเพื่อกระตุ้นยอดขายในกลุ่มลูกค้าเดิมและสร้างกลุ่มลูกค้าใหม่ ค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.60 จากการขึ้นเงินเดือนพนักงาน ค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปต่างประเทศ และค่าใช้จ่ายในการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเพิ่มขึ้นในอัตราส่วนที่น้อยกว่าการเพิ่มขึ้นของยอดขาย เป็นผลมาจากประสิทธิภาพในการบริหารและดำเนินการของผู้บริหารและบุคลากรทุกระดับ จากการบริหารอย่างมีประสิทธิภาพทั้งทางด้านการผลิตและการบริหารจัดการ ทำให้อัตรากำไรจากการดำเนินงานและอัตรากำไรสุทธิเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 1.68 และ 1.43 ในปี 2556 เป็นร้อยละ 11.71 และ 11.65 ในปี 2557

ความสามารถในการบริหารทรัพย์สิน

สินทรัพย์รวมเพิ่มขึ้นจาก 238.88 ลบ. ในปี 2556 เป็น 478.51ลบ. ในปี 2557 เนื่องจากบริษัทได้เสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ให้แก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก โดยเงินสดที่ได้รับจากการระดมทุนสุทธิเท่ากับ 148.82 ลบ. ประกอบกับรายได้จากการขายที่เพิ่มขึ้น ทำให้บริษัทมีสภาพคล่องและฐานะการเงินที่แข็งแกร่ง อัตราส่วนหมุนเวียนของลูกหนี้การค้าเฉลี่ย 3 ปี เท่ากับ 17.88 เท่า และระยะเวลาการเก็บหนี้เฉลี่ย 20.33 วัน ซึ่งต่ำกว่าเครดิตเทอม

สำหรับลูกค้าต่างประเทศที่ไว้ 0 - 45 วัน และลูกค้าภายในประเทศ 60 วัน บริษัทมีนโยบายการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเสียสำหรับลูกค้าที่ค้างชำระ 6 - 9 เดือนในอัตราร้อยละ 50 ค้างชำระ 9 - 12 เดือนในอัตราร้อยละ 75 และมากกว่า 12 เดือนในอัตราร้อยละ 100 โดยในปี 2557 ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเสียเท่ากับ 2.62 ลบ. หรือคิดเป็นร้อยละ 5.22 ของลูกหนี้การค้ารวม โดยลูกหนี้ที่ถูกต้องค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเสียลูกหนี้การค้ารายใหม่ แต่เป็นลูกหนี้การค้าเดิมที่ค้างชำระตั้งแต่ปลายปี 2553 และบริษัทยังคงติดตามทวงหนี้อยู่โดยไม่ได้ฟ้องร้องเนื่องจากค่าใช้จ่ายในการฟ้องร้องอาจไม่คุ้มกับมูลหนี้ที่จะได้รับ

สินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้นจาก 46.29 ลบ. ในปี 2556 เป็น 60.73 ลบ. ในปี 2557 โดยเป็นการเพิ่มขึ้นของสินค้าสำเร็จรูปและสินค้าระหว่างผลิต สาเหตุจากการได้รับคำสั่งซื้อมากขึ้น และเมื่อผลิตเสร็จแล้วจะถูกส่งออกไปยังลูกค้าในช่วงเวลาอันสั้น ระยะเวลาในการขายสินค้าเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 2 - 4 วัน ค่าเผื่อนี้มูลค่าลดลงเท่ากับ 5.90 ลบ. ในปี 2557 เทียบกับปี 2556 ซึ่งเท่ากับ 8.93 ลบ. บริษัทได้ปรับปรุงนโยบายค่าเผื่อนี้มูลค่าลดลงใหม่ โดยกำหนดอายุสินค้าที่จะพิจารณาตั้งค่าเผื่อนี้ยาวนานขึ้น เพื่อให้สอดคล้องกับอายุการใช้งานจริงของสินค้า

อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์เพิ่มขึ้น จากการใช้นโยบายและเครื่องจักรที่มีอยู่ในปัจจุบันได้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ในปี 2557 กำไรจากการผลิตเพิ่มขึ้นในเกือบทุกสายการผลิต อีกทั้งมีการซื้อเครื่องจักรเพิ่มขึ้น 8.90 ลบ. ในสายการผลิตซ่อมบำรุงรถและน้ำจิ้ม เครื่องแกง และน้ำมะพร้าว ในส่วนของเจ้าหนี้การค้า เพิ่มขึ้นจาก 34.94 ลบ. ในปี 2556 เป็น 49.12 ลบ. ในปี 2557 บริษัทได้รับเครดิตทอมจากเจ้าหนี้การค้าในประเทศอยู่ระหว่าง 7 วัน (ของสด) - 120 วัน และเจ้าหนี้การค้าต่างประเทศอยู่ระหว่าง 30 วัน ระยะเวลาในการชำระหนี้เฉลี่ยเท่ากับ 32.08 วัน บริษัทสามารถได้รับชำระหนี้จากลูกค้าในเวลาเร็วกว่าการชำระหนี้ให้กับเจ้าหนี้การค้า

