สกู๊ปข่าวประชาสัมพันธ์

**SCGD สบโอกาสเพิ่มความสามารถทางกำไร เปลี่ยนวิกฤตเป็นโอกาส   
หนุนปีนี้เดินหน้าลดต้นทุน 100 ล้านบาท**

เอสซีจี เดคคอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ SCGD เพิ่มความสามารถในการทำกำไรและการแข่งขัน-ลดต้นทุน ปีนี้ประมาณ 100 ล้านบาท ได้แรงหนุนจากเวียดนาม-อินโดนีเซีย-ฟิลิปปินส์ ให้ความเชื่อมั่นสหรัฐขึ้นภาษีนำเข้าไม่มีผลทางตรงกับบริษัท พร้อมเพิ่มโอกาสในการนำเข้าวัสดุตกแต่งพื้นผิวเพื่อความหลากหลายของสินค้า ในฐานะ SCGD เป็นผู้นำเข้าสินค้าเบอร์หนึ่ง

**นายสมิทธิ โกสีย์เจริญ ประธานเจ้าหน้าที่สายงานการเงิน (CFO) บริษัท เอสซีจี เดคคอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ SCGD** เปิดเผยข้อมูลของบริษัทในงาน SCGD Opportunity Day การนำเสนอข้อมูลธุรกิจ และผลการดำเนินงานประจำไตรมาสที่1/2568 วันที่ 23 พฤษภาคม 2568 ว่า แนวโน้มความสามารถในการทำกำไรดีขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วงครึ่งหลังของปี 2568 หลังจากไตรมาสที่ 1/2568 บริษัทเติบโต EBITDA อยู่ที่ 808 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 34% จากไตรมาสก่อน EBITDA Margin อยู่ที่ 13.7% สูงกว่าไตรมาสก่อนหน้าซึ่งอยู่ที่ 11.9% และกำไรสุทธิอยู่ที่ 217 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 171% จากไตรมาสก่อน ขณะเดียวกัน อัตรากำไรสุทธิอยู่ที่ 3.9% เทียบกับ 2.8% ในไตรมาสก่อน

“SCGD มีความสามารถในการทำกำไรอย่างต่อเนื่อง เดินหน้าเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต ลดต้นทุน คาดว่าปีนี้จะสามารถลดต้นทุนได้อีกประมาณ 100 ล้านบาท โดยในไตรมาสที่ 1/2568 บริษัทสามารถเพิ่มการใช้พลังงานชีวมวลทดแทนเชื้อเพลิงฟอสซิลในสัดส่วน 22% ของพลังงานความร้อนทั้งหมด เพิ่มความได้เปรียบด้านต้นทุนที่ต่ำกว่าใช้เชื้อเพลิงฟอสซิล อีกทั้งใช้โซลาร์ในสัดส่วน 10% ของพลังงานไฟฟ้าทั้งหมด ทั้งนี้ บริษัทมีโครงการแล้วเสร็จและจะแล้วเสร็จที่สามารถลดต้นทุนได้ประมาณ 50 ล้านบาทในปีนี้ รวมถึงการเพิ่มกำลังการผลิตสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่ม (High Value Added – HVA) เช่น กระเบื้องเกรซพอร์ซเลน ส่งผลกำไรเพิ่มอีก 20 ล้านบาท หนุนยอดขายและอัตรากำไรดีขึ้น และการปรับโครงสร้างธุรกิจและการลดจำนวนเงินทุนหมุนเวียนก่อให้เกิดการลดต้นทุนอีกกว่า 30 ล้านบาท ขณะเดียวกัน บริษัทยังมีฐานะการเงินแข็งแกร่ง รักษาสภาพคล่องทางการเงิน โดยเงินสดคงเหลือ (ณ วันที่ 31 มี.ค. 2568) อยู่ที่ 9,209 ล้านบาท”

สำหรับความกังวลถึงผลกระทบจากการปรับขึ้นภาษีนำเข้าสหรัฐและสงครามการค้านั้น ถึงแม้ SCGD จะส่งออกไปยังสหรัฐน้อยกว่า 1% ของยอดขายรวม บริษัทได้เตรียมพร้อมปรับตัว รับมือกับผลกระทบและหาโอกาสทางการค้าเพิ่มตลอดเวลา โดยใช้ฐานการผลิตที่เวียดนามที่มีต้นทุนแข่งขันได้เป็นฐานส่งออกที่สำคัญ พร้อมทั้งเพิ่มตัวแทนจำหน่ายใหม่ อาทิเช่นในออสเตรเลีย เกาหลีใต้ และมาเลเซีย ทั้งนี้ ยอดขายในอาเซียนยังเติบโตต่อเนื่อง ปัจจุบันสุขภัณฑ์มียอดขายในต่างประเทศ 126 ล้านบาท และเพิ่มผู้แทนจำหน่ายแล้วกว่า 170 ราย และยังต่อยอดความเป็นผู้นำวัสดุตกแต่งพื้นผิว ผ่านกลยุทธ์ Merger and Partnership หาฐานการผลิตเพิ่มเติมในเวียดนาม เปิด COTTO LiFE สาขาที่ 5 ที่ภูเก็ต และเติบโตยอดขาย SPC 5% เทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน รวมถึงขยายธุรกิจสินค้าและบริการเกี่ยวเนื่องในไทยและอาเซียน โดยในไตรมาสที่ 1 ปีนี้ มียอดขายจากสินค้าและบริการเกี่ยวเนื่องกว่า 109 ล้านบาท

ทั้งนี้ ในฐานะที่ SCGD เป็นผู้นำเข้าอันดับหนึ่ง บริษัทยังเล็งเห็นโอกาสในการนำเข้าสินค้าวัสดุปิดผิวเพิ่มเติม เพื่อคัดสรรสินค้าที่มีคุณภาพและราคาเหมาะสม เติมเต็มความต้องการของลูกค้ามากขึ้น

"ช่วงนี้เป็นโอกาสดีในการต่อรองและคัดเลือกสินค้าที่มีความเหมาะสม และเร่งเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน เมื่อตลาดกลับมาฟื้นตัว จะสามารถสร้างกำไรให้กับบริษัทได้ในอนาคต รวมถึงการปรับพอร์ต เพิ่มความสามารถในการแข่งขันกับตลาดโลก ทำให้บริษัทสามารถส่งออกได้มากขึ้น"

อย่างไรก็ตามภาวะตลาดในปีนี้ สำหรับตลาดในประเทศไทยยังมีความท้าทาย ไตรมาสที่ 2 ยอดขายเป็นฤดูกาลหยุดยาวเนื่องในเทศกาลสงกรานต์ ส่วนเวียดนาม มีแนวโน้มดีขึ้นจากการดำเนินมาตรการกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์ ส่วนฟิลิปปินส์ บรรยากาศภาพรวมเศรษฐกิจดีขึ้นจากเงินเฟ้อที่ทรงตัว และดอกเบี้ยขาลง และอินโดนีเซีย มีโครงการบ้านภาครัฐหนุนตลาดอสังหาริมทรัพย์

\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*