

ที่ 0325-2024

วันที่ 12 พฤศจิกายน 2567

เรื่อง คำอธิบายและวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ ไตรมาสที่ 3/2567 สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2567

เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท ซีเอ็มโอ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “CMO”) ขอชี้แจงผลการดำเนินงานและฐานะการเงินรวมของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ประจำปีไตรมาสที่ 3/2567 สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2567 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันปีก่อนหน้า ดังต่อไปนี้

ตารางเปรียบเทียบผลการดำเนินงาน

หน่วย : ล้านบาท	Q3/2567	Q3/2566	Q2/2567	% เพิ่ม(ลด)		Q3/2567	Q3/2566	% เพิ่ม(ลด)
	งวด 3 เดือน	งวด 3 เดือน	งวด 3 เดือน	YoY	QoQ	งวด 9 เดือน	งวด 9 เดือน	
รายได้จากการให้บริการ	310.04	245.77	349.55	26%	(11%)	922.59	803.10	15%
ต้นทุนการให้บริการ	(241.57)	(198.61)	(287.49)	22%	(16%)	(748.95)	(725.82)	3%
กำไรขั้นต้น	68.47	47.15	62.06	45%	10%	173.64	77.28	125%
รายได้อื่น	2.82	0.51	1.35	452%	109%	5.05	1.96	157%
ค่าใช้จ่ายในการจัดจำหน่าย	(20.57)	(14.83)	(23.63)	39%	(13%)	(59.37)	(43.38)	37%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	(39.88)	(72.91)	(43.30)	(46%)	(8%)	(152.45)	(203.11)	(25%)
EBIT	11.04	(40.07)	(3.52)	(128%)	(414%)	(33.13)	(167.25)	(80%)
ต้นทุนทางการเงิน	(5.02)	(6.78)	(4.91)	(26%)	2%	(15.99)	(19.84)	(19%)
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(1.47)	(1.82)	(3.63)	(20%)	(60%)	(5.52)	(4.66)	18%
ส่วนของผู้มีส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมของบริษัทย่อย NCI	(1.39)	(2.85)	(4.88)	0%	0%	(7.15)	(8.74)	100%
กำไรสุทธิ	3.16	(51.53)	(16.95)	106%	119%	(61.79)	(200.49)	69%
ขาดทุนต่อหุ้น (บาท)	0.01	(0.18)	(0.03)			(0.15)	(0.71)	
อัตรากำไรขั้นต้น	22%	19%	18%	15%	24%	19%	10%	98%
อัตรากำไร(ขาดทุน)สุทธิ	1.02%	(21%)	(5%)	105%	121%	(7%)	(25%)	73%

ตารางเปรียบเทียบรายได้ตามส่วนงาน

หน่วย : ล้านบาท	Q3/2567	Q3/2566	Q2/2567	% เพิ่ม(ลด)		Q3/2567	Q3/2566	% เพิ่ม(ลด)
	งวด 3 เดือน	งวด 3 เดือน	งวด 3 เดือน	YoY	QoQ	งวด 9 เดือน	งวด 9 เดือน	
รายได้บริการตามส่วนงาน								
ธุรกิจรับจัดงาน	202.47	153.13	208.37	32%	(3%)	600.19	430.29	39%
ธุรกิจเช่าอุปกรณ์	82.50	59.76	60.88	38%	35%	194.97	194.39	0%
ธุรกิจรับทำสื่อ	2.27	0.28	0.90	713%	152%	3.65	6.14	(41%)
ธุรกิจติดตั้งวัสดุและอุปกรณ์	22.80	32.60	79.39	(30%)	(71%)	123.78	130.05	(5%)
ธุรกิจคอนเสิร์ต	0.00	0.00	0.00	0%	0%	0.00	42.23	(100%)
รวม	310.04	245.77	349.55	26%	(11%)	922.59	803.10	15%

รายได้จากการให้บริการ

ในไตรมาส 3 ปี 2567 งวด 3 เดือน บริษัทมีรายได้จากการให้บริการ รวมทั้งสิ้น 310.04 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจากช่วงเวลาเดียวกันของปี 2566 ที่มีรายได้ 245.77 ล้านบาท คิดเป็นการเติบโต 26% หรือเพิ่มขึ้น 64.27 ล้านบาท การเติบโตนี้ถือเป็นปัจจัยบวกที่สะท้อนถึงการฟื้นตัวของตลาดอีเว้นท์ที่มีความต้องการสูงขึ้น ภายหลังการหยุดชะงักจากสถานการณ์ COVID-19 ซึ่งทำให้มีการกลับมาจัดกิจกรรมหลากหลายรูปแบบ เช่น งานประชุม นิทรรศการ และการประชุมต่าง ๆ ที่มีการพบปะในสถานที่จริง ช่วยส่งเสริมรายได้ให้บริษัทเติบโตมากยิ่งขึ้น