สภาพคล่องและความเพียงพอของเงินทุนของบริษัท

บริษัทมีสภาพคล่องทั้งจากการบริหารลูกหนี้การค้าและเจ้าหนี้การค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีคู่ค้าต่างประเทศที่น่าเชื่อถือชำระสินค้าภายในระยะเวลาดำหนด และมีอำนาจในการต่อรองกับเจ้าหนี้มากขึ้นตามปริมาณการสั่งซื้อวัตถุดิบที่มากขึ้น ระยะเวลาในการชำระหนี้ให้เจ้าหนี้ยาวกว่าระยะเวลาที่บริษัทได้รับชำระค่าสินค้าจากลูกค้า ความจำเป็นในการสำรองเงินสดจึงน้อย อย่างไรก็ตาม เงินสดหรือรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้นร้อยละ 36.53 ซึ่งเกิดจากยอดขายที่เพิ่มขึ้น ในส่วนของหนี้สินเพิ่มขึ้นจาก 77.99 ลบ. ในปี 2556 เป็น 82.04 ลบ. ในปี 2557 ซึ่งกว่าร้อยละ 95.52 เป็นเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นที่เกิดจากการซื้อวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์รองรับการผลิตที่ได้รับคำสั่งซื้อเพิ่มขึ้น และส่วนหนึ่งเป็นเจ้าหนี้ที่เกิดจากกิจกรรมส่งเสริมการขายส่วนลดการค้าและค่านายหน้าค้างจ่าย อัตราส่วนสภาพคล่องเพิ่มขึ้นจาก 2.02 เท่าในปี 2556 เป็น 4.64 เท่าในปี 2557

นอกจากนี้ ในไตรมาส 3 ปี 2557 บริษัทได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ สามารถระดมทุนได้ 148.82 ลบ. วัตถุประสงค์เพื่อใช้ก่อสร้างโรงงานแห่งใหม่ และส่วนหนึ่งใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนและชำระคืนเงินกู้จากสถาบันการเงิน แหล่งเงินทุนจากการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์นี้ จะทำให้บริษัทมีสภาพคล่องและเงินทุนอย่างเพียงพอต่อการขยายกิจการโดยไม่ต้องเพิ่มภาระหนี้สินและดอกเบี้ย อัตราส่วนหนี้สินต่อทุนลดลงจาก 0.48 เท่า ในปี 2556 เป็น 0.21 เท่า ในปี 2557 ความสามารถในการชำระดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นจาก 26.74 เท่าในปี 2556 เป็น 134.71 เท่าในปี 2557 เงินที่ได้จากการระดมทุนนี้ บริษัทได้นำไปฝากระยะสั้นกับสถาบันการเงินส่วนหนึ่ง และอีกส่วนหนึ่งนำไปลงทุนในตราสารทุนที่เป็นหลักทรัพย์เพื่อขยายประเภทกองทุนรวมตราสารหนี้เพื่อบริหารเงินสดให้เกิดประโยชน์สูงสุดระหว่างที่บริษัทอยู่ระหว่างการดำเนินการก่อสร้างโรงงานแห่งใหม่ และยังไม่มีความจำเป็นต้องใช้เงินสดดังกล่าว



BRINGS THE AUTHENTIC
TASTE OF THAILAND
RIGHT INTO YOUR KITCHEN

ปัจจัยที่จะมีผลต่อฐานะการเงินหรือการดำเนินงานในอนาคต (Forward Looking)

โรงงานแห่งใหม่ที่กำลังจะแล้วเสร็จในปลายปี 2558 และเริ่มดำเนินการผลิตและสร้างรายได้ในบริษัทตั้งแต่วันที่ 2559 เป็นต้นไป โดยจะผลิตสินค้าในกลุ่มซอสปรุงรสและน้ำจิ้มต่างๆ มีกำลังการผลิตปกติประมาณ 14,750 ตัน/ปี ซึ่งมีกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นมากกว่าเท่าตัวจากโรงงานเดิมที่มีกำลังการผลิตสินค้ากลุ่มนี้เท่ากับ 7,399.15 ตัน/ปี เพื่อรองรับแผนการขยายตลาดไปกลุ่มลูกค้าใหม่ ซึ่งจะมีผลต่อยอดขายของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

การขายสินค้าไปต่างประเทศเกือบทั้งหมด ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศซึ่งเกิดจากการซื้อสินค้าและการขายสินค้าที่เป็นเงินตราต่างประเทศ และแนวโน้มความผันผวนเพิ่มขึ้นตั้งแต่ต้นปี 2558 บริษัทได้ทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า ซึ่งมีอายุไม่เกินหนึ่งปี เพื่อป้องกันความเสี่ยงของสินทรัพย์และหนี้สินทางการเงินที่เป็นเงินตราต่างประเทศ ณ สิ้นปี 2557 บริษัทมีลูกหนี้การค้าที่เป็นเงินตราต่างประเทศ 33.91 ลบ. ในขณะที่เดียวกัน บริษัทมีสัญญาขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนจากการชำระหนี้ที่เป็นเงินตราต่างประเทศในอนาคตจากลูกค้าจำนวน 1.386 ล้านยูโร อัตราแลกเปลี่ยนตามสัญญา 41.10 - 41.30 บาทต่อยูโร วันที่ครบกำหนด 9 เมษายน 2558 - 19 พฤษภาคม 2558 แนวโน้มค่าเงินยูโรยังอ่อนค่าต่อเนื่องจากปลายปี 2557 ซึ่งเท่ากับ 40.54 บาทต่อยูโร อ่อนค่าลงระดับ 34.81 บาทต่อยูโร ในเดือนมีนาคม 2558