



ข่าวประชาสัมพันธ์

วันที่ 31 สิงหาคม 2565

**SMPC รับปีทอง แนวโน้มผลงาน Q3 พุ่งต่อหลังออเดอร์ไหลเข้า  
ดีมานด์ทวีปแอฟริกา-อเมริกาเหนือ โตแรง หนุนยอดขายทั้งปีนิวไฮ**

SMPC ประเมินแนวโน้มครึ่งปีหลังออเดอร์ไหลเข้าต่อเนื่อง สอดรับดีมานด์ในตลาดที่ยังอยู่ในระดับสูงจากภูมิภาคหลัก โดยเฉพาะยอดขายในทวีปแอฟริกา และอเมริกาเหนือโตแรง เชื้อยอดขายทั้งปี 2565 ทำได้ตามแผน 10-15% และคาดว่าจะทำนิวไฮได้

นายสุรศักดิ์ เอ็บสิริสุข ประธานกรรมการบริหาร และกรรมการผู้จัดการ บริษัท สหมิตรถังแก๊ส จำกัด (มหาชน) หรือ SMPC ประกอบธุรกิจผลิตถังความดันแบบต่างๆ โดยผลิตภัณฑ์หลักเป็นถังสำหรับบรรจุแก๊สปิโตรเลียมเหลว (LPG) เพื่อใช้เป็นเชื้อเพลิงหุงต้ม และสำหรับใช้เป็นแหล่งพลังงานรถยนต์ โดยจำหน่ายภายในและต่างประเทศ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “SMPC” รวมทั้งรับจ้างผลิตภายใต้เครื่องหมายการค้าต่างๆ เปิดเผยว่า แนวโน้มผลประกอบการในช่วงครึ่งปีหลัง คาดจะเติบโตต่อเนื่องจากช่วงครึ่งปีแรกที่ผ่านมา จากยอดขายที่เติบโตได้ดี รวมถึงค่าเงินบาทที่อ่อนค่าเป็นประโยชน์ต่อ SMPC ซึ่งส่งออกเป็นหลักกว่า 90% ของรายได้

แต่ในด้านต้นทุนแม้จะมีการปรับตัวเพิ่มขึ้น แต่ก็สามารถบริหารจัดการได้ และบริษัทยังเดินหน้าในการกระจายความเสี่ยงธุรกิจ เพราะต้องยอมรับว่าเศรษฐกิจโลกก็ต้องมีความกังวล แต่ถ้าสามารถกระจายความเสี่ยงขายสินค้าที่หลากหลายขยายตลาดลูกค้าให้กระจายไปทั่วทุกภูมิภาค ก็เชื่อว่าการเติบโตยังมีต่อเนื่อง เพราะดีมานด์ถังแก๊สยังมีความต้องการอยู่มาก

“ผลประกอบการครึ่งปีหลังเชื่อว่ายังทำได้ตามแผน ซึ่งจากการประเมินสถานการณ์ในช่วงไตรมาส 3 คาดว่า ผลประกอบการยังเติบโตต่อเนื่องจากไตรมาส 2 ที่ผ่านมา ขณะที่ตลาดในประเทศจากสถานการณ์ราคาน้ำมันที่ปรับสูงขึ้น อาจส่งผลให้ความต้องการใช้ถังแก๊สในรถยนต์เริ่มกลับมาทำให้ยอดขายถึงในประเทศเติบโตขึ้น นอกจากนี้ บริษัทยังได้งานประมูลในประเทศ 3-4 แสนใบ เป็นปัจจัยบวกสนับสนุนผลงานในช่วงครึ่งปีหลังให้เติบโตได้อย่างแข็งแกร่ง และคาดว่าจะยอดขายทั้งปีจะทุบสถิติทำนิวไฮได้” นายสุรศักดิ์ กล่าว

ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2565 บริษัทสามารถขายถังแก๊สได้ 3.5 ล้านใบ และยังมีถังแก๊สค้างสต็อกรอส่งมอบอีกจำนวน 4 แสนใบ โดยดีมานด์ในแถบอเมริกาเหนือและแอฟริกายังคงสูง ในปีนี้บริษัทคาดยอดขายจะเติบโต 10-15% ตั้งเป้าขายถังแก๊สไว้ที่ 8 ล้านใบ จากปีก่อนที่ 6.9 ล้านใบ โดยการเติบโตจะมาจากทั้งขนาดใหญ่และถึงขนาดเล็ก รวมไปถึงการขายการผลิตไปรับงานที่เป็นส่วนของถังขนาดใหญ่และถึงประเภทอื่น เช่น ถัง Refrigerant ,Forklift เป็นต้น ซึ่งเป็นกลยุทธ์ที่จะกระจายความเสี่ยง รวมถึงการรักษาระดับมาร์จิ้นของบริษัทให้ดีขึ้นได้

\*\*\*\*\*

**ติดต่อสอบถามรายละเอียดตามเพิ่มเติมได้ที่ : IR PLUS**

คุณจุฬารัตน์ เจริญกติก (ฟ้า) โทร : 02-022-6200 ต่อ 611, 099-362-9462, E-mail : jurarat@irplus.in.th

คุณสารภี สายะเวช (จูน) โทร : 02-022-6200 ต่อ 610, 081-854-8170, E-mail : sarapee@irplus.in.th