

Q&A : SMPC's Opportunity Day H1.2021

จากกิจกรรมบริษัทจดทะเบียนพบผู้ลงทุน (Opportunity Day) สำหรับการรายงานผลการดำเนินงานงวดไตรมาส 2 ปี 2021 ของบริษัท เมื่อวันที่ 10 กันยายน 2021 ที่ผ่านมา บริษัทได้รับรวบรวมคำถาม-คำตอบจากหลายคำถามที่คล้ายกัน ดังนี้

1. อัตราการเติบโตของบริษัท

บริษัทตั้งเป้าอัตราการเติบโตอยู่ที่ 10-15% ต่อปี ปัจจุบันมีกำลังการผลิต 10 ล้านใบ/ปี และอัตราการใช้กำลังการผลิตเฉลี่ยอยู่ที่ 70-80% จากคำสั่งซื้อที่ได้รับมาล่วงหน้าแล้วสำหรับครึ่งปีหลังของปี 2021 ถึงเกือบ 90% ของกำลังการผลิต จึงคาดว่ายอดขายปี 2021 จะสามารถทำได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ที่ 8 ล้านใบ/ปี

2. ตลาดเป้าหมาย และแนวโน้มในอนาคต

บริษัทมีกลุ่มลูกค้ากระจายไปกว่า 100 ประเทศทั่วโลก โดยมีสัดส่วน >80% ในตลาดหลัก 3 ทวีป ได้แก่ทวีปอเมริกาเหนือ แอฟริกา และเอเชีย

- สำหรับตลาดอเมริกาเหนือ ในช่วงที่ผ่านมามีความต้องการสั่งซื้ออย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทยังคงได้ประโยชน์จากกรณีสงครามทางการค้าระหว่างอเมริกากับจีน
- ตลาดแอฟริกา มีการเติบโตและความต้องการอย่างต่อเนื่องทุกปี
- ตลาดเอเชียคาดว่าจะในปี 2021 จะยังคงชะลอตัวระยะหนึ่ง เนื่องจากสถานการณ์ค่าขนส่งและราคาเหล็กที่ค่อนข้างสูง ทำให้ลูกค้าในทวีปเอเชียซึ่งส่วนใหญ่เป็นประเทศกำลังพัฒนาและมีความอ่อนไหวต่อราคาค่อนข้างสูง ชะลอคำสั่งซื้อเพื่อรอสถานการณ์ราคาที่ดีขึ้น อย่างไรก็ตาม จากตัวอย่างในอดีต พบว่าการชะลอคำสั่งซื้อจะเกิดขึ้นในช่วงระยะเวลาหนึ่ง และกลับมาสั่งซื้อใหม่ เนื่องจากถึงแก๊สเป็นสินค้าจำเป็นต่อการดำรงชีวิตประจำวัน
- ส่วนตลาดอื่นๆยังคงมีการบุกตลาดเพิ่มเติมต่อเนื่อง เช่น ทวีปอเมริกาใต้ แต่สัดส่วนอาจจะยังไม่มาก

นอกจากนี้ ตั้งแต่ปลายปี 2020 บริษัทเน้นรุกตลาดถึงใหญ่ เนื่องจากเป็นตลาดที่มีผู้ขายน้อยราย ทำให้บริษัทสามารถเป็นผู้นำในตลาดและทำกำไรได้

ในระยะยาว บริษัทยังคงมองว่าอุตสาหกรรมแก๊สยังมีโอกาสเติบโตต่อไปได้ในระยะยาว โดยเฉพาะในกลุ่มประเทศกำลังพัฒนาที่ปัจจุบันยังมีอัตราการใช้แก๊สต่อประชากรที่ค่อนข้างต่ำ เช่น แอฟริกาและเอเชีย

3. สถานการณ์คู่แข่ง

บริษัทถือเป็นผู้นำตลาดแก๊สชั้นนำ ติดอันดับ 1 ใน 3 ของโลก โดยในระยะ 2-3 ปีที่ผ่านมา ยังไม่พบการเพิ่มขึ้นของคู่แข่งทั้งในประเทศและต่างประเทศอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากแก๊สเป็นสินค้าควบคุมคุณภาพ การส่งแก๊สเข้าไปขายในแต่ละประเทศจำเป็นต้องได้รับการตรวจสอบและรับรองมาตรฐานของแต่ละประเทศ นอกจากนี้ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทค้าแก๊สชั้นนำของโลก (Major Oil Company) มีระบบการตรวจสอบเพื่อรับรองให้อยู่ใน Approved Vendor List โดยกระบวนการเพื่อให้ได้รับการรับรองตลอดจนการเข้าถึงตลาดเพื่อสร้างชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือจำเป็นต้องอาศัยระยะเวลาพอสมควร ดังนั้นการเกิดผู้ผลิตรายใหม่จึงไม่สามารถเกิดขึ้นได้ในระยะเวลานี้