เมื่อพิจารณารายได้แยกตามส่วนธุรกิจ จะเห็นว่าธุรกิจรับจัดงานซึ่งเป็นธุรกิจหลัก มีรายได้รวมในไตรมาส 3 ปี 2567 ที่ 202.47 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนที่มีรายได้ 153.13 ล้านบาท หรือเติบโตขึ้น 32% อันเนื่องมาจากการฟื้นตัวของอุตสาหกรรมการจัดอีเว้นท์และความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มขึ้นในการงานอย่างต่อเนื่อง

สำหรับธุรกิจให้เช่าอุปกรณ์ในการจัดงาน ซึ่งเป็นส่วนสำคัญในการสนับสนุนกิจกรรมการจัดงานนั้น ก็มีการเติบโตที่โดดเด่น โดยมีรายได้ 82.50 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนที่มีรายได้ 59.78 ล้านบาท คิดเป็นการเติบโตที่ 38% การเติบโตนี้ชี้ให้เห็นถึงความต้องการใช้อุปกรณ์สำหรับงานอีเว้นท์ที่เพิ่มขึ้นตามการฟื้นตัวของกิจกรรมในตลาด

อย่างไรก็ตาม ธุรกิจติดตั้งวัสดุและอุปกรณ์มีรายได้ลดลง โดยในไตรมาส 3 ปี 2567 รายได้จากธุรกิจนี้อยู่ที่ 22.80 ล้านบาท ลดลงจาก 32.60 ล้านบาทในงวดเดียวกันของปีก่อน คิดเป็นการลดลง 30% สาเหตุหลักมาจากการลดลงของรายได้จากงานแสดงสินค้าในอุตสาหกรรมการผลิตโปรตีนจากสัตว์ ซึ่งปกติจะมีการจัดงานแสดงสินค้าทุก ๆ 2 ปี โดยในปีนี้ไม่มีการจัดงานดังกล่าว ทำให้รายได้จากธุรกิจนี้ลดลง

ในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2567 บริษัทฯ สามารถสร้างรายได้จากธุรกิจรับจัดงานและให้บริการอีเว้นท์ได้อย่างโดดเด่น โดยมีรายได้สะสมรวมอยู่ที่ 922.59 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 803.10 ล้านบาทในช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งคิดเป็นการเติบโตที่ 15% หรือคิดเป็นมูลค่าเพิ่มขึ้นถึง 119.49 ล้านบาท บริษัทฯ มุ่งเน้นกลยุทธ์การตลาดเชิงรุกและขยายฐานลูกค้าใหม่ โดยเฉพาะในกลุ่มธุรกิจที่ต้องการสร้างแบรนด์เพื่อกระตุ้นตลาดในช่วงการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจ นอกจากนี้ ยังได้ดึงดูดลูกค้าต่างชาติที่เริ่มกลับมาใช้บริการจัดงานในประเทศไทยมากขึ้น จากการฟื้นตัวของตลาดการท่องเที่ยวและการลงทุนข้ามประเทศ ทำให้ความต้องการในการจัดอีเว้นท์เพิ่มขึ้น ซึ่งบริษัทฯ ได้พัฒนาการให้บริการในรูปแบบครบวงจร (One-Stop Service) เพื่อเพิ่มความสะดวกและตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าอย่างครอบคลุม โดยการบริการดังกล่าวครอบคลุมทั้งการออกแบบ การวางแผน และการดำเนินงานทุกขั้นตอนตั้งแต่เริ่มต้นจนจบงาน

แนวทางการให้บริการแบบครบวงจรนี้ส่งผลให้บริษัทสามารถสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันในตลาดอีเว้นท์ได้อย่างชัดเจน เนื่องจากสามารถลดความยุ่งยากในการจัดงานและเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการให้กับลูกค้า จึงช่วยสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง รวมถึงการสร้างรายได้ที่มั่นคงจากการให้บริการที่ตรงกับความต้องการและคุณภาพสูง การดำเนินกลยุทธ์ดังกล่าวเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลบวกต่อการเติบโตของรายได้โดยรวม

