



ข่าวประชาสัมพันธ์

วันที่ 15 พฤษภาคม 2566

SMPC เผยยอดขายเริ่มฟื้นตัวกลับมาปกติ ตั้งแต่ Q2/66 เป็นต้นไป เชื่อกันปี 66 โต 20% ตามแผน ตลาดต่างประเทศอเดอร์กลับมาแล้ว

SMPC เผยยอดขายทยอยฟื้นตัวกลับมาปกติตั้งแต่ไตรมาส 2/66 เป็นต้นไป ออเดอร์ตลาดต่างประเทศเริ่มกลับมา มั่นใจรายได้โตตามแผน ลุยขายถังแก๊ส 7.5 ล้านใบ พร้อมวางกลยุทธ์ในการขาย เน้นการเพิ่มการขายผลิตภัณฑ์ถึงทนความดันต่ำประเภทอื่น ๆ เพิ่มมาร์จิ้น เจาะตลาดในภูมิภาคที่หลากหลายเพิ่มขึ้น เผยผลงานโค้งแรกถือว่าผ่านจุดต่ำสุดของปีนี้ไปแล้ว

นายสุรศักดิ์ เอ็บสิริสุข กรรมการผู้จัดการ บริษัท สหมิตรถังแก๊ส จำกัด (มหาชน) หรือ SMPC ประกอบธุรกิจผลิตถังทนความดันแบบต่างๆ โดยผลิตภัณฑ์หลักเป็นถังสำหรับบรรจุแก๊สปิโตรเลียมเหลว (LPG) เพื่อใช้เป็นเชื้อเพลิงหุงต้ม และสำหรับใช้เป็นแหล่งพลังงานรถยนต์ โดยจำหน่ายภายในและต่างประเทศ ภายใต้เครื่องหมายการค้า "SMPC" รวมทั้งรับจ้างผลิตภายใต้เครื่องหมายการค้าต่างๆ เปิดเผยว่า แนวโน้มธุรกิจในช่วงไตรมาส 2/66 ยอดขายเริ่มฟื้นกลับมาเป็นปกติ ตั้งแต่ไตรมาสที่ 2/66 เป็นต้นไป และจะดีต่อเนื่องไปถึงไตรมาส 3-ไตรมาส 4 ปีนี้ ปัจจุบันคำสั่งซื้อจากลูกค้าต่างประเทศกลับเข้ามามากขึ้น

"งบ Q1 ไม่ใช่เหตุการณ์ปกติของบริษัท แต่ไม่ใช่ภาพรวมทั้งปี แม้ยอดขาย มาร์จิ้น ลดลง แต่ฐานะการเงินของบริษัทยังมั่นคง สถานการณ์ตอนนี้ เดือนเม.ย.ที่ผ่านมา เทรนด์เริ่มดีขึ้นแม้จะมีวันหยุดเยอะ โดยเดือนพ.ค.-มิ.ย.เป็นช่วงขาขึ้นลูกค้าเริ่มกลับมา ปัจจุบันบริษัทมี Backlog ที่มีอเดอร์คำสั่งซื้อแน่นอนแล้วกว่า 1,780 ล้านบาท ซึ่งยังไม่รวมงานประมูลแถบตะวันออกกลางอีกกว่าแสนใบ และล่าสุดเราได้งานประมูลในแถบอเมริกาเหนือมาอีก 1.2 ล้านใบ ซึ่งจะเริ่มส่งมอบช่วงปลายปีนี้" นายสุรศักดิ์ กล่าว

โดยแผนธุรกิจในปี 66 บริษัทตั้งเป้าปริมาณขายถังแก๊สเติบโตราว 20% จากปีที่ผ่านมา โดยมีปริมาณขายถังแก๊สจำนวน 7.5 ล้านบาทใบ และคิดเป็น 75% ของกำลังการผลิตทั้งหมด เชื่อว่าจากสภาพภาวะเศรษฐกิจที่กำลังฟื้นตัวจะสนับสนุนให้ผลประกอบการดีขึ้น โดยการเติบโตจะมาจากทั้งขนาดใหญ่และถึงขนาดเล็ก พร้อมขยายกำลังผลิตในส่วนของถังขนาดใหญ่และถึงประเภทอื่นเพิ่มขึ้น ซึ่งยังมีความต้องการในตลาดอยู่อีกมาก และยังมีแผนบุกตลาดถึงไอแวลูเพิ่มขึ้นที่มีสัดส่วนแบ่งตลาดไม่มากนัก จะส่งผลให้อัตรากำไรของบริษัทดีขึ้น

