



CBG 037/2567

วันที่ 8 พฤศจิกายน 2567

เรื่อง คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการสำหรับงวด 3 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2567

เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท คาราบาวกรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ขอชี้แจงผลการดำเนินงานและฐานะการเงินรวมของบริษัทฯ และบริษัทย่อย (“บริษัทฯ” หรือ “CBG”) สำหรับงวด 3 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2567 เมื่อเทียบกับช่วงระยะเวลาเดียวกันปีก่อนหน้า ดังต่อไปนี้

ผลการดำเนินงานรวมของบริษัทฯ

1. รายได้จากการขาย

บริษัทฯ มีรายได้จากการขายรวมเท่ากับ 5,098 ล้านบาท เพิ่มขึ้น +8% YoY โดยในจำนวนนี้เป็นรายได้จากการดำเนินการผลิตภายใต้เครื่องหมายการค้าของตนเองจำนวน 3,020 ล้านบาท เพิ่มขึ้น +8% YoY จากยอดขายเครื่องดื่มบำรุงกำลังคาราบาวแดงในประเทศที่เติบโตอย่างแข็งแกร่ง จากส่วนแบ่งทางการตลาดเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง อันเป็นผลจากการที่บริษัทฯ ยังคงดำเนินกลยุทธ์หลักคงราคาขายปลีกที่ 10 บาท รวมถึงการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การกระจายสินค้าให้มีเครือข่ายที่กว้างขวางและครอบคลุมมากขึ้นผ่านคู่ค้ารายย่อยระดับอำเภอและระดับตำบลเพื่อขยายช่องทางการจัดจำหน่าย นอกจากนี้ บริษัทฯ มีรายได้จากการรับจ้างจัดจำหน่ายให้แก่บุคคลภายนอกจำนวน 1,824 ล้านบาท เพิ่มขึ้น +26% YoY จากการจัดจำหน่ายสินค้าประเภทเครื่องดื่มแอลกอฮอล์เป็นหลัก ที่ยังคงได้รับความนิยมจากผู้บริโภคเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ในขณะที่รายได้จากการจำหน่ายสินค้ากลุ่มอื่นๆ เท่ากับ 175 ล้านบาท ลดลง -56% YoY เนื่องจากในไตรมาส 3/2566 บริษัทฯ ได้จำหน่ายขวดแก้ว กระป๋องอะลูมิเนียม และบรรจุภัณฑ์ต่างๆ ให้แก่บริษัทคู่ค้าซึ่งเป็นผู้ผลิตเบียร์คาราบาวและเบียร์ตะวันแดงในปริมาณมากเพื่อเตรียมความพร้อมในการออกสินค้าใหม่สู่ตลาดในช่วงไตรมาส 4/2566

รายได้จากการขาย จำแนกรายกลุ่มผลิตภัณฑ์ หน่วย: ล้านบาท	ไตรมาส 3 ปี 2566	%	ไตรมาส 2 ปี 2567	%	ไตรมาส 3 ปี 2567	%	%YoY	%QoQ
ดำเนินการผลิต ภายใต้เครื่องหมายการค้าของตนเอง 1/	2,798	59%	2,900	59%	3,020	59%	+8%	+4%
ว่าจ้างบุคคลภายนอกผลิตภายใต้เครื่องหมายการค้าคาราบาว 2/	61	1%	70	1%	79	2%	+28%	+12%
รับจ้างจัดจำหน่ายให้แก่บุคคลภายนอก	1,450	31%	1,723	35%	1,824	36%	+26%	+6%
อื่นๆ	398	8%	261	5%	175	3%	(56%)	(33%)
รวม	4,707	100%	4,954	100%	5,098	100%	+8%	+3%

หมายเหตุ: 1/ เครื่องดื่มบำรุงกำลัง เครื่องดื่มผสมซิงค์ และเครื่องดื่มฟังก์ชันนัลดริงค์
2/ น้ำดื่ม กาแฟปรุงสำเร็จชนิดผงและกาแฟปรุงสำเร็จพร้อมดื่ม



