

วันที่ 13 สิงหาคม 2563

บริษัท ไมเนอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)

คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

ภาพรวมธุรกิจ

ผลการดำเนินงานในไตรมาส 2 ปี 2563 และหกเดือนแรกปี 2563

ภาพรวม: บริษัท ไมเนอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) ("บริษัท") ประกาศรายได้จากการดำเนินงานจำนวน 6,682 ล้านบาทในไตรมาส 2 ปี 2563 ลดลงร้อยละ 79 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยการลดลงดังกล่าวมีสาเหตุมาจากสภาพแวดล้อมที่ท้าทายในทั้งสามธุรกิจในทุกภูมิภาค โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจโรงแรมในกลุ่มไมเนอร์ โฮเทลส์จากการแพร่ระบาดของโรค COVID-19

บริษัทได้ดำเนินการมาตรการการประหยัดค่าใช้จ่ายในทุกหน่วยธุรกิจและทั่วทุกภูมิภาค ซึ่งผลจากการลดค่าใช้จ่ายเห็นได้อย่างชัดเจนในไตรมาส 2 ปี 2563 โดยลดลงในอัตราร้อยละ 50 เมื่อเทียบกับไตรมาส 2 ปี 2562 และจะยังคงดำเนินการดังกล่าวต่อไปซึ่งจะช่วยลดผลกระทบเชิงลบต่อบริษัทได้ ทั้งนี้ หากไม่นับรวมผลกระทบจากการบังคับใช้มาตรฐานการบัญชี TFRS16 บริษัทมีกำไรก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย ภาษี และค่าเสื่อม (EBITDA) จากการดำเนินงานจะเป็นลบอยู่ที่จำนวน 5,123 ล้านบาทในไตรมาส 2 ปี 2563 ลดลงจาก EBITDA จากการดำเนินงานจำนวน 6,223 ล้านบาทในไตรมาส 2 ปี 2562 โดยการลดลงของ EBITDA ดังกล่าวเป็นผลมากรายได้ที่ลดลงจากข้อจำกัดในด้านการเดินทางและการปิดประเทศทั่วโลก ซึ่งส่งผลให้ความสามารถในการทำกำไรลดลง อย่างไรก็ตาม ไมเนอร์ ฟู้ดยังคงมีผลการดำเนินงานที่ดีในไตรมาส 2 ปี 2563 โดยมี EBITDA ที่เป็นบวก ซึ่งเป็นผลมาจากกลยุทธ์การจัดส่งอาหารที่เป็นเลิศ หากนับรวมผลกระทบจากการบังคับใช้มาตรฐานการบัญชี TFRS16 บริษัทจะมี EBITDA จากการดำเนินงานเป็นลบอยู่ที่จำนวน 1,826 ล้านบาทในไตรมาส 2 ปี 2563

ในทิศทางเดียวกันกับ EBITDA จากการดำเนินงาน กำไรสุทธิจากการดำเนินงานจำนวน 2,101 ล้านบาทในไตรมาส 2 ปี 2562 ลดลงเป็นผลขาดทุนจากการดำเนินงานก่อนผลกระทบจากการบังคับใช้มาตรฐานการบัญชี TFRS16 จำนวน 6,869 ล้านบาทในไตรมาส 2 ปี 2563 ทั้งนี้ หากรวมผลกระทบเชิงลบจากการบังคับใช้มาตรฐานการบัญชี TFRS16 บริษัทมีผลขาดทุนจากการดำเนินงานจำนวน 7,162 ล้านบาทในไตรมาส 2 ปี 2563 อย่างไรก็ตาม ผลการดำเนินงานของบริษัทปรับตัวดีขึ้นในแต่ละเดือน จากผลขาดทุน 2,778 ล้านบาทในเดือนเมษายน เป็น 2,407 ล้านบาทในเดือนพฤษภาคม และ 1,978 ล้านบาทในเดือนมิถุนายน

นอกจากนี้ บริษัทมีการบันทึกรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียวในไตรมาส 1 ปี 2562 ไตรมาส 2 ปี 2562 ไตรมาส 1 ปี 2563 และไตรมาส 2 ปี 2563 ตามรายละเอียดในตารางในหน้าที่ 2-3 โดยเมื่อนับรวมรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว และผลกระทบจากการบังคับใช้มาตรฐานการบัญชี TFRS16 บริษัทมีรายได้ตามงบการเงินลดลงร้อยละ 79 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน อยู่ที่จำนวน 6,698 ล้านบาท ส่วน EBITDA และกำไรสุทธิตามงบการเงินติดลบอยู่ที่จำนวน 3,101 และ 8,448 ล้านบาท ตามลำดับในไตรมาส 2 ปี 2563 ทั้งนี้ ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2563 บริษัทมีรายได้ตามงบการเงินลดลงร้อยละ 52 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน อยู่ที่จำนวน 29,231 ล้านบาท ส่วน EBITDA ตามงบการเงินลดลงร้อยละ 87 อยู่ที่ 1,301 ล้านบาท เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ในขณะที่กำไรสุทธิตามงบการเงินติดลบอยู่ที่จำนวน 10,221 ล้านบาท ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2563

ผลการดำเนินงาน

หน่วย: ล้านบาท	ไตรมาส 2 ปี 2563 (หลัง TFRS16 และ จากการดำเนินงาน)	ไตรมาส 2 ปี 2563 (ก่อน TFRS16 และ จากการดำเนินงาน)	ไตรมาส 2 ปี 2562 (จากการดำเนินงาน)	เปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)	ไตรมาส 2 ปี 2563 (หลัง TFRS16 และ ตามที่รายงาน)	ไตรมาส 2 ปี 2562 (ตามที่รายงาน)	เปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
รายได้รวม	6,682	6,682	31,393	-79	6,698	31,455	-79
EBITDA รวม	-1,826	-5,123	6,223	-182	-3,101	5,950	-152
EBITDA Margin (ร้อยละ)	-27.3	-76.7	19.8		-46.3	18.9	
กำไรสุทธิรวม	-7,162	-6,869	2,101	-427	-8,448	1,786	-573
อัตรากำไรสุทธิ (ร้อยละ)	-107.2	-102.8	6.7		-126.1	5.7	
หน่วย: ล้านบาท	ครึ่งปีแรกปี 2563 (หลัง TFRS16 และ จากการดำเนินงาน)	ครึ่งปีแรกปี 2563 (ก่อน TFRS16 และ จากการดำเนินงาน)	ครึ่งปีแรกปี 2562 (จากการดำเนินงาน)	เปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)	ครึ่งปีแรกปี 2563 (หลัง TFRS16 และ ตามที่รายงาน)	ครึ่งปีแรกปี 2562 (ตามที่รายงาน)	เปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
รายได้รวม	29,102	29,102	60,242	-52	29,231	60,485	-52
EBITDA รวม	1,156	-5,233	10,495	-150	1,301	10,212	-87
EBITDA Margin (ร้อยละ)	4.0	-18.0	17.4		4.5	16.9	
กำไรสุทธิรวม	-10,336	-9,703	2,734	-455	-10,221	2,369	-531
อัตรากำไรสุทธิ (ร้อยละ)	-35.5	-33.3	4.5		-35.0	3.9	

ผลกระทบจากมาตรฐานการบัญชี TFRS16 ต่องบกำไรขาดทุน*

หน่วย: ล้านบาท	ไตรมาส 2 ปี 2563 (ไม่รวม TFRS16)	ไตรมาส 2 ปี 2563 (รวม TFRS16)
EBITDA รวม	-5,123	-1,826
EBITDA Margin (ร้อยละ)	-76.7	-27.3
ค่าเสื่อมราคา	2,216	4,850
ดอกเบี้ยจ่าย	936	1,912
ภาษีจ่าย	-933	-954
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	-472	-472
กำไรสุทธิรวม	-6,869	-7,162
อัตรากำไรสุทธิ (ร้อยละ)	-102.8	-107.2
หน่วย: ล้านบาท	ครึ่งปีแรกปี 2563 (ไม่รวม TFRS16)	ครึ่งปีแรกปี 2563 (รวม TFRS16)
EBITDA รวม	-5,233	1,156
EBITDA Margin (ร้อยละ)	-18.0	4.0
ค่าเสื่อมราคา	4,535	9,724
ดอกเบี้ยจ่าย	1,828	3,721
ภาษีจ่าย	-1,238	-1,298
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	-655	-655
กำไรสุทธิรวม	-9,703	-10,336
อัตรากำไรสุทธิ (ร้อยละ)	-33.3	-35.5

* ไม่นับรวมรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว ตามรายละเอียดในตารางในหน้าที่ 2-3

สัดส่วนผลการดำเนินงาน*

ครึ่งปีแรกปี 2563	สัดส่วนรายได้จากการดำเนินงาน (ร้อยละ)
โรงแรมและอื่นๆ	62
ร้านอาหาร	33
จัดจำหน่ายและรับจ้างผลิต	5
รวม	100

รายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว*

ช่วงเวลา	จำนวน (ล้านบาท)	กลุ่มธุรกิจ	รายการที่เกิดขึ้น เพียงครั้งเดียว
ไตรมาส 1 ปี 2562	50	ไมเนอร์ ฟู้ด	กำไรจากการขายธุรกิจเบรตทอลด์ ประเทศไทย (รายได้)
	132 ก่อนหักภาษี 91 หลังหักภาษี	ไมเนอร์ โซเทลส์	กำไรจากการขายทรัพย์สินของ เอ็นเอช โซเทล กรุ๊ป
	-191	ไมเนอร์ โซเทลส์	ส่วนขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน จากสัญญาแลกเปลี่ยนสกุลเงิน เหรียญสหรัฐ (ค่าใช้จ่ายในการ ขายและบริหาร)
ไตรมาส 2 ปี 2562	-48 ก่อนภาษี -38 หลังภาษี	ไมเนอร์ โซเทลส์/ ไมเนอร์ ฟู้ด/ ไมเนอร์ ไลฟ์สไตล์	ค่าใช้จ่ายสำรองสุทธิสำหรับ ผลประโยชน์พนักงาน ตาม กฎหมายแรงงานฉบับ ใหม่(ค่าใช้จ่ายในการขายและ บริหาร) จำแนกตามรายธุรกิจ)
	62 รายได้ 44 กำไรสุทธิ	ไมเนอร์ โซเทลส์	กำไรจากการขายทรัพย์สินของ เอ็นเอช โซเทล กรุ๊ป (รายได้)
	-320	ไมเนอร์ โซเทลส์	ส่วนขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน จากสัญญาแลกเปลี่ยนสกุลเงิน เหรียญสหรัฐ (ค่าใช้จ่ายในการ ขายและบริหาร)
ไตรมาส 1 ปี 2563	113 รายได้ 49 กำไรสุทธิ	ไมเนอร์ โซเทลส์	รายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว ของเอ็นเอช โซเทล กรุ๊ป (รายได้ และค่าใช้จ่ายในการขายและ บริหาร)
	755	ไมเนอร์ โซเทลส์	กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนจาก สัญญาแลกเปลี่ยนสกุลเงินเหรียญ สหรัฐ (ค่าใช้จ่ายในการขายและ บริหาร)
	568 ก่อนหักภาษี 585 หลังหักภาษี	ไมเนอร์ โซเทลส์	การปรับมูลค่ายัติกรรมของอนุพันธ์ อัตราดอกเบี้ย (ค่าใช้จ่ายในการ ขายและบริหาร)