ต้นทุนการให้บริการและอัตรากำไรขั้นต้น

ไตรมาส 3 ของปี 2567 งวด 3 เดือน บริษัทฯ มีต้นทุนการให้บริการที่ 241.57 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 42.96 ล้านบาท หรือคิดเป็น 22% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปีที่ผ่านมา ซึ่งมีต้นทุนอยู่ที่ 198.61 ล้านบาท การเพิ่มขึ้นนี้เป็นผลจากการขยายตัวของการให้บริการที่สูงขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้บริหารจัดการต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพโดยการเจรจาต่อราคาวัสดุและการบริการจากซัพพลายเออร์ ทำให้บริษัทสามารถรักษาอัตรากำไรขั้นต้นในงวดนี้ที่ 22% หรือเท่ากับ 68.47 ล้านบาท สูงขึ้นจากปีที่แล้วซึ่งมีอัตรากำไรขั้นต้น 19% หรือ 47.15 ล้านบาท

นอกจากนี้ ในงวด 9 เดือนแรกของปี 2567 บริษัทสามารถรักษาอัตรากำไรขั้นต้นที่ 19% ซึ่งเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนซึ่งอยู่ที่ 10% แสดงถึงความสำเร็จในการบริหารจัดการต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ

ค่าใช้จ่ายในการจัดจำหน่าย

ไตรมาส 3 ปี 2567 งวด 3 เดือน บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการจัดจำหน่ายที่ 20.57 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5.74 ล้านบาท หรือ 39% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา อยู่ที่ 14.83 ล้านบาท การเพิ่มขึ้นสอดคล้องกับการขยายตัวของรายได้ที่เติบโตการเพิ่มในงบประมาณในส่วนสอดคล้องกับการเติบโตของรายได้ ค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่จะเป็นเงินเดือนของฝ่ายขาย ค่าใช้จ่ายในการสื่อสารประชาสัมพันธ์เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันโดยการส่งเสริมภาพลักษณ์ของบริษัท ค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปพบปะลูกค้าเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าในพื้นที่ต่าง ๆ ช่วยให้บริษัทเข้าใจความต้องการเฉพาะของลูกค้าได้ดีขึ้น รวมถึงสามารถให้บริการที่ตรงตามความต้องการมากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ ในงวด 9 เดือนแรกของปี 2567 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการจัดจำหน่ายสะสมที่ 59.37 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้น 15.99 ล้านบาท หรือ 37% เพื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีที่แล้ว

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ในไตรมาส 3 ปี 2567 งวด 3 เดือน บริษัทฯ สามารถลดค่าใช้จ่ายในการบริหารให้อยู่ที่ 39.68 ล้านบาท ลดลง 33.23 ล้านบาท หรือคิดเป็น 46% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมา ซึ่งมีค่าใช้จ่ายในการบริหารอยู่ที่ 72.91 ล้านบาท การลดลงนี้เป็นผลจากการปรับโครงสร้างการดำเนินงาน

ที่มีประสิทธิภาพ ส่งผลให้บริษัทสามารถลดค่าใช้จ่ายหลายส่วน โดยเฉพาะในด้านที่ไม่เกี่ยวข้องกับการสร้างรายได้โดยตรง เช่น ค่าค้ำประกัน ค่าที่ปรึกษา ค่าใช้จ่ายสำนักงาน และเงินเดือนสวัสดิการพนักงาน การลดลงของค่าใช้จ่ายในการบริหารในไตรมาส 3 งวด 9 เดือนแรกของปี 2567 แสดงให้เห็นถึงความสำเร็จของบริษัทในการปรับโครงสร้างการดำเนินงานเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุน ค่าใช้จ่ายสะสมงวด 9 เดือนแรกอยู่ที่ 152.45 ล้านบาท ลดลง 50.66 ล้านบาท หรือ 25% เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีที่ผ่านมา

ต้นทุนทางการเงิน

ต้นทุนทางการเงินส่วนใหญ่เกิดจากดอกเบี้ยเงินกู้ที่กู้มาสำหรับใช้หมุนเวียนธุรกิจ สำหรับไตรมาส 3 ปี 2567 งวด 3 เดือน บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงิน 5.02 ล้านบาท ลดลงจากงวดก่อน 1.76 ล้านบาท หรือคิดเป็น 26% สาเหตุเกิดจากการจ่ายคืนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย เช่น การจ่ายชำระดอกเบี้ยหุ้นกู้ที่ครบกำหนดบางส่วน และการชำระหนี้จากสถาบันการเงินที่ครบกำหนด