รายได้จากการขาย จำแนกตามภูมิศาสตร์ หน่วย: ล้านบาท	ไตรมาส 3 ปี 2566	%	ไตรมาส 2 ปี 2567	%	ไตรมาส 3 ปี 2567	%	%YoY	%QoQ
ในประเทศ	3,545	75%	3,499	71%	3,849	75%	+9%	+10%
ต่างประเทศ	1,162	25%	1,455	29%	1,249	25%	+8%	(14%)
กลุ่มประเทศ CLMV	953	20%	1,333	27%	1,010	20%	+6%	(24%)
ประเทศจีน	38	1%	-	0%	-	0%	N.A.	N.A.
UK	48	1%	54	1%	56	1%	+15%	+3%
อื่นๆ	123	3%	68	1%	183	4%	+48%	+167%
รวม	4,707	100%	4,954	100%	5,098	100%	+8%	+3%

1.1) รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ดำเนินการผลิตภายใต้เครื่องหมายการค้าของตนเองจำนวน 3,020 ล้านบาท เพิ่มขึ้น +8% YoY โดยในจำนวนนี้เป็นธุรกิจในประเทศและต่างประเทศที่อัตราส่วนร้อยละ 59:41

(1.1.1) รายได้จากการขายในประเทศจำนวน 1,771 ล้านบาท เพิ่มขึ้น +7% YoY จากการเติบโตของเครื่องตีหมากรับขาวแดง เป็นผลจากการที่บริษัทฯ ยังคงดำเนินกลยุทธ์หลักคงราคาขายปลีกที่ 10 บาท ช่วยคนไทยลดค่าครองชีพ ควบคู่กับการสานต่อกิจกรรมทางการตลาดร่วมกับไทยรัฐ ภายใต้แคมเปญขาวแดงช่วยคนไทยสร้างอาชีพ ช่องไทยรัฐทีวี ต่อเนื่องเป็นปีที่ 3 ประกอบกับบริษัทฯ ยังคงความแข็งแกร่งจากประสิทธิภาพจากการกระจายสินค้าที่ครอบคลุม การสื่อสารที่เข้าถึงผู้บริโภคในการต่อยอดเชิงของผลิตภัณฑ์และราคาขาย รวมถึงการจัดแคมเปญส่งเสริมการขายแก่ผู้บริโภคในร้านสะดวกซื้อ เช่น ชื้อ 2 ขวดในราคา 18 บาท จากปัจจัยตามที่กล่าวข้างต้น จึงช่วยกระตุ้นการรับรู้และผลักดันยอดขายเครื่องตีหมากรับกำลังคาราบาวแดงในประเทศ ส่งผลให้ส่วนแบ่งทางการตลาดเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเพิ่มขึ้น +13% YoY

(1.1.2) รายได้จากการส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศจำนวน 1,248 ล้านบาท เพิ่มขึ้น +9% YoY จากการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการส่งออกไปยังตลาดในกลุ่มประเทศ CLMV ซึ่งเป็นรายได้หลักจากการส่งออก กลับมาฟื้นตัวดีขึ้น และเติบโต +6% YoY นอกจากนี้ กลุ่มประเทศอื่นๆ โดยเฉพาะประเทศอัฟกานิสถานกลับมาฟื้นตัวดีขึ้นและเติบโต +100% YoY

1.2) รายได้จากการรับจ้างจัดจำหน่ายให้แก่บุคคลภายนอกจำนวน 1,824 ล้านบาท เพิ่มขึ้น +26% YoY มีปัจจัยเชิงบวกจากความหลากหลายและคุณภาพในตัวผลิตภัณฑ์ซึ่งทำให้สินค้าประเภทเครื่องตีหมากรับขาวแดงประสบความสำเร็จและได้รับความนิยมจากผู้บริโภคเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง รวมถึงประสิทธิภาพการกระจายสินค้าที่กว้างขวางและครอบคลุมของทุกช่องทางขาย นอกจากนี้ กลยุทธ์การนำ “เบียร์” มาเป็นเครื่องมือทำการตลาดจึงส่งผลให้ธุรกิจเครื่องตีหมากรับขาวแดงเติบโตและแข็งแกร่งขึ้นอีกด้วย