* ไม่นับรวมรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว ตามรายละเอียดในตารางในหน้าที่ 2-3 แต่เป็นสัดส่วนซึ่งนับรวมผลกระทบจากการบังคับใช้มาตรฐานการบัญชี TFRS16

	10	ไมเนอร์ ฟู้ด	การกลับค่าใช้จ่ายสำรองที่เกี่ยวข้องกับริบส์ แอนด์ รัมส์ (การกลับรายการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร)
ไตรมาส 2 ปี 2563	17 รายได้ -152 กำไรสุทธิ	ไมเนอร์ โฮเทลส์	รายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียวของเส้นเอช โฮเทล กรุ๊ป (รายได้และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร)
	-469	ไมเนอร์ โฮเทลส์/ไมเนอร์ ฟู้ด/ไมเนอร์ โลฟิสต์ส	ค่าใช้จ่ายในการเลิกจ้างจากมาตรการการประหยัดค่าใช้จ่าย (ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร)
	-534	ไมเนอร์ โฮเทลส์	ส่วนขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนจากสัญญาแลกเปลี่ยนสกุลเงินเหรียญสหรัฐ (ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร)
	-130	ไมเนอร์ โฮเทลส์	การปรับมูลค่ายัติธรรมของอนุพันธ์อัตราดอกเบี้ย (ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร)

* นับรวมผลกระทบจากการบังคับใช้มาตรฐานการบัญชี TFRS16

พัฒนาการที่สำคัญในไตรมาส 2 ปี 2563

พัฒนาการ	
ร้านอาหาร	<ul style="list-style-type: none"> เปิดร้านอาหารสุทธิจำนวน 1 สาขา เมื่อเทียบกับไตรมาส 1 ปี 2563 โดยส่วนใหญ่เป็นร้านบอนซอน สุทธิด้วยการปิดบางสาขาของร้านแดรี่ ครีน ไทย เอ็กซ์เพรส เดอะ คอฟฟี่ คลับ และซีซึลเลอร์ เพิ่มสัดส่วนการลงทุนในเบรดทอลล์ กรุ๊ปจากร้อยละ 14.2 เป็น 25.1
โรงแรมและอื่น ๆ	<ul style="list-style-type: none"> ปิดโรงแรม 4 แห่งเป็นการถาวร <ul style="list-style-type: none"> อนันตรา: Anantara Sathorn Bangkok (โรงแรมภายใต้สัญญาจ้างบริหาร) ในประเทศไทย เอ็นเอช : NH Best (โรงแรมที่บริษัทเป็นเจ้าของ) ในประเทศเนเธอร์แลนด์ NH Gent Sint Pieters (โรงแรมที่บริษัทเป็นเจ้าของ) ในประเทศเบลเยียม และ NH Parla (โรงแรมเช่าบริหาร) ในประเทศสเปน
องค์กร	<ul style="list-style-type: none"> ได้รับการอนุมัติจากผู้ถือหุ้นในการยกเว้นการทดสอบอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นจนถึงสิ้นปี 2563 ประสบความสำเร็จในการออกหุ้นกู้ที่มีลักษณะคล้ายทุนสกุลเงินเหรียญสหรัฐจำนวน 300 ล้านดอลลาร์

ผลการดำเนินงานจำแนกรายธุรกิจ

ธุรกิจร้านอาหาร

ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2563 บริษัทมีสาขาร้านอาหารทั้งสิ้น 2,363 สาขา แบ่งเป็นสาขาที่บริษัทลงทุนเอง 1,184 สาขา คิดเป็นสัดส่วน

ร้อยละ 50 ของสาขาทั้งหมด และสาขาแฟรนไชส์ 1,179 สาขา คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50 โดยเป็นสาขาในประเทศไทย 1,582 สาขา คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 67 และเป็นสาขาในต่างประเทศ 781 สาขา คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 33 ในอีก 25 ประเทศครอบคลุมทั่วทวีปเอเชีย โอเชียเนีย ตะวันออกกลาง ยุโรป ประเทศแคนาดา และประเทศเม็กซิโก

ร้านอาหารจำแนกตามที่บริษัทลงทุนเองและแฟรนไชส์			
จำนวนร้านสาขา	ไตรมาส 2 ปี 2563	เปลี่ยนแปลง (q-q)	เปลี่ยนแปลง (y-y)
บริษัทลงทุนเอง	1,184	3	45
- ประเทศไทย	964	13	47
- ต่างประเทศ	220	-10	-2
สาขาแฟรนไชส์	1,179	-2	50
- ประเทศไทย	618	2	36
- ต่างประเทศ	561	-4	14
รวมสาขาร้านอาหาร	2,363	1	95

ร้านอาหารจำแนกตามแบรนด์			
จำนวนร้านสาขา	ไตรมาส 2 ปี 2563	เปลี่ยนแปลง (q-q)	เปลี่ยนแปลง (y-y)
เดอะ พิชซ่า คอมปะนี	578	2	34
สเวนเซนส์	322	1	0
ซีซึลเลอร์	63	-3	-3
แดรี่ ครีน	505	-10	-11
เบอร์เกอร์ คิง	121	0	6
เดอะ คอฟฟี่ คลับ	464	-4	-4
ไทย เอ็กซ์เพรส	83	-5	-5
ริเวอร์ไซด์	91	1	16
เบนิฮานา	19	0	-2
บอนซอน	65	19	65
อื่นๆ*	52	0	-1
รวมสาขาร้านอาหาร	2,363	1	95

* อื่นๆ คือ ร้านอาหารในสนามบิน ซึ่งอยู่ภายใต้บริษัทร่วมทุนในสัดส่วนร้อยละ 51 บริษัท ซีเล็ค เซอร์วิส พาร์ทเนอร์ และร้านอาหารในสหราชอาณาจักรภายใต้แบรนด์ "ภัทรา"

ผลประกอบการตามกลุ่มร้านอาหาร

ในไตรมาส 2 ปี 2563 ยอดขายโดยรวมทุกสาขา (Total-System-Sales) ซึ่งรวมยอดขายสาขาแฟรนไชส์ ลดลงในอัตราร้อยละ 36.8 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักมาจากการปิดให้บริการร้านอาหารและการปิดให้บริการนั่งทานในร้านเป็นการชั่วคราวทั้งในประเทศไทยและออสเตรเลียท่ามกลางมาตรการการปิดประเทศจากการระบาดของโรค COVID-19 ทั้งนี้ ยอดขายผ่านช่องทางบริการการจัดส่งอาหารและซื้อกลับบ้านที่เพิ่มขึ้นอย่างแข็งแกร่งช่วยลดผลกระทบจากการลดลงของยอดขายจากการนั่งทานภายในร้านได้บางส่วน ซึ่งส่งผลให้ยอดขายต่อร้านเดิม (Same-Store-Sales) ลดลงร้อยละ 23.0 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งติดลบในอัตราที่น้อยกว่ายอดขายโดยรวมทุกสาขาเพียงเล็กน้อย อย่างไรก็ตาม ยอดขายต่อร้านเดิมปรับตัวดีขึ้นอย่าง

มีนัยสำคัญในเดือนมิถุนายน เนื่องจากร้านอาหารส่วนใหญ่ได้กลับมาเปิดให้บริการ ในขณะที่มาตรการการเว้นระยะห่างทางสังคมได้ผ่อนคลายลงตั้งแต่ช่วงต้นเดือนมิถุนายน ส่งผลให้ร้านอาหารสามารถรองรับลูกค้าได้จำนวนมากขึ้นและจัดสรรพื้นที่ภายในร้านได้ดีขึ้น

แม้ว่ากลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศไทยจะมียอดขายโดยรวมทุกสาขาลดลงร้อยละ 21.8 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ในไตรมาส 2 ปี 2563 แต่ยอดขายโดยรวมมีแนวโน้มที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่องในแต่ละเดือนตลอดทั้งไตรมาส จากการที่ร้านอาหารได้เริ่มกลับมาเปิดให้บริการ ส่วนยอดขายต่อร้านเดิมลดลงร้อยละ 7.2 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งลดลงในอัตราที่ใกล้เคียงกับยอดขายต่อร้านเดิมในไตรมาส 1 ปี 2563 ซึ่งลดลงร้อยละ 6.9 โดยยอดขายต่อร้านเดิมของเดอะฟิชซ่า คอมปะนีมีการเติบโตในอัตราร้อยละร้อยละ 24.7 ในไตรมาส 2 ปี 2563 ด้วยสาเหตุจากจำนวนคำสั่งซื้อที่เพิ่มขึ้นจากกลยุทธ์การบริการการจัดส่งที่แข็งแกร่งและการขยายระยะเวลาการจัดแคมเปญซื้อ 1 แถม 1 ซึ่งช่วยลดผลกระทบจากผลการดำเนินงานที่อ่อนตัวของแบรนด์อื่นๆ ได้บางส่วน ทั้งนี้ ไมเนอร์ ฟู้ดยังคงมีความต้องการที่จะยกระดับบริการจัดส่งอาหารโดยส่งมอบประสบการณ์การจัดส่งและการสั่งซื้ออาหารที่ดีที่สุดให้กับลูกค้า ซึ่งรวมถึงการรับประกันเวลาจัดส่งอาหารภายใน 30 นาที และการรับประกันความสดใหม่ของอาหาร นอกจากนี้ แอปพลิเคชันการจัดส่งอาหาร 1112 Delivery ของไมเนอร์ ฟู้ดประสบความสำเร็จในการนำบนคอนและแบรนด์อื่นๆ เช่น เอส แอนด์ พี และเบรตทอลล์เข้ามาบนแพลตฟอร์ม พร้อมทั้งเปิดตัวแคมเปญ "Stay Home" และ "Back to Office" เพื่อเสริมความแข็งแกร่งให้กับฐานลูกค้าเดิม เพิ่มจำนวนคำสั่งซื้อ และเพิ่มยอดขาย โดยถึงแม้ว่ายอดขายต่อร้านเดิมของแบรนด์อื่นๆ จะลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน แต่ยอดขายมีแนวโน้มที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่องในแต่ละเดือน เนื่องจากบริการนั่งทานอาหารภายในร้านเริ่มกลับมาเปิดให้บริการในช่วงครึ่งหลังของเดือนพฤษภาคม และกลยุทธ์การขายของแต่ละแบรนด์ ในอนาคต กลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศไทยจะมุ่งยกระดับประสบการณ์การรับประทานอาหารภายในร้าน พัฒนาบริการการจัดส่งอาหารและแพลตฟอร์มดิจิทัลให้ดียิ่งขึ้น และปรับกลยุทธ์เพื่อให้บริษัทอยู่ในตำแหน่งที่พร้อมที่จะแข่งขันมากที่สุด ยกตัวอย่างเช่น เดอะ ฟิชซ่า คอมปะนีได้มีการทำการศึกษาตลาดและสถานะการแข่งขันเพื่อปรับเปลี่ยนประสบการณ์การรับประทานอาหารภายในร้านใหม่ ในขณะที่เดียวกันมีการจัดรูปแบบที่นั่งภายในร้านใหม่เพื่อยกระดับประสบการณ์การซื้อกลับบ้าน การพัฒนาผลิตภัณฑ์และการปรับราคาอาหารใหม่เพื่อรองรับลูกค้าชาวไทยมากขึ้นจะเป็นแนวทางสำคัญสำหรับเบอร์เกอร์ คิงและเดอะคอฟฟี คลับ ส่วนซีพีเลออร์จะขยายธุรกิจในรูปแบบของ "ซีพีเลออร์โก" ซึ่งใช้เงินลงทุนที่ต่ำกว่า ให้ผลตอบแทนที่สูงกว่าด้วย