ด้านงบลงทุนในปี บริษัทได้วางงบประมาณไว้ที่ราว 100 ล้านบาท โดยส่วนใหญ่เป็นการลงทุนติดตั้งโรบอทเพิ่มเติม รวมถึงปรับปรุงเครื่องจักรให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น หลังจากที่เรเคยประสบปัญหาแรงงานขาดแคลนในช่วงก่อนหน้านี้ รวมทั้งเพื่อช่วยให้ภาพรวมของธุรกิจมีประสิทธิภาพมากขึ้นในอนาคต และยอดขายจะเริ่มฟื้นกลับมาเป็นปกติ ตั้งแต่ไตรมาสที่ 2/66 เป็นต้นไป

ปัจจุบันสถานการณ์ราคาเหล็กและค่าระวางเรือเริ่มทรงตัวสู่ภาวะปกติ เชื่อว่าจะหนุนให้ตลาดต่างประเทศ ลูกค้ากลับเข้ามาสั่งซื้อมากขึ้น โดยตลาดเอเชีย เช่น ศรีลังกา ปัจจุบันบริษัทได้ผ่านการประมูลงานในประเทศศรีลังกาแล้ว และจะเริ่มทยอยส่งงานในระยะถัดไป ขณะที่ตลาดบังคลาเทศเริ่มมีการติดต่อเข้ามาเช่นกัน



ผลประกอบการของบริษัทฯ งวดไตรมาส 1/2566 บริษัทฯ มียอดขายรวมอยู่ที่ 816.03 ล้านบาท โดยยอดขายลดลง 718.36 ล้านบาท หรือ 46.8% เทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนที่มียอดขาย 1,534.39 ล้านบาท มีกำไรสุทธิอยู่ที่ 47.99 ล้านบาท ลดลง 241.56 ล้านบาท หรือลดลง 83.4% จากงวดเดียวกันของปีก่อนที่มีกำไร 289.55 ล้านบาท สาเหตุที่ยอดขายและกำไรลดลง เนื่องจากปริมาณขายที่ลดลง จากภาวะเศรษฐกิจโลกโดยรวมที่หดตัวส่งผลกระทบต่อไปทั่วภูมิภาค เกิดภาวะเงินเฟ้อรุนแรง การแข่งขันด้านราคาสูง ทำให้ลูกค้าชะลอการสั่งซื้อ นอกจากนี้ต้นทุนวัตถุดิบที่ลดลงเมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน ทำให้มีการปรับราคาขายลดลงให้สอดคล้องกับราคาวัตถุดิบ

“ถึงแม้ว่าภาพรวมของภาวะเศรษฐกิจโลกยังไม่ดีขึ้นมากนัก แต่บริษัทได้เร่งปรับนโยบายและกลยุทธ์ในการขาย โดยเน้นการเพิ่มการขายผลิตภัณฑ์ถึงท่นความดันต่ำประเภทอื่นๆเพิ่มเติม นอกจากถังแก๊สสำหรับใช้ตามครัวเรือนที่เป็นผลิตภัณฑ์หลักในปัจจุบัน เพื่อเพิ่มอัตราการทำการกำไร นอกจากนี้ยังเร่งเข้าไปทำการตลาดในภูมิภาคที่หลากหลายเพิ่มขึ้น ทำให้ปัจจุบันคำสั่งซื้อเริ่มกลับเข้ามาปกติ” นายสุรศักดิ์ กล่าว

ติดต่อสอบถามรายละเอียดตามเพิ่มเติมได้ที่ : IR PLUS

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

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