1.3) รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ว่าจ้างบุคคลภายนอกดำเนินการผลิตจำนวน 79 ล้านบาท เพิ่มขึ้น +28% YoY จากกาแพะป้องกัน RTD เป็นหลัก ซึ่งบริษัทฯ ยกเลิกจำหน่ายเพื่อปรับปรุงผลิตภัณฑ์และพัฒนาสูตรใหม่ตั้งแต่ไตรมาส 1/2566 และเริ่มออกจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่ตั้งแต่เดือนธันวาคม 2566 เป็นต้นมา โดยเป็นเครื่องตีหมากรับสำเร็จพร้อมดื่มที่ผลิตจากเมล็ดกาแฟคั่วสด ในราคา 15 บาทที่เข้าถึงได้



- 1.4) รายได้ขายอื่นจำนวน 175 ล้านบาท ลดลง -56% YoY เป็นรายได้จากการผลิตและจำหน่ายขวดแก้ว กระจกอะลูมิเนียม และบรรจุภัณฑ์ต่างๆ ให้แก่ลูกค้าซึ่งเป็นบุคคลภายนอกภายใต้การดำเนินงานของ APG ACM และ APM ซึ่งลดลงจากการที่ลูกค้าผู้ผลิตเบียร์คาราบาวและเบียร์ตะวันแดงสั่งซื้อบรรจุภัณฑ์เพื่อเตรียมความพร้อมในการออกสินค้าใหม่สู่ตลาดในช่วงไตรมาส 4/2566

2. กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้น

บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นจำนวน 1,431 ล้านบาท เพิ่มขึ้น +13% YoY คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นที่ 28% เพิ่มขึ้นจากในช่วงระยะเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้าซึ่งอยู่ที่ 27% ในขณะที่ส่วนผสมของความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ตามยอดขาย (Product mix) จากสัดส่วนของรายได้จากการรับจ้างจัดจำหน่ายให้แก่บุคคลภายนอกซึ่งมีอัตรากำไรขั้นต้นต่ำกว่า เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงระยะเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า เป็นผลมาจากกำไรขั้นต้นของสินค้าที่ดำเนินการผลิตภายใต้เครื่องหมายการค้าของตนเองปรับตัวดีขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงระยะเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้าและไตรมาสก่อนหน้า ถึงแม้ว่าราคาน้ำตาลซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักทยอยปรับตัวสูงขึ้นตามสภาวะตลาดในระหว่างปีที่ผ่านมา อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ สามารถบริหารจัดการวัตถุดิบอื่นรวมถึงต้นทุนบรรจุภัณฑ์ เช่น เศษแก้ว เพื่อลดต้นทุนได้เป็นอย่างดี ตลอดจนต้นทุนพลังงานที่ใช้ในกระบวนการผลิตที่ปรับตัวลดลง ประกอบกับปริมาณการผลิตที่เพิ่มขึ้นสอดคล้องกับยอดขายทั้งในประเทศและต่างประเทศโดยเฉพาะกลุ่มประเทศ CLMV ที่กลับมาฟื้นตัวดีขึ้น ส่งผลต่อต้นทุนผลิตที่ลดลงจากประหยัดต่อขนาด (Economies of scale)