ระยะเวลาคืนทุนที่สั้นกว่า และเพิ่มโอกาสในการขยายการลงทุนในพื้นที่ที่มีลูกค้าหนาแน่น นอกจากนี้ บนคอนจะมุ่งเน้นขยายสาขาอย่างมีคุณภาพ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในรูปแบบการใช้ครัวกลาง โดยมีเป้าหมายที่จะขยายสาขาไปยังเมืองสำคัญอื่นๆ และกรุงเทพฯ รอบนอก

ในไตรมาส 2 ปี 2563 กลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศจีนมียอดขายโดยรวมทุกสาขาและยอดขายต่อร้านเดิมลดลงร้อยละ 28.9 และ 27.0 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ตามลำดับ โดยยอดขายมีการปรับตัวดีขึ้นอย่างมีนัยสำคัญจากในไตรมาส 1 ปี 2563 โดยจากยอดขายที่เพิ่มขึ้นจากการรับประทานอาหารภายในร้าน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเดือนเมษายนและพฤษภาคม ซึ่งมีการลดระดับการแจ้งเตือนและมีการผ่อนคลายมาตรการเกี่ยวกับการระบาดของโรค COVID-19 ในเมืองส่วนใหญ่ ประกอบกับมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐด้วยการเร่งการบริโภคภายในประเทศ นอกจากนี้ การเปิดตัวเมนูใหม่ในช่วงต้นเดือนพฤษภาคมและความคิดริเริ่มทางด้านดิจิทัลเพื่อผลักดันยอดขายจากช่องทางบริการจัดส่งอาหาร มีส่วนช่วยในการฟื้นตัวของยอดขายของกลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศจีน ส่งผลให้กลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศจีนมีผลกำไรในระดับร้านค้าในเดือนพฤษภาคม อย่างไรก็ตาม การฟื้นตัวอยู่ในอัตราที่ช้าลงเล็กน้อยในเดือนมิถุนายน โดยมีสาเหตุมาจากผลกระทบจากการพบผู้ป่วย COVID-19 รายใหม่ในกรุงปักกิ่งในช่วงกลางเดือน ซึ่งส่งผลให้ร้านอาหารในกรุงปักกิ่งมียอดขายที่ลดลง ในขณะที่ยอดขายในเมืองอื่นๆ ยังคงแข็งแกร่ง อย่างไรก็ตาม กลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศจีนมีแนวโน้มของยอดขายที่ดีขึ้นตั้งแต่เดือนกรกฎาคม เนื่องจากกรุงปักกิ่งสามารถควบคุมการระบาดรอบสองได้ ทั้งนี้ กลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศจีนจะยังคงมุ่งดำเนินธุรกิจต่อไปเพื่อพัฒนาผลการดำเนินงาน โดยมีแนวทางที่สำคัญคือเพิ่มขีดความสามารถของร้านอาหารที่มีอยู่เดิมด้วยการนำเสนอเมนูใหม่ ขยายสาขาอย่างระมัดระวังในรูปแบบที่มีขนาดเล็ก และผลักดันยอดขายผ่านช่องทางบริการจัดส่งอาหารผ่านแพลตฟอร์มดิจิทัล ดังนั้น กลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศจีนจึงคาดว่ายอดขายจะฟื้นตัวสู่ระดับก่อนเกิดวิกฤตภายในช่วงเดือนกรกฎาคมถึงสิงหาคม

กลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศออสเตรเลียมียอดขายโดยรวมทุกสาขาลดลงร้อยละ 52.8 ในไตรมาส 2 ปี 2563 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งเป็นผลมาจากทั้งจำนวนสาขาที่ลดลงจากทั้งการปิดให้บริการสาขาร้านอาหารเป็นการชั่วคราวและการปิดสาขาที่ไม่ทำกำไรเป็นการถาวร รวมถึงการลดลงของยอดขายต่อร้านเดิมในอัตราร้อยละ 41.7 โดยสาเหตุหลักของการอ่อนตัวของยอดขายต่อร้านเดิมคือการปิดประเทศจากการระบาดของโรค COVID-19 อย่างเต็มรูปแบบในเดือนเมษายน ซึ่งร้านอาหารถูกจำกัดเฉพาะบริการการจัดส่งอาหารและซื้อกลับบ้านเท่านั้น อย่างไรก็ตาม ยอดขายเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในเดือนพฤษภาคม

และมิถุนายน จากมาตรการการเว้นระยะห่างทางสังคมที่ผ่อนคลายลงของรัฐบาล นอกจากนี้ ยอดขายของ Nomad Coffee Group (ธุรกิจกาแฟขายส่ง) ปรับตัวดีขึ้นจากการเปิดตัวสายผลิตภัณฑ์ใหม่ซึ่งรวมถึงเมล็ดกาแฟในบรรจุภัณฑ์ขนาดใหม่และผลิตภัณฑ์ออร์แกนิก รวมทั้งการขายกลุ่มลูกค้ารับจ้างผลิต อีกทั้ง กลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศออสเตรเลียยังคงผลักดันยอดขายผ่านช่องทางการรับประทานอาหารภายในร้านและบริการจัดส่งอาหาร ผ่านกลยุทธ์การทำให้แบรนด์ทันสมัยมากขึ้น การเสนอผลิตภัณฑ์ที่น่าสนใจ และความเป็นเลิศในการดำเนินงาน นอกจากนี้ กลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศออสเตรเลียยังเปิดตัวแบรนด์ใหม่ที่เน้นเฉพาะบริการจัดส่งและการใช้ครัวกลางที่ร้านเดอะ คอฟฟี่ คลับที่มีอยู่เดิม ทั้งนี้ แม้ว่าสถานการณ์การระบาดของโรค COVID-19 ในประเทศออสเตรเลียยังคงไม่แน่นอนจากการระบาดรอบที่สองในเมืองเมลเบิร์นในเดือนกรกฎาคมที่ผ่านมา แต่การระบาดครั้งใหม่ดังกล่าวยังคงอยู่ในวงจำกัดเพียงรัฐเดียวเท่านั้น ในขณะที่แคมเปญบริการจัดส่งอาหารที่แข็งแกร่ง เช่น "The Coffee Club @ Home" จะช่วยผลักดันยอดขายของกลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศออสเตรเลีย

โดยภาพรวม ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2563 ยอดขายโดยรวมทุกสาขาลดลงร้อยละ 21.1 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน และยอดขายต่อร้านเดิมลดลงร้อยละ 15.9 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีสาเหตุมาจากสภาพแวดล้อมในการดำเนินงานที่ท้าทายในทุกกลุ่มธุรกิจร้านอาหารของบริษัทท่ามกลางการระบาดของโรค COVID-19

สำหรับช่วงครึ่งปีหลังของปี 2563 คาดว่าทุกกลุ่มธุรกิจจะฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศไทยและจีน ซึ่งมียอดขายที่อยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกับยอดขายก่อนเกิดวิกฤต โดยไมเนอร์ ฟู้ดจะยังคงมีการปรับกลยุทธ์ในการดำเนินงานอยู่ตลอดเวลาเพื่อหาโอกาสทางธุรกิจที่เกิดขึ้นจากโรคระบาดในครั้งนี้

ผลการดำเนินงานธุรกิจร้านอาหาร

(ร้อยละ)	ไตรมาส 2 ปี 2563	ไตรมาส 2 ปี 2562	ครึ่งปีแรก ปี 2563	ครึ่งปีแรก ปี 2562
อัตราเติบโตของยอดขายต่อร้านเฉลี่ย Average Same-Store-Sales Growth	(23.0)	(3.6)	(15.9)	(3.8)
อัตราเติบโตของยอดขายรวมเฉลี่ย Average Total-System-Sales	(36.8)	3.8	(21.1)	4.5

หมายเหตุ: การเติบโตของยอดขายคำนวณจากยอดขายที่เป็นสกุลเงินท้องถิ่น เพื่อจัดผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน

ผลการดำเนินงาน

ในไตรมาส 2 ปี 2563 บริษัทมีรายได้รวมจากการดำเนินงานของธุรกิจร้านอาหารลดลงร้อยละ 32 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีสาเหตุมาจากผลการดำเนินงานที่ชะลอตัวของทุกกลุ่มธุรกิจร้านอาหารหลักท่ามกลางการปิดประเทศจากการระบาดของโรค COVID-19 โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศไทยและออสเตรเลีย

รวมถึงส่วนขาดทุนจากกิจการร่วมค้า เช่นเดียวกันกับรายได้จากการให้สิทธิแฟรนไชส์ ซึ่งลดลงในอัตราร้อยละ 48 ในไตรมาส 2 ปี 2563 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน

ในไตรมาส 2 ปี 2563 EBITDA จากการดำเนินงาน ซึ่งไม่นับรวมผลกระทบจากการบังคับใช้มาตรฐานบัญชี TFRS16 เป็นบวกอยู่ที่ 19 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลการดำเนินงานที่ค่อนข้างแข็งแกร่งในช่วงเวลาที่ท้าทายนี้ โดยกลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศจีนมีผลการดำเนินงานที่ดีขึ้นจากยอดขายที่ฟื้นตัว ค่าเช่าที่ลดลง และมาตรการการกระตุ้นจากภาครัฐ รวมถึงผลการดำเนินงานที่แข็งแกร่งของเดอะ พิชซ่า คอมปะนี ซึ่งช่วยลดผลกระทบจากยอดขายที่ลดลงของแบรนด์อื่นๆ ในประเทศไทยและออสเตรเลียจากการปิดให้บริการสาขาร้านอาหารชั่วคราวได้บางส่วน นอกจากนี้ ค่าใช้จ่ายทั้งหมดในไตรมาส 2 ปี 2563 ซึ่งรวมถึงค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและการขาย ค่าใช้จ่ายทั่วไปและค่าใช้จ่ายในการบริหารลดลงถึงเกือบร้อยละ 20 จากมาตรการการประหยัดค่าใช้จ่ายของบริษัท ส่งผลให้ EBITDA จากการดำเนินงานยังคงเป็นบวกแต่ลดลงร้อยละ 98 ในไตรมาส 2 ปี 2563 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ในขณะที่อัตราการทำกำไร EBITDA จากการดำเนินงานลดลงเป็นร้อยละ 0.5 ในไตรมาส 2 ปี 2563 เมื่อเทียบกับร้อยละ 15.0 ในไตรมาส 2 ปี 2562 ทั้งนี้ หากนับรวมผลกระทบจากการบังคับใช้มาตรฐานบัญชี TFRS16 EBITDA จากการดำเนินงานจะอยู่ที่ 478 ล้านบาท ส่วนอัตราการทำกำไร EBITDA จากการดำเนินงานจะอยู่ที่ร้อยละ 12.0 ในไตรมาส 2 ปี 2563

ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2563 มีรายได้รวมจากการดำเนินงานของธุรกิจร้านอาหารลดลงร้อยละ 21 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีสาเหตุมาจากความท้าทายจากการระบาดของโรค COVID-19 ในทุกกลุ่มธุรกิจของบริษัท โดยบริษัทได้ดำเนินการมาตรการการประหยัดค่าใช้จ่ายในทุกหน่วยธุรกิจ ซึ่งช่วยลดผลกระทบต่อ EBITDA จากการดำเนินงานก่อนผลกระทบจากการบังคับใช้มาตรฐานบัญชี TFRS16 ซึ่งลดลงร้อยละ 69 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน จากความสามารถในการทำกำไรที่ลดลงด้วยยอดขายที่ลดลง ส่งผลให้อัตราการทำกำไร EBITDA จากการดำเนินงานลดลงจากร้อยละ 16.2 ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2562 เป็นร้อยละ 6.4 ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2563 อย่างไรก็ตาม ท่ามกลางช่วงเวลานี้ ทุกกลุ่มธุรกิจร้านอาหารยังคงมีผลกำไร หากนับรวมผลกระทบจากการบังคับใช้มาตรฐานบัญชี TFRS16 EBITDA จากการดำเนินงานลดลงร้อยละ 30 อยู่ที่ 1,397 ล้านบาท ในครึ่งปีแรกของปี 2563

ผลการดำเนินงาน*

หน่วย: ล้านบาท	ไตรมาส 2 ปี 2563	ไตรมาส 2 ปี 2562	เปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
รายได้จากผลการดำเนินงาน**	3,776	5,463	-31
รายรับจากการให้แฟรนไชส์	209	402	-48
รวมรายได้	3,985	5,865	-32
EBITDA	478	879	-46
EBITDA Margin (ร้อยละ)	12.0	15.0	
EBITDA (pre-TFRS16)	19	879	-98
EBITDA Margin (ร้อยละ) (pre-TFRS16)	0.5	15.0	

หน่วย: ล้านบาท	ครึ่งปีแรกของปี 2563	ครึ่งปีแรกของปี 2562	เปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
รายได้จากผลการดำเนินงาน**	9,071	11,399	-20
รายรับจากการให้แฟรนไชส์	578	833	-31
รวมรายได้	9,649	12,233	-21
EBITDA	1,397	1,982	-30
EBITDA Margin (ร้อยละ)	14.5	16.2	
EBITDA (pre-TFRS16)	619	1,982	-69
EBITDA Margin (ร้อยละ) (pre-TFRS16)	6.4	16.2	

* ไม่นับรวมรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว ตามรายละเอียดในตารางในหน้า 2-3 แต่นับรวมผลกระทบจากการบังคับใช้มาตรฐานการบัญชี TFRS16

** รวมส่วนแบ่งกำไรและรายได้อื่น

ธุรกิจโรงแรมและธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

ธุรกิจโรงแรม

ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2563 บริษัทมีโรงแรมที่ลงทุนเองจำนวน 373 แห่ง และมีโรงแรมและเซอร์วิส สตรีที่รับจ้างบริหารอีก 153 แห่งใน 55 ประเทศ มีจำนวนห้องพักทั้งสิ้น 75,187 ห้อง ซึ่งเป็นห้องพักที่บริษัทลงทุนเองจำนวน 56,299 ห้อง และห้องพักที่บริษัทรับจ้างบริหารจำนวน 18,888 ห้อง ภายใต้แบรนด์อันตรา, อวานี, โฉดส์, ทิโวลี, เอ็นเอช คอลเลคชั่น, เอ็นเอช โฮเทลส์, นาว และเอลวาน่า คอลเลคชั่น โดยจากห้องพักทั้งหมด เป็นห้องพักในประเทศไทย 4,782 ห้อง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 6 และเป็นห้องพักในต่างประเทศ 70,405 ห้อง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 94 ในอีก 54 ประเทศ ครอบคลุมทั่วทวีปเอเชีย โอเชียเนีย ยุโรป อเมริกา และแอฟริกา

ห้องพักจำแนกตามบริษัทลงทุนเองและรับจ้างบริหาร

จำนวนห้องพัก	ไตรมาส 2 ปี 2563	เปลี่ยนแปลง (q-q)	เปลี่ยนแปลง (y-y)
บริษัทลงทุนเอง*	56,299	-215	1,103
- ประเทศไทย	3,188	0	472
- ต่างประเทศ	53,111	-215	631
รับจ้างบริหาร	18,888	-918	-1,638
- ประเทศไทย	1,594	-310	250
- ต่างประเทศ	17,294	-608	-1,888
รวมห้องพัก	75,187	-1,133	-535

* จำนวนห้องพักที่บริษัทลงทุนเองรวมโรงแรมที่บริษัทลงทุนเอง รับจ้างบริหาร และร่วมลงทุน

ห้องพักจำแนกตามการลงทุน

จำนวนห้องพัก	ไตรมาส 2 ปี 2563	เปลี่ยนแปลง (q-q)	เปลี่ยนแปลง (y-y)
ลงทุนเอง	19,879	-136	738
เช่าบริหาร	34,591	-79	470
ร่วมทุน	1,829	0	-197
รับจ้างบริหาร	12,316	-310	-1,129
MLR*	6,572	-608	-417
รวมห้องพัก	75,187	-1,133	-535

* การบริหารโรงแรมภายใต้สิทธิบริหารจัดการห้องชุด (Management Letting Rights) ในประเทศออสเตรเลียและนิวซีแลนด์

ผลประกอบการตามประเภทของการลงทุน

โรงแรมที่บริษัทเป็นเจ้าของและเช่าบริหาร

กลุ่มโรงแรมที่บริษัทเป็นเจ้าของและเช่าบริหาร (รวมเอ็นเอช โฮเทล กรุ๊ป) มีสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 66 ของรายได้จากการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรมและอื่นๆ ในไตรมาส 2 ปี 2563 โดยโรงแรมที่บริษัทเป็นเจ้าของและเช่าบริหารมีรายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืน (Revenue per Available Room – RevPar) ของกลุ่มโรงแรมเดิม (Organic) และโรงแรมทั้งหมดลดลงร้อยละ 95 ในไตรมาส 2 ปี 2563 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยการลดลงดังกล่าวเป็นผลมาจากการปิดให้บริการโรงแรมส่วนใหญ่เป็นการชั่วคราวในทั่วทุกภูมิภาค โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเดือนเมษายนและพฤษภาคม เนื่องมาจากข้อจำกัดเรื่องการเดินทางและการห้ามเที่ยวบินระหว่างประเทศทั่วโลกท่ามกลางการแพร่ระบาดของโรค COVID-19 อย่างไรก็ตาม ผลการดำเนินงานเริ่มฟื้นตัวในเดือนมิถุนายน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในทวีปยุโรป เนื่องจากโรงแรมเริ่มกลับมาเปิดให้บริการ และเริ่มมีการผ่อนคลายมาตรการการปิดประเทศในหลายประเทศ

โรงแรมที่บริษัทเป็นเจ้าของในประเทศไทยมีรายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนของกลุ่มโรงแรมเดิมลดลงร้อยละ 98 ในไตรมาส 2 ปี 2563 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีสาเหตุมาจากมาตรการการปิดประเทศในช่วงไตรมาสดังกล่าว ส่งผลให้จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางเข้ามาในประเทศไทยลดลงอย่างมาก อย่างไรก็ตาม การดำเนินงานของโรงแรมในต่างจังหวัดปรับตัวดีขึ้นในเดือนมิถุนายน เนื่องจากความต้องการที่แข็งแกร่งของนักท่องเที่ยวภายในประเทศและการกลับมาเปิดให้บริการโรงแรม

ในไตรมาส 2 ปี 2563 กลุ่มโรงแรมในยุโรปและลาตินอเมริกา มีรายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนของกลุ่มโรงแรมเดิมที่บริษัทเป็นเจ้าของและเช่าบริหารลดลงร้อยละ 95 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งเป็นผลมาจากจำนวนแขกที่เข้าพักที่ลดลงอย่างมีนัยสำคัญในช่วงที่มีข้อจำกัดเรื่องการเดินทางท่ามกลางการระบาดของโรค COVID-19 ในขณะที่เกือบร้อยละ 95 ของโรงแรมในเมืองสำคัญทั้งหมดได้ปิดให้บริการในช่วงสองเดือนแรกของไตรมาส อย่างไรก็ตาม โรงแรมในทวีปยุโรปเริ่มกลับมาเปิดให้บริการในเดือนมิถุนายน ซึ่ง

ส่งผลให้มีกิจกรรมทางธุรกิจเพิ่มขึ้น และมีแนวโน้มของอัตราการเข้าพักเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในแต่ละสัปดาห์

โรงแรมทั้งหมดในประเทศมัลดีฟส์ปิดให้บริการตลอดไตรมาส 2 ปี 2563 ส่งผลให้รายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนของกลุ่มโรงแรมเดิมนลดลงร้อยละ 100 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน

กลุ่มโรงแรมภายใต้สิทธิบริหารจัดการห้องชุด

กลุ่มโรงแรมภายใต้สิทธิบริหารจัดการห้องชุด ซึ่งมีสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 21 ของรายได้จากการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรมและอื่นๆ ในไตรมาส 2 ปี 2563 มีรายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนลดลงร้อยละ 69 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน จากทั้งอัตราการเข้าพักและค่าห้องพักที่ลดลง แม้ว่าโรงแรมทั้งหมดจะยังคงเปิดให้บริการตลอดช่วงการระบาดของโรค COVID-19 แต่ด้วยมาตรการการป้องกันการแพร่ระบาดภายในประเทศในออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ ส่งผลให้จำนวนนักท่องเที่ยวภายในประเทศลดลง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเดือนเมษายนและพฤษภาคม อย่างไรก็ตาม รายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนมีแนวโน้มที่ดีขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในเดือนมิถุนายน เนื่องจากมาตรการการปิดประเทศได้ผ่อนคลายลง

โรงแรมภายใต้สัญญาจ้างบริหาร

รายได้จากการรับจ้างบริหารโรงแรมมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 9 ของรายได้จากการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรมและอื่นๆ ในไตรมาส 2 ปี 2563 รายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนของกลุ่มโรงแรมเดิมนที่บริษัทรับจ้างบริหารลดลงร้อยละ 82 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีสาเหตุมาจากการปิดให้บริการโรงแรมชั่วคราวและผลการดำเนินงานที่อ่อนตัวของโรงแรมที่เปิดให้บริการท่ามกลางการระบาดของโรค COVID-19 ทั่วทั้งทวีปเอเชีย ยุโรป และตะวันออกกลาง อย่างไรก็ตาม โรงแรมภายใต้สัญญาจ้างบริหารมีผลการดำเนินงานโดยรวมที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่องตลอดไตรมาสนี้

ภาพรวมของโรงแรมทั้งหมด

สำหรับภาพรวมในไตรมาส 2 ปี 2563 รายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนของกลุ่มโรงแรมเดิมนและโรงแรมทั้งหมดลดลงร้อยละ 91 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีสาเหตุมาจากผลกระทบเชิงลบจากการระบาดของโรค COVID-19 อย่างไรก็ตาม อัตราการเข้าพักเฉลี่ยมีการปรับตัวดีขึ้นอย่างต่อเนื่องในแต่ละเดือน

ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2563 รายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนของกลุ่มโรงแรมเดิมนและโรงแรมทั้งหมดของบริษัทลดลงร้อยละ 60 และ 62 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ตามลำดับ โดยมีสาเหตุมาจากจำนวนแขกที่เข้าพักที่ลดลงตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์จากการเดินทางที่หยุดชะงักท่ามกลางการระบาดของโรค COVID-19

