



ข่าวประชาสัมพันธ์

วันที่ 14 พฤศจิกายน 2566

SMPC ประเมินโค้งสุดท้ายของปีธุรกิจพื้น ออเดอร์ไหลเข้า จ่อคลอดถังอลูมิเนียมใหม่ให้มาร์จิ้นดี พร้อมเปิดตัวเร็ว ๆ นี้

SMPC ประเมินทิศทาง Q4/66 โค้งสุดท้ายของปี ธุรกิจพื้นตัว ออเดอร์ตลาดต่างประเทศเริ่มกลับมาแล้ว งานที่เลื่อนส่งมอบใน Q3 ที่ผ่านมา จะเริ่มส่งมอบในไตรมาส 4 ปีนี้ พร้อมวางกลยุทธ์ในการขาย เน้นการเพิ่มการขายผลิตภัณฑ์ถึงมาร์จิ้นสูง เจาะตลาดในภูมิภาคที่หลากหลายเพิ่มขึ้น เผยล่าสุดพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่สำเร็จแล้ว พร้อมเปิดตัวในไม่ช้า ปัจจุบันอยู่ระหว่างการขอใบรับรองมาตรฐานล่าสุดบุงบไตรมาส 3/66 มียอดขายรวมอยู่ที่ 831.14 ลบ. มีกำไรสุทธิ 84.37 ลบ.

นางปัทมา เลี้ยวษ์ รองประธานกรรมการ บริษัท สหมิตรถังแก๊ส จำกัด (มหาชน) หรือ SMPC ประกอบธุรกิจผลิตถังความดันแบบต่าง ๆ โดยผลิตภัณฑ์หลักเป็นถังสำหรับบรรจุแก๊สปิโตรเลียมเหลว (LPG) เพื่อใช้เป็นเชื้อเพลิงหุงต้ม และสำหรับใช้เป็นแหล่งพลังงานรถยนต์ โดยจำหน่ายภายในและต่างประเทศ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “SMPC” รวมทั้งรับจ้างผลิตภายใต้เครื่องหมายการค้าต่าง ๆ เปิดเผยว่า แนวโน้มธุรกิจในช่วงโค้งสุดท้ายของปี พื้นตัวสัญญาณตลาดต่าง ๆ เริ่มดีขึ้น งานที่เลื่อนส่งมอบในไตรมาส 3 ที่ผ่านมา จะเริ่มส่งมอบในช่วงไตรมาส 4 นี้ และคำสั่งซื้อจากลูกค้าต่างประเทศทยอยกลับเข้ามามากขึ้น

“มองว่าแนวไตรมาส 4 ออเดอร์ทยอยกลับเข้าสู่ภาวะปกติแล้ว จาก Backlog ที่มีอยู่ในมือ และการเข้าประมูลงานใหม่ๆเพิ่ม ขณะนี้บริษัทได้ขอใบอนุญาตผลิตถังอลูมิเนียม เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีมาร์จิ้นสูง เชื่อว่าจะเปิดตัวในระยะอันใกล้นี้ พร้อมขยายตลาดในส่วนของถังขนาดใหญ่และถังประเภทอื่นเพิ่มขึ้น ซึ่งยังมีความต้องการในตลาดอยู่อีกมาก และยังมีแผนบุกตลาดถังไฮแวลูเพิ่มขึ้นที่มีสัดส่วนแบ่งตลาดไม่มากนัก จะส่งผลให้อัตรากำไรของบริษัทดีขึ้น” นางปัทมา กล่าว

สำหรับผลประกอบการของบริษัทฯ งวดไตรมาส 3/2566 บริษัทฯ มียอดขายรวมอยู่ที่ 831.14 ล้านบาท โดยยอดขายลดลง 547.47 ล้านบาท หรือ 39.7% เทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนที่มียอดขาย 1,378.61 ล้านบาท มีกำไรสุทธิอยู่ที่ 84.37 ล้านบาท ลดลง 106.34 ล้านบาท หรือลดลง 55.8% จากงวดเดียวกันของปีก่อนที่มีกำไร 190.71 ล้านบาท สาเหตุที่ยอดขายและกำไรลดลง เนื่องจากลูกค้าชะลอการสั่งซื้อจากสภาวะเศรษฐกิจโดยรวมที่หดตัว ทำให้ความต้องการซื้อถังใหม่ลดลง

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้เร่งปรับนโยบายและกลยุทธ์ในการขาย โดยเน้นเพิ่มการขายผลิตภัณฑ์ถึงความดันต่ำประเภทอื่น ๆ เพิ่มเติม นอกเหนือจากถังแก๊สสำหรับใช้ตามครัวเรือนที่เป็นผลิตภัณฑ์หลักในปัจจุบัน เพื่อเพิ่มอัตรากำไร รวมทั้งเร่งเข้าไปทำตลาดในภูมิภาคที่หลากหลายเพิ่มขึ้น ทำให้ปัจจุบันคำสั่งซื้อเริ่มกลับมาอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้บริษัทได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่สำเร็จ ปัจจุบันอยู่ระหว่างการขอใบรับรองมาตรฐานสำหรับผลิตภัณฑ์ดังกล่าว ซึ่งบริษัทคาดว่าผลิตภัณฑ์ใหม่นี้จะเป็นที่ต้องการของตลาดในอนาคตและมีอัตรากำไรที่ดี นอกจากนี้ต้นทุนวัตถุดิบ (เหล็ก) ที่ลดลงตามราคาตลาดโลก 17% จากงวดเดียวกันของปีก่อน ทำให้มีการปรับลดราคาขายให้สอดคล้องกัน

ติดต่อสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ : 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