กำไรขั้นต้น จำแนกรายกลุ่มผลิตภัณฑ์ หน่วย: ล้านบาท	ไตรมาส 3 ปี 2566	อัตรากำไร	ไตรมาส 2 ปี 2567	อัตรากำไร	ไตรมาส 3 ปี 2567	อัตรากำไร	%YoY	%QoQ
ดำเนินการผลิต ภายใต้เครื่องหมายการค้าของตนเอง 1/	996	36%	1,128	39%	1,202	40%	+21%	+7%
ว่าจ้างบุคคลภายนอกผลิตภายใต้เครื่องหมายการค้าคาราบาว 2/	11	18%	11	15%	15	20%	+36%	+46%
รับจ้างจัดจำหน่ายให้แก่บุคคลภายนอก	145	10%	164	9%	171	9%	+18%	+5%
อื่นๆ	110	28%	69	27%	43	24%	(61%)	(38%)
รวม	1,262	27%	1,372	28%	1,431	28%	+13%	+4%

หมายเหตุ: 1/ เครื่องดื่มบำรุงกำลัง เครื่องดื่มเกลือแร่ และเครื่องดื่มฟังก์ชันนัลดริงค์

2/ น้ำดื่ม กาแฟปรุงสำเร็จชนิดผงและกาแฟปรุงสำเร็จพร้อมดื่ม



3. ค่าใช้จ่ายขายและบริหาร

ค่าใช้จ่ายขายและบริหาร จำนวน 576 ล้านบาท ลดลง -12% YoY หรือคิดเป็นสัดส่วนต่อรายได้จากการขายรวมที่ 11% ลดลงจาก 14% ในปีก่อน จากการควบคุมค่าใช้จ่ายทั้งค่าใช้จ่ายการตลาด การส่งเสริมการขาย และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ซึ่งเป็นกลยุทธ์หลักที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญอย่างต่อเนื่อง

ในขณะที่ค่าธรรมเนียมการเป็นผู้สนับสนุนกีฬาฟุตบอล ลดลง -38% YoY จากการแบ่งปันสิทธิผู้สนับสนุนการแข่งขันฟุตบอล EFL ให้แก่บริษัทคู่ค้าในกลุ่มธุรกิจผู้ผลิตเบียร์คาราบาวและเบียร์ตะวันแดง ในอัตราร้อยละ 50 ของจำนวนเงินที่บริษัทฯ จ่ายให้แก่ EFL ในแต่ละฤดูกาล ตั้งแต่ฤดูกาล 2023/2024 เป็นต้นไป

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	ไตรมาส 3	% ต่อ	ไตรมาส 2	ไตรมาส 3	% ต่อ	%YoY	%QoQ
หน่วย: ล้านบาท	ปี 2566	ยอดขาย	ปี 2567	ปี 2567	ยอดขาย		
ค่าใช้จ่ายในการขาย	479	10%	360	401	8%	(16%)	+11%
ค่าธรรมเนียมการเป็นผู้สนับสนุนกีฬาฟุตบอล	80	2%	49	50	1%	(38%)	+2%
ค่าใช้จ่ายในการขายที่ไม่รวมค่าธรรมเนียมการเป็นผู้สนับสนุน	399	8%	311	352	7%	(12%)	+13%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	177	4%	173	175	3%	(1%)	+1%
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	655	14%	533	576	11%	(12%)	+8%

4. ค่าใช้จ่ายทางการเงิน

ค่าใช้จ่ายทางการเงินจำนวน 33 ล้านบาท ลดลง -36% YoY เนื่องจากระดับภาระหนี้สินทางการเงินของบริษัทฯ ปรับตัวลดลงจากการชำระหนี้ที่มีอันเนื่องมาจากการรับชำระหนี้จากลูกค้าและการจัดการสินค้าคงเหลือที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น ส่งผลให้ความสามารถในการสร้างกระแสเงินสดของบริษัทฯ ปรับตัวดีขึ้นรวมถึงการจัดการเงินทุนหมุนเวียนมีประสิทธิภาพมากขึ้น แม้ว่าทิศทางดอกเบี้ยนโยบายในประเทศที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นตลอดในช่วงที่ผ่านมา

5. ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้นิติบุคคล

ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้นิติบุคคลจำนวน 168 ล้านบาท เพิ่มขึ้น +109% YoY คิดเป็นอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลที่แท้จริง (Effective tax rate) ที่ 19% เพิ่มขึ้นจาก 13% เมื่อเทียบกับช่วงระยะเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า

6. กำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิ

กำไรสุทธิส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นบริษัทฯ เท่ากับ 741 ล้านบาท เพิ่มขึ้น +40% YoY สะท้อนยอดขายที่เพิ่มขึ้น ต้นทุนที่ปรับตัวลดลง การควบคุมค่าใช้จ่ายดำเนินงานให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ตามที่กล่าวข้างต้น รวมถึงการแบ่งปันสิทธิผู้สนับสนุนการแข่งขันฟุตบอล EFL ให้แก่บริษัทคู่ค้าในกลุ่มธุรกิจผู้ผลิตเบียร์คาราบาวและเบียร์ตะวันแดง เพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการสื่อสารและทำการตลาด



ฐานะการเงินรวมของบริษัทฯ สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2567 เมื่อเทียบกับสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566

สินทรัพย์

สินทรัพย์รวม ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 และ 31 ธันวาคม 2566 เท่ากับ 18,639 ล้านบาทและ 19,544 ล้านบาท ตามลำดับ ลดลง 905 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักมาจาก (1) ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นลดลง 776 ล้านบาท และ (2) ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ลดลง 293 ล้านบาท

หนี้สิน

บริษัทฯ มีหนี้สินรวม ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 และ 31 ธันวาคม 2566 เท่ากับ 6,390 ล้านบาทและ 8,231 ล้านบาท ตามลำดับ ลดลง 1,841 ล้านบาท ประกอบด้วยหนี้สินหมุนเวียน 4,854 ล้านบาท (เป็นหนี้สินหมุนเวียนจากสถาบันการเงิน 2,804 ล้านบาท) เพิ่มขึ้น 571 ล้านบาท และหนี้สินไม่หมุนเวียน 1,536 ล้านบาท (เป็นหนี้สินไม่หมุนเวียนจากสถาบันการเงิน 972 ล้านบาท) ลดลง 2,412 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักมาจาก (1) เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินลดลง 579 ล้านบาท (2) เงินกู้ยืมระยะยาวและ ส่วนของเงินกู้ยืมระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี ลดลง 1,005 ล้านบาท และ (3) เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น ลดลง 324 ล้านบาท

ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังคงอันดับเครดิตองค์กรและอันดับเครดิตหุ้นกู้ "ไม่ดียลสิทธิ" ไม่มีหลักประกันของบริษัทฯ ที่ระดับ "A" แนวโน้มคงที่ จากทริสเรทติ้ง สะท้อนถึงความสามารถในการดำรงอัตราส่วนทางการเงินรวมถึงภาระหนี้สินทางการเงินของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ยังคงสถานะที่แข็งแกร่งในตลาดเครื่องดื่มชูกำลังภายในประเทศโดยมีแบรนด์สินค้าที่ได้รับการยอมรับเป็นอย่างดี รวมถึงโครงข่าย การกระจายสินค้าที่กว้างขวางและครอบคลุมทั่วทั้งประเทศ

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 และ 31 ธันวาคม 2566 เท่ากับ 12,249 ล้านบาทและ 11,312 ล้านบาท ตามลำดับ เพิ่มขึ้น 936 ล้านบาท สะท้อนกำไรสุทธิในระหว่างปี 2567 รวมถึงการจ่ายเงินปันผลประจำปี 2566 จำนวน 500 ล้านบาท และเงินปันผลระหว่างกาลปี 2567 ตามลำดับ

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ

พงศานต์ คล่องวัฒนกิจ

(พงศานต์ คล่องวัฒนกิจ)

ประธานผู้บริหารฝ่ายการเงิน