ผลการดำเนินงานธุรกิจโรงแรมจำแนกตามการลงทุน

	อัตราการเข้าพัก (ร้อยละ)			
	ไตรมาส 2 ปี 2563	ไตรมาส 2 ปี 2562	ครึ่งปีแรก ปี 2563	ครึ่งปีแรก ปี 2562
(System-Wide)				
ลงทุนเองและเช่าบริหาร*	6	74	26	70
ร่วมทุน	14	45	27	51
รับจ้างบริหาร*	8	60	30	62
MLR**	32	74	49	75
เฉลี่ย	9	72	29	69
ค่าเฉลี่ยของ MINT ในประเทศไทย	2	73	27	77
ค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมในประเทศไทย***	13	70	32	73
(System-Wide)				
ลงทุนเองและเช่าบริหาร*	2,563	4,109	3,544	3,942
ร่วมทุน	2,387	5,745	6,226	6,587
รับจ้างบริหาร*	5,183	4,815	4,661	4,890
MLR**	2,463	3,627	3,306	3,879
เฉลี่ย	2,886	4,168	3,721	4,098
ค่าเฉลี่ยของ MINT ในประเทศไทย	3,415	4,432	5,586	5,169
ค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมในประเทศไทย***	1,652	1,692	1,120	1,754
(System-Wide)				
ลงทุนเองและเช่าบริหาร*	144	3,053	929	2,752
ร่วมทุน	330	2,607	1,698	3,330
รับจ้างบริหาร*	431	2,905	1,401	3,037
MLR**	777	2,673	1,629	2,928
เฉลี่ย	254	2,985	1,084	2,822
ค่าเฉลี่ยของ MINT ในประเทศไทย	65	3,216	1,525	3,984
ค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมในประเทศไทย***	852	1,181	476	1,291
(Organic)				
ลงทุนเองและเช่าบริหาร*	6	74	26	70
ร่วมทุน	14	45	27	51
รับจ้างบริหาร*	10	60	34	62
MLR**	33	74	49	75
เฉลี่ย	9	72	30	69
ค่าเฉลี่ยของ MINT ในประเทศไทย	2	73	29	77
(Organic)				
ลงทุนเองและเช่าบริหาร*	2,596	4,109	3,659	3,942
ร่วมทุน	2,387	5,745	6,226	6,587
รับจ้างบริหาร*	5,323	4,815	4,914	4,890
MLR**	2,512	3,627	3,306	3,879
เฉลี่ย	2,924	4,168	3,823	4,098
ค่าเฉลี่ยของ MINT ในประเทศไทย	3,416	4,432	5,867	5,169

(Organic)	รายได้เฉลี่ยต่อห้อง (บาท/คืน)			
	ไตรมาส 2 ปี 2563	ไตรมาส 2 ปี 2562	ครึ่งปีแรก ปี 2563	ครึ่งปีแรก ปี 2562
ลงทุนเองและเช่าบริหาร*	148	3,053	963	2,752
ร่วมทุน	330	2,607	1,698	3,330
รับจ้างบริหาร*	517	2,905	1,646	3,037
MLR**	831	2,673	1,629	2,928
เฉลี่ย	267	2,985	1,134	2,822
ค่าเฉลี่ยของ MINT ในประเทศไทย	76	3,216	1,687	3,984

* จำนวนห้องรวมเอ็นเอช โฮเทล กรุ๊ป

** การบริหารโรงแรมภายใต้สิทธิบริหารจัดการห้องชุด (Management Letting Rights) ในประเทศออสเตรเลียและนิวซีแลนด์

*** ข้อมูลอุตสาหกรรมจากธนาคารแห่งประเทศไทย

ผลการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรม

ในไตรมาส 2 ปี 2563 รายได้จากการทำงานของธุรกิจโรงแรมและบริการที่เกี่ยวข้องลดลงในอัตราร้อยละ 93 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยการลดลงดังกล่าวเป็นผลมาจากการเดินทางที่หยุดชะงักทั่วโลก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเดือนเมษายน และครึ่งแรกของเดือนพฤษภาคมเมื่อโรงแรมในทุกตลาดหลักของบริษัท ยกเว้นในประเทศออสเตรเลียได้เปิดให้บริการชั่วคราว ส่วนรายได้จากการรับจ้างบริหารโรงแรมในไตรมาส 2 ปี 2563 ลดลงในอัตราร้อยละ 43 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน จากการลดลงของรายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนของกลุ่มโรงแรมภายใต้สัญญาจ้างบริหารในทุกตลาดของบริษัท

สำหรับช่วงครึ่งปีแรกของปี 2563 รายได้จากการทำงานของธุรกิจโรงแรมและบริการที่เกี่ยวข้องลดลงในอัตราร้อยละ 61 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยการลดลงดังกล่าวมีสาเหตุส่วนใหญ่มาจากสภาวะการดำเนินงานที่ท้าทาย จากผลกระทบจากการระบาดของโรค COVID-19 แม้ว่าเอ็นเอช โฮเทล กรุ๊ป และโรงแรมในประเทศมัลดีฟส์จะมีการดำเนินงานที่แข็งแกร่งในช่วง 2 เดือนแรกของปี ส่วนรายได้จากการรับจ้างบริหารโรงแรมในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2563 ลดลงในอัตราร้อยละ 38 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักมาจากผลการดำเนินงานที่ชะลอตัวของกลุ่มโรงแรมภายใต้สัญญาจ้างบริหารในทุกตลาดของบริษัท รวมถึงการยกเลิกสัญญาจ้างบริหารของโรงแรมบางแห่งในไตรมาส 1 ปี 2563

ผลการดำเนินงานของธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรม

หนึ่งในธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรม คือ ธุรกิจศูนย์การค้าและบันเทิง บริษัทเป็นเจ้าของและบริหารศูนย์การค้า 3 แห่งในกรุงเทพฯ ภูเก็ต และพัทยา นอกจากนี้ บริษัทยังดำเนินธุรกิจบันเทิงในเมืองพัทยาจำนวน 7 กลุ่ม ซึ่งรวมถึงพิกเชอริส Ripley's Believe It or Not! และพิกเชอริสหุ่นขี้ผึ้ง หลุยส์ ทุสโซต์ส แร็กกีเวิร์ดที่มีชื่อเสียง

บริษัทดำเนินธุรกิจการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขาย ซึ่งบริษัทจะพัฒนาโครงการควบคู่ไปกับการดำเนินงานกิจการโรงแรมใน

พื้นที่เดียวกัน โดยบริษัทได้ปิดการขายไปแล้ว 2 โครงการ ซึ่งได้แก่ โครงการ ดีเอสเดท สมุย ซึ่งมีบ้านพักตากอากาศจำนวน 14 หลังที่ตั้งอยู่ติดกับโรงแรมโพธิ์ชนันส์ รีสอร์ท เกาะสมุย และโครงการเซ็นด์ รีจิส เรสซิเดนเชส ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมระดับบนจำนวน 53 ยูนิตในอาคารเดียวกับโรงแรมเดอะ เซ็นด์ รีจิส กรุงเทพฯ โครงการที่ 3 คือ โครงการลาโยน เรสซิเดนเชส บาย อนันตรา ในภูเก็ต มีบ้านพักตากอากาศจำนวน 15 หลัง ตั้งอยู่ติดกับโรงแรมอนันตรา ลาโยน ภูเก็ต รีสอร์ท นอกจากนี้ บริษัทได้เข้าร่วมลงทุนพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขายอีก 3 โครงการ ได้แก่ โครงการอนันตรา เชียงใหม่ เซอร์วิส สุวิท ตั้งอยู่ตรงข้ามกับโรงแรมอนันตรา เชียงใหม่ รีสอร์ท ประกอบด้วยคอนโดมิเนียมจำนวน 44 ยูนิต โครงการ อวาดินา ฮิลส์ บาย อนันตรา ซึ่งตั้งอยู่ติดกับโครงการลาโยน เรสซิเดนเชส บาย อนันตรา ในภูเก็ต ประกอบด้วยวิลล่าหรูเพื่อขายจำนวน 16 หลัง ท้ายสุด โครงการ ทอร์เรส ราณี ในเมืองมาปูโด ประเทศโมซัมบิก ประกอบด้วยห้องพักพื้นที่เช่าเพื่อขายจำนวน 6 ห้อง นอกจากนี้ บริษัทได้ประกาศโครงการใหม่อีก 2 โครงการ ซึ่งอยู่ระหว่างการก่อสร้าง ได้แก่ โครงการอนันตราเดชารุ ในประเทศมาเลเซีย และโครงการอนันตรา ลูบุด ในประเทศอินโดนีเซีย เพื่อให้มีโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขายอย่างต่อเนื่องในอนาคต

อีกส่วนหนึ่งของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คือ โครงการพักผ่อนแบบปันส่วนเวลา ภายใต้แบรนด์ของบริษัท ชื่อ อนันตรา เวเคชั่น คลับ ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2563 อนันตรา เวเคชั่น คลับมีห้องพักของโครงการเพื่อรองรับการขายสิทธิในการเข้าพักอาศัยจำนวนทั้งหมด 246 ยูนิต ที่สมุย ภูเก็ต กรุงเทพฯ และเชียงใหม่ในประเทศไทย คริสทาวนในประเทศนิวซีแลนด์ มาหลิในประเทศอินโดนีเซีย และซานย่าในประเทศจีน ด้วยความมุ่งมั่นในการขายและการทำการตลาดของบริษัทในช่วงก่อนการระบาดของโรค COVID-19 ส่งผลให้ออนันตรา เวเคชั่น คลับมีจำนวนสมาชิกเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน อยู่ที่ 14,671 คน ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2563

รายได้จากธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรมลดลงร้อยละ 79 ในไตรมาส 2 ปี 2563 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยการลดลงดังกล่าวเป็นผลจากการไม่มีกิจกรรมการขายโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขาย รวมถึงผลการดำเนินงานที่ชะลอตัวของอนันตรา เวเคชั่น คลับ และธุรกิจศูนย์การค้าและบันเทิงท่ามกลางการระบาดของโรค COVID-19 สำหรับช่วงครึ่งปีแรกของปี 2563 รายได้จากธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรมลดลงร้อยละ 59 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน จากสาเหตุเดียวกันกับในไตรมาส 2 ปี 2563

ผลการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรมและอื่นๆ

ในไตรมาส 2 ปี 2563 รายได้รวมจากการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรมและอื่นๆ ลดลงร้อยละ 91 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีสาเหตุมาจากทุกหน่วยธุรกิจ ซึ่งรวมถึง กลุ่มโรงแรมที่บริษัทเป็นเจ้าของเอง กลุ่มโรงแรมเช่าบริหาร กลุ่มโรงแรมภายใต้สัญญาจ้างบริหาร และธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรม จากจำนวนแขกเข้าพักที่ลดลงจากการระบาดครั้งใหญ่ของโรค COVID-19

