

## Q&A Opportunity Day Q1/2566

วันที่ 23 พฤษภาคม 2566

1. เพราะสาเหตุใดที่ทำให้รายได้ของบริษัทฯ โตต่ำกว่าอุตสาหกรรมเครื่องดื่ม

**ตอบ** รายได้ของบริษัทฯ เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสที่ 1/2566 กับไตรมาสที่ 1/2565 เติบโตใกล้เคียงกัน และเติบโตต่อเนื่องมาตั้งแต่ไตรมาสที่ 4/2565

2. ในครึ่งปีหลังที่เหลือบริษัทฯ มีความกังวลเรื่องอะไรบ้างที่จะทำให้แผนงานของบริษัทฯ ไม่เป็นไปตามเป้าหมาย

**ตอบ** บริษัทฯ กังวลเกี่ยวกับปัจจัยภายนอกที่อาจส่งผล ได้แก่ 1. วัตถุดิบ ซึ่งปัจจุบันถือว่าอยู่ในระดับที่สามารถบริหารจัดการได้ แต่อย่างไรก็ดี วัตถุดิบหลักไม่สามารถคาดการณ์ราคาที่อาจผันผวนได้ และ 2. ต้นทุนพลังงานที่มีผลต่อต้นทุนของบริษัทฯ ค่อนข้างเยอะ โดยในปีนี้ บริษัทฯ เตรียมกำลังการผลิตเพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เพื่อรองรับยอดขายที่โตขึ้น เป็นต้น

3. ค่าเงินมีผลกระทบต่อบริษัทฯ หรือไม่ ค่าแรงที่มีแนวโน้มปรับขึ้นจะส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ อย่างไร

**ตอบ** ค่าเงินมีผลต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ เนื่องจากบริษัทฯ มีการสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศ และมีการส่งออกสินค้าไปขายยังต่างประเทศด้วยเช่นกัน อย่างไรก็ตามสัดส่วนจำนวนเงินการขายสินค้าไปต่างประเทศมากกว่าจำนวนเงินที่ซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศ ประกอบกับในช่วงไตรมาสที่ 1/2566 ค่าเงินบาทแข็งค่ามากกว่าตอนสิ้นปีที่ผ่านมาเล็กน้อย จึงทำให้ในไตรมาสแรก บริษัทฯ ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนประมาณ 2 ล้านบาท และหากค่าแรงมีการปรับขึ้นย่อมส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ อย่างแน่นอน อย่างไรก็ตามบริษัทฯ มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องคือการปรับปรุงการเพิ่มผลผลิต (Productivity per head) อีกทั้งบริษัทฯ ต้องปฏิบัติให้ถูกต้องและสอดคล้องกับกฎหมายแรงงาน

4. บริษัทฯ มีการใช้กำลังการผลิตเท่าไร และมีแผนจะขยายกำลังการผลิตหรือขยายงานส่วนไหนเพิ่ม

**ตอบ** ปัจจุบันบริษัทฯ ใช้กำลังการผลิตอยู่ที่ระดับ 70 - 80% เนื่องจากบริษัทฯ มีการผลิตหลากหลายชนิด โดยในปีนี้นักบริษัทฯ มีการขยายกำลังการผลิตสำหรับฝาที่มียอดขายสูง

5. Gross Margin ของบริษัทฯ ลดลงไม่มาก แต่ Operating Margin ลดลงไปเยอะ เกิดจากสาเหตุใด และคาดว่า Margin ทั้งปีจะดีกว่าไตรมาส 1 หรือไม่

**ตอบ** ไตรมาสที่ 1 บริษัทฯ มีรายการอื่น ๆ ที่ส่งผลต่อกำไร โดยในปีนี้นักบริษัทฯ มีแผนปรับปรุงประสิทธิภาพด้านกำลังการผลิตและต้นทุน โดยมีเป้าหมายรักษาราคาไรสุทธิให้ใกล้เคียงกับปีที่ผ่านมา

6. ขอความรู้เรื่องสภาวะการแข่งขันของตลาดว่าปัจจุบันเป็นอย่างไรบ้าง

**ตอบ** สภาวะตลาดเครื่องดื่มปัจจุบัน ผู้บริโภคตระหนักเรื่องการใช้จ่ายมากขึ้น ลูกค้านักบริษัทฯ มีการออกสินค้าใหม่ ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่หลากหลาย ซึ่งเป็นผลในแง่บวกสำหรับบริษัทฯ เนื่องจากบริษัทฯ มีการผลิตทั้งฝาโลหะและฝาพลาสติก โดยมียอดขายฝาโลหะมากกว่า 80% และกลุ่มฝาพลาสติกมากกว่า 10% โดยในด้านการแข่งขันสำหรับฝาโลหะ ซึ่งเป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินลงทุนสูงและอาศัยความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ดังนั้นจึงมีคู่แข่งค่อนข้างน้อยราย แต่สำหรับกลุ่มฝาพลาสติกมีการแข่งขันสูงกว่า แต่อย่างไรก็ดีบริษัทฯ มีการวิเคราะห์ Five Force ทั้งหมด การทำตามนโยบายเพื่อลดแรงกดดันจาก Five Force ในด้านต่าง ๆ เพื่อรักษายอดขายและกำไรให้เติบโตอย่างยั่งยืนในอนาคต