4. วิธีการควบคุมต้นทุนหลัก และผลต่อการปรับราคาสินค้า

เนื่องจากนโยบายกำหนดราคาเป็นลักษณะ Cost plus ทำให้บริษัทสามารถเจรจาปรับราคาขายให้สอดคล้องกับราคาวัตถุดิบ (เหล็ก) ได้ จึงไม่ได้รับผลกระทบมากนัก ในทางกลับกัน แนวโน้มราคาเหล็กที่สูงขึ้นต่อเนื่องจะทำให้ลูกค้าตัดสินใจสั่งซื้อเร็วขึ้น เนื่องจากเกรงว่าราคาสินค้าจะสูงขึ้นไปเรื่อยๆ ซึ่งทำให้บริษัทสามารถบริหารจัดการสต็อกได้ง่ายขึ้น

5. แนวโน้มสถานการณ์ค่าขนส่งและระวางเรือ

ตั้งแต่ปลายปี 2020 การขนส่งมีปัญหาทั้งจากการขาดแคลนตู้คอนเทนเนอร์และค่าระวางที่สูงขึ้นมากอย่างก้าวกระโดดถึง 100-200% บางโซนแถบแอฟริกาเพิ่มสูงขึ้นเกือบ 300% แต่บริษัทยังสามารถส่งสินค้าออกไปได้ ปัจจุบันทั้งบริษัทและลูกค้าสามารถรับมือกับสถานการณ์ดังกล่าวได้มากขึ้น โดยการวางแผนจัดหาตู้คอนเทนเนอร์ล่วงหน้ามากขึ้น ให้สอดคล้องกับแผนผลิตและจัดส่ง เพื่อให้สินค้ามีตู้รองรับการส่ง และมีระยะเวลาต่อรองให้ได้ต้นทุนที่ดีที่สุด นอกจากนี้ บริษัทได้ปรับเงื่อนไขการขายเป็น FOB มากขึ้นจาก 50% เป็น 75% เพื่อลดความเสี่ยงที่อาจขาดทุนจากค่าขนส่งที่ผันผวนและปรับตัวสูงขึ้นมาก

6. ค่าเงินบาทอ่อนค่าเป็นปัจจัยบวก/ลบกับบริษัท และการบริหารความเสี่ยงจากค่าเงินบาท

เนื่องจากยอดขายส่วนใหญ่ของบริษัท >90% เป็นการส่งออก แนวโน้มค่าเงินบาทอ่อนจึงเป็นปัจจัยบวกต่อบริษัท ถึงแม้จะทำให้ต้นทุนนำเข้าวัตถุดิบสูงขึ้นก็ตาม แต่ในสัดส่วนที่น้อยกว่า

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการป้องกันความเสี่ยงจากค่าเงินบาท โดยส่วนหนึ่งเป็น Natural Hedge จากการนำเข้าวัตถุดิบ ส่วนที่เหลือมีการพิจารณาซื้อ forward ตามสถานการณ์ เพื่อลดความเสี่ยงจากผลขาดทุนที่อาจเกิดขึ้น

7. สาเหตุที่ Q2.2021 มี Gross profit margin สูงทั้งที่ต้นทุนเพิ่มขึ้น และแนวโน้มสำหรับ H2.2021

สาเหตุที่อัตราการทำกำไรดีขึ้นมากในไตรมาส 2 ปี 2021 ถึงแม้ต้นทุนจะสูงขึ้น มาจากหลายปัจจัย ดังนี้

1. ยอดขายที่สูงขึ้นมาก ทำให้เกิด economy of scale
2. ค่าเงินบาทอ่อน
3. มีการปรับราคาขายให้สอดคล้องกับราคาวัตถุดิบที่เพิ่มขึ้นสูง
4. การเน้นบุกตลาดถึงใหญ่ที่มีอัตราการทำกำไรสูง

บริษัทคาดว่าแนวโน้มผลประกอบการในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2021 น่าจะไปในทางเดียวกับช่วงครึ่งปีแรกของปี 2021

เนื่องจากปัจจัยหลายประการยังคงไม่เปลี่ยนแปลง

8. หนี้สินระยะสั้นที่แสดงในงบการเงิน Q2.2021 เพิ่มขึ้นสูงจากสาเหตุใด บริษัทมีปัญหาสภาพคล่องหรือไม่

หนี้สินระยะสั้นที่แสดงในงบการเงินไตรมาส 2/2021 เพิ่มขึ้นสูงจากภาวะ Trust Receipt (TR) จากการสั่งซื้อเหล็กสำหรับรองรับคำสั่งซื้อที่ได้รับมาแล้วและมีกำหนดส่งมอบในไตรมาส 3/2564 ประกอบกับราคาเหล็กในตลาดโลกสำหรับครึ่งปีแรก H1.2021 เทียบกับปี 2020 เฉลี่ยเพิ่มขึ้นสูงถึงกว่า 50% เมื่อ ทำให้ยอดหนี้สินเพิ่มขึ้น โดยทั้งหมดเป็นหนี้ที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระคืน

บริษัทไม่มีปัญหาสภาพคล่อง และมีอัตราส่วนแสดงฐานะการเงินอยู่ในระดับที่ดีมาโดยตลอด โดย ณ วันที่ 30 มิ.ย.2021 มีอัตราส่วนสภาพคล่อง 1.7 เท่า และอัตราค่าอหนี้ (IBD/Equity) อยู่ในระดับต่ำเพียง 0.4 เท่า นอกจากนี้บริษัทยังสามารถจ่ายเงินปันผลสำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2021 ได้ในอัตรา 0.35 บาท/หุ้น คิดเป็นอัตราจ่าย 65% ของกำไรสุทธิ และ Dividend yield 6.4%

9. การปรับปรุงเพื่อขยายโรงงานและกำลังการผลิต

บริษัทมีการขยายโรงงานเพิ่มขึ้นในพื้นที่เดิม ณ สถานที่ตั้งปัจจุบัน พร้อมทั้งปรับเปลี่ยนปรับปรุงเครื่องจักรให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น โดยมีการปรับปรุงและพัฒนาอย่างต่อเนื่องมาตั้งแต่ปี 2020 บางส่วนเสร็จและพร้อมใช้งานแล้ว ส่วนที่เหลือคาดว่าจะแล้วเสร็จทั้งหมดภายในปี 2021 นี้ ได้แก่

- สร้างโรงงานที่ 4 เพิ่มเติม เพื่อขยายกำลังการผลิตขนาดใหญ่ และใช้เป็นฐานการผลิตดังอื่นๆ เช่น forklift, chlorine และ refrigerant โดยแยกออกจากฐานการผลิตหลักเพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพมากขึ้น โครงการนี้เสร็จเรียบร้อยแล้ว
- ติดตั้งระบบไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ (Solar Rooftop) ซึ่งติดตั้งเสร็จเรียบร้อยแล้วและอยู่ในช่วงทดลองใช้งาน โดยสามารถลดต้นทุนพลังงานลงได้ 12% หรือประมาณ 10 ล้านบาท/ปี
- มีการนำ Robot มาใช้ในสายการผลิตบางขั้นตอน เพื่อเพิ่มความแม่นยำ ลดความผิดพลาด และแก้ปัญหาขาดแคลนแรงงาน ในอนาคต
- ขยายโรงงานที่ 2 เพิ่มพื้นที่การทำงานในสายงานการผลิตให้สามารถใช้กำลังการผลิตได้เต็มประสิทธิภาพมากขึ้น

10. เนื่องจากบริษัทมีโรงงานในประเทศไทยที่เดียว หากเกิดปัญหาต้องหยุดการทำงาน จะส่งผลกระทบต่อกระบวนการผลิตมาก/น้อยแค่ไหน บริษัทมีวิธีบริหารความเสี่ยงอย่างไร

ถึงแม้บริษัทจะมีโรงงานแห่งเดียวในประเทศไทย แต่ในพื้นที่เดียวกันเรามีทั้งหมด 4 โรงงาน ซึ่งมีสายการผลิตแยกอิสระจากกัน หากโรงงานใดติดขัดหรือหยุดชะงัก โรงงานอื่นที่เหลือสามารถผลิตสินค้าเพื่อส่งมอบลูกค้าได้

11. ความคืบหน้าโครงการลงทุนในต่างประเทศ

จากสถานการณ์โควิด ทำให้บริษัทไม่สามารถเดินทางได้ จึงจำเป็นต้องชะลอโครงการลงทุนในต่างประเทศออกไปจนกว่าสถานการณ์จะดีขึ้น ในระหว่างนี้ บริษัทยังคงเฝ้าติดตามสถานการณ์และพิจารณาโอกาสในการลงทุน โดยอาจมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบจาก Green field เป็น Brown field หรือ M&A เพื่อความรวดเร็วและสามารถลงทุนได้ทันทีหากมีความเป็นไปได้ ซึ่งสถานที่ที่จะไปลงทุนจะเน้นไปในกลุ่มประเทศที่เป็นฐานลูกค้าที่ยังมีโอกาสเติบโตได้ในระยะยาว หรือประโยชน์ด้าน logistic สามารถใช้เป็นฐานการผลิตและส่งออกไปยังภูมิภาคอื่นได้ รวมถึงสิทธิประโยชน์ทางภาษี โดยขนาดการลงทุนคาดว่าจะมีกำลังการผลิตที่ประมาณ 2.5 ล้านใบ/ปี (25% ของโรงงานปัจจุบัน เนื่องจากเป็นขนาดที่เหมาะสมและคุ้มค่าการลงทุน)