ในไตรมาส 2 ปี 2563 บริษัทมีความสามารถในการทำกำไรที่ลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีสาเหตุมาจากรายได้ที่ลดลง อย่างไรก็ตามมาตรการการประหยัดค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นในไตรมาสนี้ ส่งผลให้บริษัทมีค่าใช้จ่ายที่ลดลงถึงเกือบร้อยละ 60 ซึ่งช่วยลดผลกระทบเชิงลบได้บางส่วน ส่งผลให้ EBITDA จากการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรมและอื่นๆ ก่อนผลกระทบของ TFRS16 มีผลขาดทุนสุทธิอยู่ที่ 5,094 ล้านบาท เมื่อเทียบกับ EBITDA ที่เป็นบวกจำนวน 5,282 ล้านบาท ในช่วงเดียวกันของปีก่อน ทั้งนี้ หากรวมผลกระทบจากการบังคับใช้มาตรฐานการบัญชี TFRS16 ในไตรมาส 2 ปี 2563 บริษัทจะมี EBITDA จากการดำเนินงานเป็นลบอยู่ที่ 2,275 ล้านบาท

สำหรับช่วงครึ่งปีแรกของปี 2563 รายได้รวมจากการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรมและอื่นๆ ลดลงร้อยละ 61 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ส่วน EBITDA จากการดำเนินงานก่อนผลกระทบของ TFRS16 เป็นลบอยู่ที่ 5,764 ล้านบาท โดยมีสาเหตุมาจากเหตุผลเดียวกันกับในไตรมาส 2 ปี 2563 ทั้งนี้ หากรวมผลกระทบจากการบังคับใช้มาตรฐานการบัญชี TFRS16 ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2563 บริษัทมี EBITDA จากการดำเนินงานเป็นลบอยู่ที่ 205 ล้านบาท เมื่อเทียบกับ EBITDA จากการดำเนินงานที่เป็นบวกในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2562

ในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2563 บริษัทคาดว่าผลกระทบเชิงลบจากการระบาดของโรค COVID-19 จะปรับลดลง จากจำนวนนักท่องเที่ยวที่เพิ่มขึ้นในหลายภูมิภาค ในขณะที่ไมเนอร์ โฮเทลส์ได้เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับแบรนด์เพื่อให้มั่นใจว่าทั้งแบรนด์และโรงแรมของบริษัทจะอยู่ในใจของลูกค้า นอกจากนี้ การดำเนินงานมีประสิทธิภาพมากขึ้นจากมาตรการการประหยัดค่าใช้จ่ายในทุกหน่วยธุรกิจ

ผลการดำเนินงาน*

หน่วย: ล้านบาท	ไตรมาส 2 ปี 2563	ไตรมาส 2 ปี 2562	เปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
ธุรกิจโรงแรมและบริการที่เกี่ยวข้อง**	1,698	22,924	-93
ธุรกิจรับจ้างบริหารโรงแรม	184	322	-43
ธุรกิจอื่นๆ	245	1,162	-79
รวมรายได้	2,126	24,408	-91
EBITDA	-2,275	5,282	-143
EBITDA Margin (ร้อยละ)	-107.0	21.6	
EBITDA (pre-TFRS16)	-5,094	5,282	-196
EBITDA Margin (ร้อยละ) (pre-TFRS16)	-243.7	21.6	

หน่วย: ล้านบาท	ครึ่งปีแรกของปี 2563	ครึ่งปีแรกของปี 2562	เปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
ธุรกิจโรงแรมและบริการที่เกี่ยวข้อง**	16,398	42,347	-61
ธุรกิจรับจ้างบริหารโรงแรม	472	762	-38
ธุรกิจอื่นๆ	1,026	2,530	-59
รวมรายได้	17,897	45,639	-61
EBITDA	-205	8,367	-102
EBITDA Margin (ร้อยละ)	-1.1	18.3	
EBITDA (pre-TFRS16)	-5,764	8,367	-169
EBITDA Margin (ร้อยละ) (pre-TFRS16)	-32.3	18.3	

* ไม่นับรวมรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว ตามรายละเอียดในตารางในหน้าที่ 2-3 แต่นับรวมผลกระทบจากการใช้มาตรฐานการบัญชี TFRS16

** รวมส่วนแบ่งกำไรและรายได้อื่น

ธุรกิจจัดจำหน่ายและรับจ้างผลิตสินค้า

ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2563 บริษัทมีร้านค้าและจุดจำหน่ายจำนวนทั้งสิ้น 466 แห่ง ลดลง 30 แห่งจาก 496 แห่ง ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2562 ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผลมาจากการปิดแบรนด์เซฟ มาย แบค และบางสาขาของร้านอเนลโล ทั้งนี้ ร้อยละ 82 ของจำนวนร้านค้าและจุดจำหน่ายทั้งหมด 466 แห่ง เป็นของกลุ่มแฟชั่น ภายใต้แบรนด์อเนลโล, บอสลี, บรูคส์ บราเธอร์ส, ชาร์ล แอนด์ คีธ, เอสปรี, เอแดม, โอวีเอส และแรทลีย์ ในขณะที่ร้อยละ 18 เป็นของกลุ่มเครื่องใช้ในบ้านและครัวเรือน ภายใต้แบรนด์โจเซฟ โจเซฟ, สวีลิ่ง เจ.เอ. เอ็งเคิลส์ และโบเด็ม

จำนวนสาขาและจุดจำหน่ายของธุรกิจจัดจำหน่าย

จำนวนสาขา / จุดจำหน่าย	ไตรมาส 2 ปี 2563	เปลี่ยนแปลง (q-q)	เปลี่ยนแปลง (y-y)
กลุ่มสินค้าแฟชั่น	384	-9	-33
กลุ่มเครื่องใช้ในบ้านและครัวเรือน	82	2	3
รวม	466	-7	-30

การปิดสาขาส่วนใหญ่เป็นการชั่วคราวและสภาพแวดล้อมการค้าปลีกที่ชะลอตัวท่ามกลางมาตรการการปิดประเทศจากการระบาดของโรค COVID-19 ส่งผลให้รายได้จากธุรกิจจัดจำหน่ายและรับจ้างผลิตลดลงร้อยละ 49 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ในไตรมาส 2 ปี 2563 ซึ่งการลดลงดังกล่าวเป็นผลส่วนใหญ่มาจากธุรกิจแฟชั่น อย่างไรก็ตาม รายได้มีการฟื้นตัวอย่างต่อเนื่องในแต่ละเดือนจากการกลับมาเปิดสาขาในช่วงกลางเดือนพฤษภาคมที่

ผ่านมา ซึ่งเป็นผลมาจากการผ่อนคลายมาตรการการปิดประเทศใน
ระยะที่สองในประเทศไทย โดยผลการดำเนินงานที่แข็งแกร่งของ
ธุรกิจในกลุ่มเครื่องใช้ในบ้านและครัวเรือน และธุรกิจรับจ้างผลิต
ช่วยลดผลกระทบจากชะลอตัวของธุรกิจแฟชั่นในไตรมาส 2 ปี
2563 โดยการขายผ่านช่องทางออนไลน์ ตลาดอีคอมเมิร์ซ และ
การขายให้กับกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัทเป็นแรงขับเคลื่อนยอดขาย
หลักของธุรกิจในกลุ่มเครื่องใช้ในบ้านและครัวเรือน ในขณะที่ธุรกิจ
รับจ้างผลิตได้รับแรงผลักดันจากยอดขายที่แข็งแกร่งของน้ำยาฆ่า
เชื้อและความต้องการที่แข็งแกร่งของผลิตภัณฑ์ทำความสะอาด
จากลูกค้าในกลุ่มสินค้าอุปโภคและบริโภค

ในส่วนของความสามารถในการทำกำไร ธุรกิจในกลุ่มเครื่องใช้
ในบ้านและครัวเรือน และธุรกิจรับจ้างผลิตมีความสามารถในการทำ
กำไรที่สูงกว่า จากยอดขายที่แข็งแกร่งและความสามารถในการทำ
กำไรที่สูงของการขายน้ำยาฆ่าเชื้อผ่านช่องทางการขายปลีก
นอกจากนี้ การริเริ่มมาตรการการประหยัดค่าใช้จ่าย ซึ่งรวมถึงการ
เจรจาเพื่อลดค่าเช่าและการประหยัดค่าใช้จ่ายทางด้านบุคลากร
และค่าโฆษณาและการส่งเสริมการขาย สามารถช่วยลดผลกระทบ
จากรายได้ที่ลดลงของธุรกิจแฟชั่นและส่วนขาดทุนจากสโกมาตี
โดย EBITDA ของธุรกิจจัดจำหน่ายและรับจ้างผลิตก่อนผลกระทบ
จากการใช้มาตรฐานการบัญชี TFRS16 เป็นลบอยู่ที่ 47 ล้านบาท
ในไตรมาส 2 ปี 2563 ทั้งนี้ หากรวมผลกระทบจากการใช้มาตรฐาน
การบัญชี TFRS16 ส่วนขาดทุนของ EBITDA ในไตรมาส 2 ปี
2563 จะอยู่ที่ 29 ล้านบาท

ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2563 รายได้จากธุรกิจจัดจำหน่ายและ
รับจ้างผลิตลดลงร้อยละ 34 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน
ในขณะที่ EBITDA ก่อนผลกระทบจากการใช้มาตรฐานการบัญชี
TFRS16 ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2563 เป็นลบอยู่ที่ 89 ล้านบาท
จาก EBITDA ที่เป็นบวกในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2562 เป็นติดลบ
จากสาเหตุที่ได้กล่าวไปข้างต้น ทั้งนี้ หากรวมผลกระทบจากการใช้
มาตรฐานการบัญชี TFRS16 ส่วนขาดทุนของ EBITDA ในช่วงครึ่ง
ปีแรกของปี 2563 จะอยู่ที่ 36 ล้านบาท

รายได้ของธุรกิจจัดจำหน่ายและรับจ้างผลิตสินค้า* IFRS16

หน่วย: ล้านบาท	ไตรมาส 2 ปี 2563	ไตรมาส 2 ปี 2562	เปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
ธุรกิจจัดจำหน่าย	331	909	-64
ธุรกิจรับจ้างผลิต	240	211	14
รวมรายได้**	571	1,120	-49
EBITDA	-29	62	-148
EBITDA Margin (ร้อยละ)	-5.2	5.5	
EBITDA (pre-TFRS16)	-47	62	-177
EBITDA Margin (ร้อยละ)(pre-TFRS16)	-8.3	5.5	

หน่วย: ล้านบาท	ครึ่งปีแรกของ ปี 2563	ครึ่งปีแรกของ ปี 2562	เปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
ธุรกิจจัดจำหน่าย	1,023	1,864	-45
ธุรกิจรับจ้างผลิต	533	507	5
รวมรายได้**	1,556	2,370	-34
EBITDA	-36	145	-125
EBITDA Margin (ร้อยละ)	-2.3	6.1	
EBITDA (pre-TFRS16)	-89	145	-161
EBITDA Margin (ร้อยละ)(pre-TFRS16)	-5.7	6.1	

* ไม่นับรวมรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว ตามรายละเอียดในตารางในหน้า 2-3
แต่นับรวมผลกระทบจากการใช้มาตรฐานการบัญชี TFRS16
** รวมส่วนแบ่งกำไรและรายได้อื่น