7. ผู้บริหารช่วยพูดถึงแผนการลงทุนในปีนี้ และในอนาคต

**ตอบ** ในปีนี้ บริษัทฯ มีโครงการขยายบางสายการผลิตที่มี Bottleneck โดยตั้งงบประมาณการลงทุนเฉลี่ยประมาณ 200 ล้านบาท อย่างไรก็ตามในแผนระยะปานกลางมีการศึกษาเพื่อเตรียมการขยายเพื่อรองรับแผนการลงทุนในระยะ 3 ปี เพื่อให้สามารถเตรียมการผลิตนำหน้าความต้องการของลูกค้าและสามารถส่งสินค้าให้กับลูกค้าได้อย่างไม่ติดขัดหรือหยุดชะงัก

8. รายได้ส่งออกของบริษัทฯ มาจากผลิตภัณฑ์ใด และส่งออกไปประเทศไหนบ้าง และมีแนวโน้มเป็นอย่างไร

**ตอบ** รายได้ส่งออกของบริษัทฯ มาจากทั้งผลิตภัณฑ์กลุ่มโลหะได้แก่ ฝาจีบ ฝาเกลียว ฝาแม่ชี และกลุ่มพลาสติก มีการขยายตลาดตามนโยบาย Growth strategy โดยในปีนี้มี การส่งออกฝาคอมโพสิตไปยังตลาดต่างประเทศ นอกจากนี้ยังมีแผนการทำ Market development ในประเทศหลัก ๆ Southeast Asia โดยปัจจุบันมีการส่งออกไปยัง เวียดนาม ลาว อินโดนีเซีย มาเลเซีย และออสเตรเลีย เป็นต้น

9. รายได้ตั้งแต่ปีนี้เป็นต้นไป มีโอกาสที่รายได้จะลงไปแตะระดับ 3,000 ล้านบาท เหมือนหลายปีก่อนอีกหรือไม่ หรือจะโตถึง 4,000 ล้านบาท

**ตอบ** ตามที่รายได้ของบริษัทฯ ลดลงอันเนื่องมาจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ซึ่งบริษัทฯ ไม่สามารถควบคุมได้ แต่ในปีที่ผ่านมาบริษัทฯ มีรายได้อยู่ที่ประมาณ 3,600 – 3,700 ล้านบาท ซึ่งหากไม่มีเหตุการณ์ผิดปกติเช่นเดียวกับสถานการณ์โควิด บริษัทฯ สามารถเติบโตได้ตามกลไกของตลาด

10. บริษัทฯ ถือว่าเป็นรายใหญ่ที่สุดในกลุ่มผลิตฝาหรือไม่ และสัญญาส่วนใหญ่อะไรบ้าง และยังมีเหลืออีกกี่ปี

**ตอบ** บริษัทฯ เป็นผู้จำหน่ายรายใหญ่ในการผลิตฝาโลหะ โดยบริษัทฯ มีกลุ่มลูกค้าหลัก ซึ่งมีการทำงานร่วมกันมาเป็นระยะเวลานานในรูปแบบคู่ค้า ซึ่งส่วนใหญ่จะไม่ใช้ในรูปแบบสัญญา โดยมุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์และให้ความสำคัญกับลูกค้า การสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าทั้งก่อนและหลังการขาย แต่บริษัทฯ มีลูกค้าบางส่วนที่ทำในรูปแบบสัญญาโดยการเสนอราคา (Bidding) เป็นต้น

11. ทีมบริหารมีมุมมองว่าบริษัทฯ สามารถเติบโตโดยประมาณปีละกี่เปอร์เซ็นต์ และจากปัจจัยอะไรเป็นหลัก

**ตอบ** บริษัทฯ เติบโตตามตลาดเครื่องดื่ม โดยพยายามรักษาสัดส่วนตลาดให้คงที่ และในขณะเดียวกันก็พยายามขยายตลาดเพิ่มขึ้น ซึ่งในปีนี้อัตราการเติบโตของอุตสาหกรรมเครื่องดื่มในประเทศลดลง และมีอัตราเติบโตประมาณ 4 - 5% ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา

12. ผู้บริหารช่วยแชร์มุมมองรายได้ในสามปีได้ใหม่ว่าที่บริษัท Project ไว้เป็นอย่างไร และการเติบโตมาจากไหน

**ตอบ** บริษัทฯ เติบโตด้วย Organic Growth โดยเติบโตตามอุตสาหกรรมเครื่องดื่มในประเทศ รวมถึงการเติบโตจากตลาดส่งออก

13. ในกรณีของขวด จะเห็นว่าบริษัทเครื่องดื่มมีแนวโน้มจะผลิตขวดเองเพิ่มขึ้น โอกาสที่ผู้ผลิตเครื่องดื่ม จะหันมาสร้างโรงงานผลิตฝาเอง เป็นไปได้หรือไม่

**ตอบ** ปัจจุบัน บริษัทฯ เน้นการพัฒนาฝาเป็นหลัก ซึ่งเป็นจุดที่บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญ อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ไม่มีแผนการผลิตขวดในแผนระยะสั้น อีกทั้งบริษัทฯ มีคู่ค้าที่ผลิตขวดและมีแผนการพัฒนาฝาร่วมกัน รวมถึงการพัฒนาสินค้าเพื่อตอบโจทย์ลูกค้ากลุ่มอื่น ๆ ได้แก่ Personal care และ Health care เป็นต้น

14. บริษัทฯ มีเงินลงทุนและเงินสดอยู่เกือบ 1,000 ล้านบาท บริษัทฯ วางแผนจะทำอะไรกับเงินจำนวนนี้

**ตอบ** บริษัทฯ ใช้สำหรับการลงทุนเพื่อขยายกำลังการผลิตเป็นหลัก