สำหรับงวด 9 เดือน ปี 2567 บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงิน 15.99 ล้านบาท ลดลง 3.85 ล้านบาท หรือคิดเป็น 19% สาเหตุหลักมาจากการชำระคืนหุ้นกู้ที่ครบกำหนดจำนวน 25 ล้านบาท และการชำระคืนเงินกู้จากสถาบันการเงินที่ครบกำหนดจำนวน 18.08 ล้านบาท สะท้อนให้เห็นถึงการลดภาระหนี้สินและเพิ่มสภาพคล่องทางการเงินส่งผลให้บริษัทสามารถลดต้นทุนทางการเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพ

กำไร(ขาดทุน)สุทธิ

ในไตรมาส 3 ปี 2567 งวด 3 เดือน บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ 3.16 ล้านบาท เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนซึ่งมีผลขาดทุน 51.53 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราการเติบโต 106% ซึ่งมาจากปัจจัยสนับสนุนหลักหลายประการ โดยเฉพาะการเติบโตของรายได้ที่มีส่วนสำคัญในการผลักดันผลกำไร นอกจากนี้ การบริหารจัดการต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ รวมถึงการควบคุมค่าใช้จ่ายในการบริหาร การปรับโครงสร้างองค์กร และการลดภาระต้นทุนทางการเงิน ผ่านการจัดการหนี้สินและลดดอกเบี้ย ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน ส่งผลให้ผลขาดทุนสะสมในงวด 9 เดือน ลดลงเหลือ 61.79 ล้านบาท จากผลขาดทุน 200.49 ล้านบาทในปีก่อนหน้า การฟื้นตัวของกำไรสุทธิในไตรมาสนี้สะท้อนถึงการปรับใช้กลยุทธ์ทางการเงินและการบริหารต้นทุนที่มีประสิทธิภาพซึ่งจะเป็นปัจจัยส่งเสริมให้บริษัทสามารถรักษาการเติบโตได้อย่างยั่งยืนและลดผลขาดทุนต่อเนื่องในอนาคต

ฐานะทางการเงินที่สำคัญสรุปได้ดังนี้

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

งวด 9 เดือนปี 2567 บริษัทฯ มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดจำนวน 37.28 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 8.31 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 29% จากสิ้นปี 2566 โดยสาเหตุหลักส่วนใหญ่เกิดจากการติดตามการชำระหนี้ของลูกค้าได้เร็วขึ้น

ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น และสินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญา

งวด 9 เดือนปี 2567 บริษัทฯ มีลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น และสินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญา 213.33 ล้านบาท และ 33.84 ล้านบาท ซึ่งลดลงจากสิ้นปีก่อนจำนวน 54.23 ล้านบาท และ 24.73 ล้านบาท หรือลดลง 20% และ 42% โดยสาเหตุหลักเกิดจากเร่งรัดการติดตามการชำระหนี้ และเร่งรัดการวางบิลกับลูกค้าเมื่อได้ให้บริการจัดงานที่เร็วขึ้น

หนี้สินหมุนเวียน

งวด 9 เดือนปี 2567 บริษัทฯ มีเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน 133.74 ล้านบาท ซึ่งลดลง 104.64 ล้านบาท หรือ 44% จากยอดสิ้นปี 2566 สาเหตุมาจากการชำระคืนเงินกู้ประเภทตัวสัญญาสัญญาใช้เงิน และการลดการใช้งบเบิกเกินบัญชีให้น้อยลง

งวด 9 เดือนปี 2567 บริษัทฯ มีหนี้สินที่เกิดจากสัญญา 54.02 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 47.05 ล้านบาท หรือคิดเป็น 675% สาเหตุมาจากการรับเงินล่วงหน้าจากลูกค้าและยังไม่ได้ให้บริการ

บริษัทฯ มีเงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลและกิจการอื่น 4.62 ล้านบาท ลดลง 14.53 ล้านบาท หรือคิดเป็น 76% สาเหตุมาจากการชำระคืนเงินกู้ที่ครบกำหนดชำระตามสัญญา ทั้งนี้บุคคลและกิจการอื่นที่ให้กู้ยืมระยะสั้นไม่ใช่บุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกัน

การวิเคราะห์งบกระแสเงินสด

หน่วย : ล้านบาท	30-ก.ย.-67	30-ก.ย.-66	2566	2565	2564
กระแสเงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) ในกิจกรรมดำเนินงาน	108.25	(4.34)	(39.37)	(67.85)	15.45
กระแสเงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) ในกิจกรรมลงทุน	(9.72)	(78.83)	(79.39)	(4.88)	(4.03)
กระแสเงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) ในกิจกรรมจัดหาเงิน	(90.22)	74.64	89.53	102.86	(51.93)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น(ลดลง)-สุทธิ	8.31	(8.53)	(29.23)	30.13	(40.50)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันต้นงวด	28.97	58.20	58.20	28.07	68.57
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันสิ้นงวด	37.28	49.67	28.97	58.20	28.07

กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน

สำหรับงวด 9 เดือนของปี 2567 บริษัทฯ มีกระแสเงินสดได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน จำนวน 108.25 ล้านบาท เปลี่ยนแปลงจำนวน 112.59 ล้านบาทเมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า ซึ่งมีกระแสเงินสดใช้ไปจากการดำเนินงาน 4.34 บาท สาเหตุมาจากเงินสดรับจากการดำเนินงาน 125.32 ล้านบาท ส่วนใหญ่เป็นการรับชำระหนี้จากลูกหนี้การค้าสุทธิกับกระแสเงินสดจ่ายสำหรับผลประโยชน์พนักงานและภาษีเงินได้รวม 25.12 ล้านบาท

กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน

สำหรับงวด 9 เดือนปี 2567 บริษัทฯ มีกระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมลงทุน จำนวน 9.72 ล้านบาท ซึ่งลดลง 69.11 ล้านบาท เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยรวมเป็นเงินสดจ่ายเพื่อซื้ออุปกรณ์และซื้อซอฟต์แวร์เพื่อใช้ในการดำเนินงาน จำนวน 14.67 ล้านบาท และเงินสดรับจากเงินฝากธนาคารที่ติดภาระค้ำประกันคืนจำนวน จำนวน 4.31 ล้านบาท

กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน

สำหรับงวด 9 เดือนปี 2567 บริษัทฯ มีกระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงิน จำนวน 90.22 ล้านบาท โดยรายการหลักเป็นเงินจ่ายคืนเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน จำนวน 104.82 ล้านบาท, การจ่ายคืนเงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลและกิจการอื่น จำนวน 14.56 ล้านบาท, การจ่ายคืนเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ครบกำหนดภายใน 1 ปี จำนวน 18.08 ล้านบาท, การจ่ายคืนหุ้นกู้ที่ครบกำหนดชำระบางส่วน จำนวน 25 ล้านบาท, การจ่ายชำระหนี้สัญญาเช่า จำนวน 11.14 ล้านบาท และการจ่ายดอกเบี้ย 15.24 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทฯ มีกระแสเงินสดได้มาจากการเพิ่มทุน จำนวน 101.65 ล้านบาท ในช่วงเดือนมกราคม 2567

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

อัตราส่วนทางการเงิน	หน่วย	30 กย.67	30 กย. 66	2566	2565
อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratios)					
อัตราส่วนสภาพคล่อง (Current Ratio)	เท่า	0.59	0.47	0.61	0.87
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว (Quick Ratio)	เท่า	0.50	0.26	0.49	0.52
วงจรเงินสด (Cash cycle)	วัน	4	16	14	14
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย (Avg. inventory period)	วัน	3	19	15	15
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (Avg. collection period)	วัน	70	50	68	57
ระยะเวลาชำระหนี้เจ้าหนี้การค้าเฉลี่ย (Avg. payment period)	วัน	70	53	65	58
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด	เท่า	0.19	-0.01	-0.07	-0.14
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหากำไร (Profitability Ratios)					
อัตรากำไรขั้นต้น (Gross Profit Margin)	%	19	10	16	18
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (EBIT Margin)	%	-4	-21	-9	-0.3
อัตรากำไรสุทธิ Net Profit Margin)	%	-7	-25	-13	-2.6
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (Return on Equity)	%	-22	-45	-39	-7
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Efficiency Ratios)					
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (Return On Assets)	%	-8	-17	-14	-3
อัตราหมุนของสินทรัพย์ (Total Assets Turnover)	เท่า	1.14	0.95	1.10	1.07
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน (Financial Policy Ratios)					
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio)	เท่า	1.64	2.04	2.15	1.33
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย (Interest Coverage Ratio)	เท่า	-2.07	-8.43	-4.37	-0.19
อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์รวม (Debt to Assets Ratio)	เท่า	0.62	0.65	0.68	0.57
อัตราส่วนหนี้สินที่มีการดอกเบี้ยสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Net I	เท่า	0.84	1.27	1.34	0.75
อัตราส่วนความสามารถในการชำระภาระผูกพัน (DSCR Ratio)	เท่า	0.02	-0.39	-0.15	0.22

จึงขอเรียนมาเพื่อทราบ

ขอแสดงความนับถือ

(นายกิตติศักดิ์ จำปาทิพย์พงศ์)

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

บริษัท ซีเอ็ม โอ จำกัด (มหาชน)