งบดุลและกระแสเงินสด

ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2563 บริษัทมีสินทรัพย์รวม 349,711 ล้านบาท
เพิ่มขึ้นจำนวน 95,527 ล้านบาท จาก 254,184 ล้านบาท ณ สิ้นปี
2562 การเพิ่มขึ้นดังกล่าวมีสาเหตุหลักมาจาก (1) การเพิ่มขึ้นของ
เงินสดจำนวน 6,183 ล้านบาท จากการบริหารจัดการสภาพคล่อง
(2) การเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์ไม่มีตัวตนจำนวน 2,408 ล้านบาท
โดยมีสาเหตุส่วนใหญ่มาจากการเข้าลงทุนใน Spoonful ใน
ไตรมาส 1 ปี 2563 ซึ่งบริษัทได้รับสิทธิเฟรนไชส์หลักในขยายร้าน
บอนซอนในประเทศไทย (3) สินทรัพย์อนุพันธ์จำนวน 2,922 ล้าน
บาทจากการบังคับใช้มาตรฐานการบัญชี TFRS9 และ (4) สิทธิการ
ใช้สินทรัพย์จำนวน 88,021 ล้านบาท จากการบังคับใช้มาตรฐาน
การบัญชี TFRS16

บริษัทมีหนี้สินรวม 271,736 ล้านบาท ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2563
เพิ่มขึ้นจำนวน 103,420 ล้านบาท จาก 168,316 ล้านบาท ณ สิ้นปี
2562 โดยมีสาเหตุหลักมาจาก (1) การเพิ่มขึ้นของเงินกู้ยืมสุทธิ
จำนวน 14,736 ล้านบาท จากเงินกู้ยืมระยะยาว และ (2) หนี้สิน
ภายใต้สัญญาเช่าการเงินจำนวน 92,958 ล้านบาท จากการบังคับ
ใช้มาตรฐานการบัญชี TFRS16

ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทลดลงจำนวน 7,893 ล้านบาท จาก
85,868 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2562 เป็น 77,975 ล้านบาท ณ สิ้น
ไตรมาส 2 ปี 2563 ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผลมาจาก (1) ส่วนขาดทุน
สุทธิ ซึ่งนับรวมผลกระทบจากการบังคับใช้มาตรฐานการบัญชี
TFRS16 จำนวน 10,221 ล้านบาทในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2563
(2) ดอกเบี้ยจ่ายของหุ้นกู้ที่มีลักษณะคล้ายหุ้นจำนวน 661 ล้าน
บาท และ (3) ส่วนที่เหลือ ส่วนใหญ่เป็นผลมาจากผลกระทบเชิง
ลบจากส่วนต่างระหว่างสิทธิการใช้สินทรัพย์และหนี้สินภายใต้
สัญญาเช่าการเงินจากการบังคับใช้มาตรฐานการบัญชี TFRS16
สุทธิด้วยเงินสดรับจากการออกหุ้นกู้ที่มีลักษณะคล้ายหุ้นจำนวน
8,320 ล้านบาท

สำหรับ 6 เดือนแรกของปี 2563 บริษัทและบริษัทย่อยมีกระแสเงิน
สดจ่ายจากกิจกรรมการดำเนินงานเป็นจำนวน 2,580 ล้านบาท

ลดลงจำนวน 8,736 ล้านบาทจากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีสาเหตุส่วนใหญ่มาจากการลดลงของของกำไรสุทธิในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2563 และการลดลงสุทธิที่เกี่ยวกับการแปลงค่าเงินจำนวน 7,560 ล้านบาท

บริษัทมีกระแสเงินสดจ่ายจากกิจกรรมการลงทุนจำนวน 7,456 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักมาจากการลงทุนตามปกติของธุรกิจโรงแรม ร้านอาหาร และอื่นๆ และรวมถึงการเข้าลงทุนในการดำเนินธุรกิจบ่อนชอนในประเทศไทยในไตรมาส 1 ปี 2563 และการเพิ่มสัดส่วนการลงทุนในเบรดทอลล์ กรุปในไตรมาส 2 ปี 2563

บริษัทมีเงินสดรับสุทธิจากกิจกรรมจัดหาเงินจำนวน 15,930 ล้านบาท โดยส่วนใหญ่เป็นผลมาจากเงินสดที่เพิ่มขึ้นจากเงินกู้ยืมระยะสั้นและระยะยาวจากสถาบันการเงิน รวมถึงเงินสดรับจากการออกหุ้นกู้ที่มีลักษณะคล้ายหุ้นรวมทั้งหมดเป็นจำนวน 64,179 ล้านบาท สุทธิด้วยเงินสดจ่ายเพื่อชำระคืนเงินกู้จำนวน 42,567 ล้านบาท และดอกเบี้ยจ่ายของหุ้นกู้ที่มีลักษณะคล้ายหุ้นจำนวน 661 ล้านบาท

โดยภาพรวม กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน การลงทุน และการจัดหาเงิน ส่งผลให้เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดสุทธิของบริษัทเพิ่มขึ้นจำนวน 5,894 ล้านบาท สำหรับช่วง 6 เดือนแรกของปี 2563

อัตราการใช้เงิน (Cash Burn) ซึ่งคำนวณมาจากกระแสเงินสดจากการดำเนินงาน เงินชำระคืนหนี้สินตามสัญญาเช่า และเงินจ่ายสำหรับการลงทุน เป็นลบตั้งแต่เดือนมกราคม ท่ามกลางการปิดประเทศจากการระบาดของโรค COVID-19 และเป็นลบอยู่ที่ 1.5 หมื่นล้านบาทในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2563 อย่างไรก็ตาม บริษัทมีกระแสเงินสดจ่ายจากการดำเนินงานสูงสุดในเดือนพฤษภาคม ซึ่งเป็นเดือนที่มีการระบาดของโรค COVID-19 สูงที่สุด และมีอัตราการใช้เงินน้อยลงตั้งแต่เดือนมิถุนายน เมื่อบริษัทเริ่มกลับมาเปิดดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัทคาดว่ากระแสเงินสดอิสระจะเพิ่มขึ้นในช่วงครึ่งหลังของปี 2563 จากกิจกรรมทางธุรกิจที่เพิ่มขึ้น พร้อมกับการดำเนินมาตรการการลดค่าใช้จ่ายและการชะลอการลงทุน

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นลดลงจากร้อยละ 45.4 ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2562 เป็นร้อยละ 20.5 ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2563 โดยมีสาเหตุหลักมาจากความสามารถในการทำกำไรที่ลดลงของทั้งสามธุรกิจของบริษัท จากผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโรค COVID-19 และการบังคับใช้มาตรฐานการบัญชี TFRS16 บริษัทมีอัตรากำไรสุทธิติดลบก่อนผลกระทบเชิงลบจากการบังคับใช้มาตรฐานการบัญชี TFRS16 อยู่ที่ร้อยละ 35.5 ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2563 จากอัตรากำไรสุทธิจากการดำเนินงานที่เป็นบวกอยู่ที่ร้อยละ 4.5 ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2562 ความสามารถในการทำกำไรที่ลดลงจากรายได้ที่ลดลง รวมถึงผลกระทบเชิงลบจากการ

บังคับใช้มาตรฐานการบัญชี TFRS16 ได้สร้างแรงกดดันต่อผลกำไรสุทธิของบริษัท

อัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นปรับเทียบเต็มปีก่อนผลกระทบจากการบังคับใช้มาตรฐานการบัญชี TFRS16 เป็นลบอยู่ที่ร้อยละ 23.0 ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2563 จากที่เป็นบวกจากร้อยละ 6.7 ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2562 ซึ่งมีสาเหตุมาจากผลขาดทุนจากการดำเนินงานในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2563 เช่นเดียวกัน อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ปรับเทียบเต็มปีก่อนผลกระทบจากการบังคับใช้มาตรฐานการบัญชี TFRS16 ติดลบอยู่ที่ร้อยละ 7.5 ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2563

ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยของบริษัทเพิ่มขึ้นจาก 46 วันในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2562 เป็น 77 วันในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2563 ซึ่งเป็นผลมาจากรายได้รวมที่ลดลงจากผลกระทบของการระบาดของโรค COVID-19 ส่วนอัตราส่วนค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญต่อยอดลูกหนี้การค้าเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญจากร้อยละ 4.2 ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2562 เป็นร้อยละ 18.2 ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2563 เนื่องจากมาตรฐานการบัญชี TFRS9 ซึ่งมีการเปลี่ยนวิธีการคำนวณค่าใช้จ่ายสำรองสำหรับการด้อยค่าให้มีความรัดกุมมากยิ่งขึ้น โดยมีการตั้งสมมติฐานในการคาดการณ์ล่วงหน้าเพิ่มเติมในการบันทึกค่าใช้จ่ายสำรอง

สินค้าคงเหลือของบริษัทส่วนใหญ่ประกอบด้วย วัตถุดิบ สินค้าระหว่างผลิต และสินค้าสำเร็จรูปของธุรกิจร้านอาหารและธุรกิจจัดจำหน่ายและรับจ้างผลิต โดยอายุเฉลี่ยของสินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้นจาก 25 วันในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2562 เป็น 52 วันในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2563 ส่วนใหญ่เนื่องมาจากจำนวนสินค้าคงเหลือที่เพิ่มขึ้นจากการปิดร้านอาหารและร้านค้าชั่วคราวตามมาตรการของรัฐบาลในการควบคุมการแพร่กระจายของโรค COVID-19 ส่วนอายุเฉลี่ยของเจ้าหนี้การค้าเพิ่มขึ้นจาก 75 วันในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2562 เป็น 120 วันในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2563 ซึ่งส่วนใหญ่มาจากต้นทุนขายที่ลดลงจากยอดคำสั่งซื้อที่ลดลงและมาตรการการประหยัดค่าใช้จ่ายของบริษัท

อัตราส่วนสินทรัพย์หมุนเวียนต่อหนี้สินหมุนเวียนลดลงอยู่ที่ 1.0 เท่า ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2563 จาก 1.1 เท่า ณ สิ้นปี 2562 โดยมีสาเหตุมาจากการบังคับใช้มาตรฐานการบัญชี TFRS16 ซึ่งส่งผลให้บริษัทมีหนี้สินภายใต้สัญญาเช่าการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปีที่เพิ่มขึ้น ทั้งนี้ ตามเงื่อนไขของเงินกู้และหุ้นกู้ใหม่ ซึ่งไม่รวมหนี้สินภายใต้สัญญาเช่าในการคำนวณอัตราส่วนภาระหนี้สินต่อทุน อัตราส่วนหนี้สินส่วนที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นจาก 1.3 เท่า ณ สิ้นปี 2562 เป็น 1.6 เท่า ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2563 โดยมีสาเหตุหลักมาจากเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินที่เพิ่มขึ้น และส่วนของผู้ถือหุ้นที่ลดลงจากผลขาดทุนสุทธิในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2563 รวมถึงผลกระทบจากการบังคับใช้มาตรฐานการบัญชี

TFRS16 ส่วนอัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ยเป็นลบบอยู่ที่ 0.1 เท่าในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2563 เมื่อเทียบกับ 2.9 เท่าในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2562 เนื่องจากกระแสเงินสดจากการดำเนินงานที่เป็นลบ

