







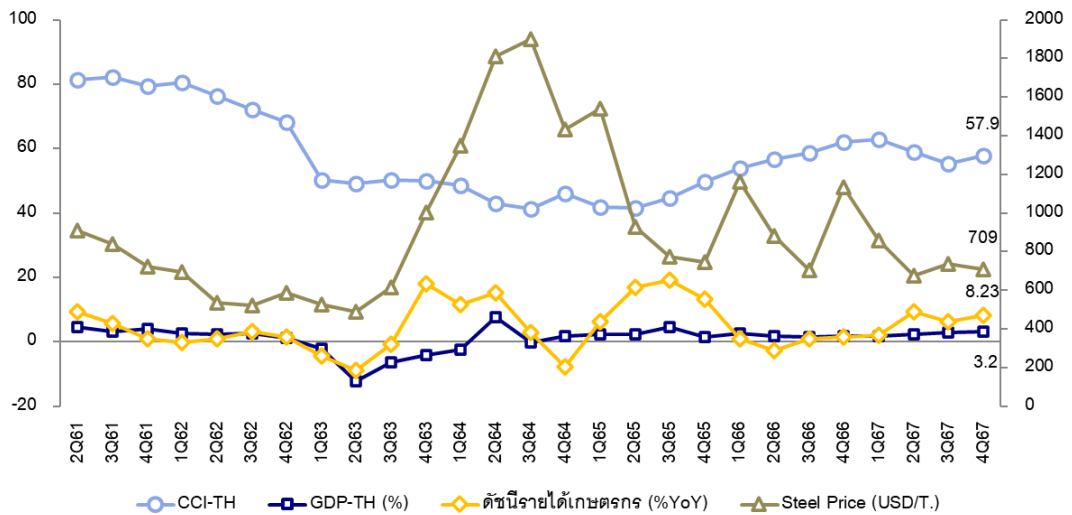




รายได้ช่วงปี 62-67 อยู่ที่ 17,730 – 30,991 ลบ. เติบโตเฉลี่ย CAGR 12% ต่อปี ส่วนกำไรสุทธิ 726 - 674 ลบ. คิดเป็นการหดเฉลี่ย CAGR 1% ต่อปี โดยรายได้ยังคงเติบโตตามแผนขยายสาขาใหม่ แต่ %SSSG ตีลดจากกำลังซื้อที่อ่อนแอตามสภาวะเศรษฐกิจราคาเหล็กที่ปรับลดลง รวมทั้งการแข่งขันในอุตสาหกรรมที่รุนแรง ประกอบกับมีค่าใช้จ่ายในการขยายสาขาใหม่ที่เพิ่มขึ้นกดดันกำไร

ช่วงปี 62-67 บริษัทมีรายได้จากการขาย 17,730 – 30,991 ลบ. คิดเป็นการเติบโตเฉลี่ย CAGR 12% ต่อปี โดยปัจจัยเติบโตหลักมาจากแผนการขยายสาขาต่อเนื่องเฉลี่ยปีละ 3-4 แห่ง อย่างไรก็ตาม การเติบโตของยอดขายต่อสาขาเดิม (Same-store sales growth : SSSG) ปรับลดลงต่อเนื่องหลังจากขึ้นไปสูงสุดในปี 64 ที่ได้ประโยชน์จากราคาเหล็กที่เร่งขึ้นแรงในช่วงเวลาดังกล่าว ขณะที่กำลังซื้อกลุ่มผู้บริโภคทยอยยังไม่ฟื้นตัวสะท้อนผ่านตัวเลขดัชนีความเชื่อมั่นผู้บริโภคที่ยังอยู่ในช่วงระหว่าง 50-60 และต่ำกว่าระดับ 100 บ่งชี้ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคที่อยู่ในระดับต่ำ รวมทั้งการกระจายตัวของสาขา DOHOME ส่วนใหญ่อยู่ในต่างจังหวัด ดังนั้น กำลังซื้อบางส่วนจึงขึ้นกับรายได้จากภาคการเกษตรที่ยังคงผันผวนบวกสลับขึ้นกับปริมาณและราคาขายในช่วงขณะนั้น นอกจากนี้ บริษัทมีสัดส่วนลูกค้าจากภาคโครงการก่อสร้างทั้งภาครัฐและเอกชน ซึ่งช่วงปี 66-67 ชะลอการลงทุนเนื่องจากช่วงเปลี่ยนผ่านรัฐบาลประกอบกับแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยที่เป็นขาขึ้น อย่างไรก็ตาม แนวโน้ม %GPM ปรับตัวดีขึ้นสู่ 17.13% ในปี 67 จากระดับปกติ 15.5-15.7% จากการทยอยปรับ Product Mix ขายสินค้าที่มีอัตรากำไรดี ประกอบกับการเพิ่มสัดส่วนสินค้า House Brand ทั้งนี้ ช่วงปี 64 %GPM เร่งขึ้นสู่ 20.19% โดยหลักมาจากทิศทางราคาเหล็กที่เร่งขึ้นแรงก่อนทยอยปรับลดลงในเวลาต่อมา ขณะที่ %SG&A/Sales ทยอยปรับเพิ่มขึ้นจาก 10.9% ในปี 64 สู่ 13.6% ในปี 67 โดยหลักมาจากค่าใช้จ่ายในการเปิดเพิ่มสาขาใหม่ อาทิ ค่าใช้จ่ายพนักงานและค่าเสื่อมราคาเป็นต้น ส่งผลให้ช่วงปี 62-67 มีกำไรสุทธิ 726 - 674 ลบ. คิดเป็นการหดเฉลี่ย CAGR 1% ต่อปี

Figure10: CCI, GDP Growth, ดัชนีรายได้เกษตรกร และราคาเหล็ก



Source: Office of Agricultural Economics, Bloomberg and Globlex Calculated