อัตราส่วนทางการเงิน*

ความสามารถในการทำกำไร	30 มิ.ย. 63	30 มิ.ย. 62
อัตรากำไรขั้นต้น (ร้อยละ)	20.5	45.4
อัตรากำไรสุทธิ (ร้อยละ)	-35.0	3.9
อัตรากำไรสุทธิจากผลการดำเนินงาน** (ร้อยละ)	-35.5	4.5
ความมีประสิทธิภาพ***	30 มิ.ย. 63	30 มิ.ย. 62
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น** (ร้อยละ)	-23.0	6.7
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์** (ร้อยละ)	-7.5	2.1
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (วัน)	77	46
อายุเฉลี่ยของสินค้าคงเหลือ (วัน)	52	25
อายุเฉลี่ยของเจ้าหนี้การค้า (วัน)	120	75
ความสามารถในการดำรงสภาพคล่อง	30 มิ.ย. 63	31 ธ.ค. 62
สินทรัพย์หมุนเวียนต่อหนี้สินหมุนเวียน (เท่า)	1.0	1.1
ภาระหนี้สินต่อทุน	30 มิ.ย. 63	31 ธ.ค. 62
อัตราส่วนหนี้สินส่วนที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	1.6	1.3
อัตราส่วนหนี้สินส่วนที่มีภาระดอกเบี้ยสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	1.4	1.2
อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย (เท่า)	30 มิ.ย. 63	30 มิ.ย. 62
	-0.1	2.9

*นับรวมผลกระทบจากการบังคับใช้มาตรฐานการบัญชี TFRS16 ยกเว้นอัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นและอัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์

**ไม่นับรวมรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว ตามรายละเอียดในตารางในหน้าที่ 2-3

***ปรับเทียบเต็มปี

แนวโน้มในอนาคต

ก่อนหน้าที่จะมีการระบาดของโรค COVID-19 บริษัทได้เริ่มกระบวนการการเปลี่ยนแปลงองค์กรในทุกหน่วยธุรกิจ โดยการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวครอบคลุมในหลายด้าน ทั้งด้านกลยุทธ์ทางธุรกิจ โครงสร้างองค์กร ความเป็นผู้นำ และบุคลากร กระบวนการและประสิทธิภาพ ดิจิทัลและเทคโนโลยี รวมถึงวัฒนธรรมและค่านิยมองค์กร โดยการระบาดของโรค COVID-19 ช่วยเร่งการดำเนินกระบวนการดังกล่าวให้เร็วยิ่งขึ้น และเปลี่ยนให้บริษัทกลายเป็นองค์กรที่มีความว่องไวในการปฏิบัติงานและมีประสิทธิภาพมากขึ้น อีกทั้ง ท่ามกลางการระบาดของโรค COVID-19 บริษัทได้มีการดำเนินมาตรการการประหยัดค่าใช้จ่าย การบริหารสภาพคล่องและกระแสเงินสด และการจัดการงบดุลอย่างรวดเร็ว โดยผลของการประหยัดค่าใช้จ่ายเห็นได้อย่างชัดเจนในไตรมาส 2 ปี 2563 และบริษัทจะยังคงดำเนินมาตรการดังกล่าวต่อไปในช่วงที่เหลือของปี ณ ปัจจุบัน บริษัทได้เริ่มกลับมาเปิดให้บริการโรงแรม ร้านอาหาร และร้านค้าด้วยสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่ปรับตัวดีขึ้น โดยโรงแรมได้กลับมาเปิดให้บริการแล้ว

มากกว่าร้อยละ 70 และร้านอาหารมากกว่าร้อยละ 90 ทั้งนี้ ภายในสิ้นปี 2563 บริษัทคาดว่าโรงแรมและร้านอาหารทั้งหมดจะกลับมาเปิดให้บริการและมีผลการดำเนินงานที่ฟื้นตัว อย่างไรก็ตาม บริษัทจะยังคงมุ่งสร้างความแข็งแกร่งให้กับแบรนด์ ปรับโครงสร้างค่าใช้จ่าย กำหนดโครงสร้างแรงงานใหม่ และปรับตัวให้เข้ากับพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปตามวิถีชีวิตแบบใหม่ (New Normal) นอกจากนี้ บริษัทยังมุ่งเน้นไปที่การเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดหาวัตถุดิบและการขนส่งสำหรับกระบวนการการจัดซื้อจัดจ้างอีกด้วย

ไมเนอร์ โฮเทลส์

ไมเนอร์ โฮเทลส์ได้ดำเนินการตามแผนกลยุทธ์ในการกลับมาเปิดให้บริการโรงแรมอย่างรอบคอบ โดยมุ่งเน้นไปที่การเพิ่มความสามารถในการทำกำไร รวมถึงการสร้างแตกต่างจากคู่แข่ง โดยการปฏิบัติตามแนวทางทางด้านสาธารณสุขและความปลอดภัย รวมถึงการได้รับการรับรองจากหน่วยงานนอกที่เป็นที่ยอมรับยังคงเป็นหนึ่งในสิ่งที่บริษัทให้ความสำคัญเป็นอันดับแรก นับตั้งแต่บริษัทกลับมาเปิดให้บริการโรงแรม โรงแรมแต่ละในภูมิภาคส่วนใหญ่ของไมเนอร์ โฮเทลส์ ได้รับแรงผลักดันจากการท่องเที่ยวภายในประเทศและในภูมิภาค ยกตัวอย่างเช่น โรงแรมในทวีปยุโรปมีการฟื้นตัวที่ดี จากการเดินทางภายในทวีปยุโรปที่เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ ยังมีการฟื้นตัวอย่างแข็งแกร่งจากการเดินทางภายในประเทศที่เพิ่มขึ้นในหลายภูมิภาคที่สำคัญ เช่น ทวีปเอเชีย ออสเตรเลีย ตะวันออกกลาง และแอฟริกา ทั้งนี้ ในช่วงครึ่งหลังของปี จำนวนนักท่องเที่ยวภายในภูมิภาคคาดว่าจะเพิ่มขึ้นเมื่อประเทศต่างๆ เริ่มเปิดพรมแดน และตามด้วยการเดินทางระหว่างประเทศ นอกจากนี้ บริษัทมีการเพิ่มความสามารถในการขายของออนไลน์รา เวคชั่น คลับ ด้วยสำนักงานขายแห่งใหม่ในเมืองเทียนจิน ประเทศจีน นอกเหนือจากสำนักงานขายในเมืองกวางโจว เซี่ยงไฮ้ และกัยหยางที่มีอยู่เดิม

ไมเนอร์ ฟู้ด

ในช่วงที่เหลือของปี 2563 สิ่งที่ไม่เนอร์ ฟู้ดจะให้ความสำคัญในระยะสั้นคือการสร้างผลการดำเนินงานที่ดีขึ้น ผ่านทั้งการสร้างรายได้และเพิ่มความสามารถในการทำกำไร โดยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ การออกแคมเปญการตลาดที่น่าสนใจ และการขยายสาขาในรูปแบบที่เหมาะสมจะเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญสำหรับการเติบโตของรายได้ ในขณะที่การบริหารจัดการต้นทุนผ่านกระบวนการการจัดซื้อจัดจ้างส่วนกลางและมาตรการการประหยัดค่าใช้จ่ายที่มีประสิทธิภาพ รวมถึงความสามารถในการทำกำไรที่สูงขึ้น จะเป็นแรงขับเคลื่อนที่สำคัญในการเติบโตของกำไรสุทธิ ทั้งนี้ ในอีก 2-3 ปีข้างหน้า ไมเนอร์ ฟู้ดจะเร่งกระบวนการการเปลี่ยนแปลงองค์กร โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านดิจิทัลและนวัตกรรมใหม่

กลยุทธ์ทางด้านดิจิทัลเป็นส่วนหนึ่งของแผนการ 5 ปีของบริษัท มาโดยตลอด โดยยอดขายผ่านบริการจัดส่งอาหารมีการเติบโตอย่างแข็งแกร่งอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงเวลาที่ยากลำบากท่ามกลางการระบาดของโรค COVID-19 ในทั้ง 3 กลุ่มธุรกิจร้านอาหาร ไมเนอร์ ฟู้ดจะยังคงเดินหน้าพัฒนาแพลตฟอร์มบริการจัดส่งอาหารเพื่อเพิ่มจำนวนผู้ใช้งานแอปพลิเคชัน โดยใช้กลยุทธ์เชิงรุกการเพิ่มผู้ใช้งานมากขึ้น ในระหว่างนี้ ไมเนอร์ ฟู้ดจะมุ่งเน้นไปที่การเพิ่มจำนวนการใช้งานของผู้ใช้ผ่านประสบการณ์การสั่งซื้อและการจัดส่งอาหารที่ยืดหยุ่น ซึ่งจะช่วยให้แบรนด์สามารถขับเคลื่อนการเติบโตและเร่งศักยภาพในการเติบโตในระยะยาว

ไมเนอร์ โลฟส์ไดส์

ไมเนอร์ โลฟส์ไดส์ยังคงมุ่งเน้นที่การสร้างรายได้ผ่านช่องทางอีคอมเมิร์ซ ด้วยตลาดและแพลตฟอร์มออนไลน์ใหม่ที่มากขึ้น การเป็นพันธมิตรเชิงกลยุทธ์โดยการปรับแคมเปญของบริษัทให้เข้ากับแคมเปญของห้างสรรพสินค้า และการใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลการจัดการลูกค้าสัมพันธ์ ในขณะเดียวกัน ยอดขายน้ำยาฆ่าเชื้อและผลิตภัณฑ์ทำความสะอาด รวมถึงเครื่องใช้ในครัวยังคงมีแนวโน้มที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง

การบริหารจัดการกระแสเงินสดและฐานะทางการเงิน

ด้วยแผนการระดมทุนแบบเบ็ดเสร็จ ซึ่งรวมถึง การเสนอขายหุ้นกู้ที่มีลักษณะคล้ายหุ้นสกุลเงินเหรียญสหรัฐ และการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนโดยการจัดสรรให้กับผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน รวมทั้งหมดประมาณ 20 พันล้านบาท อีกทั้ง บริษัทมีเงินสดและวงเงินสินเชื่อจำนวน 62 พันล้านบาท ซึ่งเพียงพอต่อการดำเนินงานในอนาคต และใช้เป็นเงินทุนสำรองสำหรับความไม่แน่นอนที่อาจเกิดขึ้นท่ามกลางสถานการณ์ COVID-19 ที่กำลังปรับตัวดีขึ้น นอกจากนี้ การออกใบสำคัญแสดงสิทธิ ซึ่งบริษัทคาดว่าจำนวนผู้ใช้สิทธิในครั้งนี้อาจมีจำนวนมาก จะช่วยเพิ่มส่วนของผู้ถือหุ้นอีกเป็นจำนวน 5 พันล้านบาท ในระหว่างนี้ บริษัทจะยังคงดำเนินการลดค่าใช้จ่ายและรักษากระแสเงินสดและสภาพคล่องเพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง

บริษัทได้ก้าวผ่านช่วงเวลาที่ทำหายที่สุดในช่วงไตรมาส 2 ปี 2563 มาแล้ว ในอนาคตข้างหน้าบริษัทคาดว่าจะมีการฟื้นตัวอย่างมีนัยสำคัญ และจะเป็นบริษัทที่มีความแข็งแกร่งยิ่งขึ้นต่อไป บริษัทมุ่งมั่นที่จะสร้างผลกระทบเชิงบวกให้กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ด้วยกลยุทธ์และการดำเนินธุรกิจอย่างรอบคอบ

.....
นายชัยพัฒน์ ไพฑูรย์

ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายพัฒนาเชิงกลยุทธ์