



ภาพรวมโดยสรุป

สร้างสถิติทำรายได้และกำไรสุทธิสูงสุดเป็นประวัติการณ์ แม้ว่าในปีที่ผ่านมาสถานะเศรษฐกิจจะชะลอตัวและมีการแข่งขันสูงในตลาด

- รายได้สุทธิในปี 2562 อยู่ที่ 1,397.79 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 133.1% YOY
- รายได้จากการขายอยู่ที่ 1,388.90 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 133.4% YOY (รายได้จากการเงินรวม)
 - ธุรกิจกาวยอุตสาหกรรมมีรายได้รวมอยู่ที่ 723.73 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 20.7% YOY
 - ธุรกิจดักเกอร์และฉลากมีรายได้รวมอยู่ที่ 812.84 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2.2% YOY
- กำไรขั้นต้นอยู่ที่ 339.76 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 122.1% YOY
- กำไรก่อนค่าเสื่อมราคาและภาษีเงินได้ อยู่ที่ 195.16 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1,583.6% YOY
- กำไรสุทธิอยู่ที่ 85.81 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากการขาดทุน 10.93 ล้านบาทในปี 2561

หน่วย : ล้านบาท	2562	2561	%YoY
รายได้รวม	1,397.79	599.77	133.1%
รายได้จากการขายสุทธิ	1,388.90	595.15	133.4%
กำไรขั้นต้น	339.76	137.61	146.9%
กำไรก่อนค่าเสื่อมราคาและภาษีเงินได้	195.16	11.59	1,583.6%
กำไรสุทธิ	85.81	-10.93	---

เหตุการณ์และพัฒนาการที่สำคัญ

1. ในเดือนมกราคม 2562 บริษัทฯ ดำเนินการตามกลยุทธ์และแนวทางการเติบโตผ่านการควบรวมและเข้าซื้อกิจการ โดยทำการเข้าซื้อกิจการและได้มาซึ่งอำนาจควบคุมในบริษัทพีเอ็มซี เลเบิล แมททีเรียลส์ จำกัด ในประเทศไทย และบริษัท พีเอ็มซี เลเบิล แมททีเรียลส์ ฟิฟตี้ ลิมิเตด ในประเทศสิงคโปร์ ซึ่งเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายสติ๊กเกอร์และผลิตภัณฑ์ฉลาก ส่งผลให้โครงสร้างการจัดการของบริษัทมีการเปลี่ยนแปลงโดยกลุ่มบริษัทพีเอ็มซี เลเบิล แมททีเรียลส์ ทั้งสองแห่งเป็นบริษัทย่อยของซีล็ค และทำให้กลุ่มบริษัทมีโครงสร้างรายได้จากการดำเนินงานใน 2 ธุรกิจดังต่อไปนี้

1) ธุรกิจกาวยอุตสาหกรรม

ดำเนินการโดยบริษัทซีล็ค คอร์ป จำกัด (มหาชน) ผลิตและจำหน่ายกาวยอุตสาหกรรมในประเทศและต่างประเทศ โดยมีกลุ่มผลิตภัณฑ์กาวยโซลเวนท์ กาวยลอมรอน และกาวยน้ำ

2) ธุรกิจดักเกอร์หรือฉลากที่มีกาวยในตัว

บริษัทพีเอ็มซี เลเบิล แมททีเรียลส์ จำกัด ในประเทศไทย และ บริษัท พีเอ็มซี เลเบิล แมททีเรียลส์ ฟิฟตี้ ลิมิเตด ในประเทศสิงคโปร์ ผลิตและจำหน่ายสติ๊กเกอร์ หรือฉลากชนิดที่มีกาวยในตัวให้แก่ลูกค้าอุตสาหกรรมในประเทศและต่างประเทศ

2. ธุรกิจกาวยอุตสาหกรรมมีการพัฒนาการในปีที่ผ่านมาที่เห็นได้ชัด คือด้านรายได้ และความสามารถในการทำกำไรที่ดีขึ้น
3. การวางมาตรฐานการบัญชีของบริษัท พีเอ็มซี เลเบิล แมททีเรียลส์ จำกัด ให้สอดคล้องกับมาตรฐานบัญชีตามเกณฑ์บริษัทซีล็ค ซึ่งเป็นบริษัทแม่ ทำให้การควบรวมเป็นไปอย่างถูกต้องตามมาตรฐาน รวมทั้ง การวางระบบ ERP และการวางระบบควบคุมภายในเป็นที่เรียบร้อยแล้ว



ผลการดำเนินงาน

ผลการดำเนินการในปี 2562 ถือเป็นปีที่ SELIC สามารถดำเนินการได้อย่างยอดเยี่ยมโดยมีการทำรายได้และกำไรสุทธิสูงสุดเป็นประวัติการณ์ โดยที่รายได้เติบโตจากปี 2561 ถึง 133.1% และกำไรสุทธิที่ 85.81 ล้านบาท ความสามารถในการทำกำไรของบริษัทที่เพิ่มขึ้น สะท้อนให้เห็นว่าในปีที่ผ่านมาบริษัทมีการบริหารจัดการต้นทุนสินค้าที่ดีขึ้น และการบริหารจัดการค่าใช้จ่ายที่มีประสิทธิภาพมากขึ้นกว่าปีก่อนหน้านี้ ส่งผลให้ EBITDA ของบริษัทอยู่ที่ 195.16 ล้านบาท

งบการเงินรวมปี 2562

หน่วย : ล้านบาท	2562	2561	YoY (%)
รายได้รวม	1,397.79	599.77	133.1%
รายได้จากการขายสุทธิ	1,388.90	595.15	133.4%
รายได้อื่น	8.89	4.62	92.4%
ต้นทุนขาย	1,049.14	457.54	129.3%
กำไรขั้นต้น	339.76	137.61	146.9%
ค่าใช้จ่ายในการขาย	35.34	14.17	149.3%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	167.85	139.45	20.4%
EBITDA	195.16	11.59	1583.6%
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	145.46	-11.39	---
ต้นทุนทางการเงิน	41.48	0.27	15113.3%
ค่าใช้จ่ายทางภาษี	18.17	-0.74	---
กำไรสุทธิ	85.81	-10.93	---

รายได้

ในปี 2562 บริษัทมีรายได้จากการขายสุทธิ 1,388.90 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 133.4% จาก 595.15 ล้านบาทในปี 2561 โดยการเพิ่มขึ้นดังกล่าวเกิดขึ้นจากการควบรวมกับบริษัทพีเอ็มซี เลเบิล แมททีเรียลส์ จำกัด ในประเทศไทย และ บริษัท พีเอ็มซี เลเบิล แมททีเรียลส์ ฟิทีอี ลิมิเตด ใน ประเทศสิงคโปร์ และการเติบโตด้านยอดขายของทั้งสองกลุ่มธุรกิจของกิจการ โดยเฉพาะการเติบโตด้านยอดขายจากกลุ่มกาวอุตสาหกรรม

โครงสร้างรายได้จากการขาย

โครงสร้างรายได้ของบริษัทแบ่งตามประเภทธุรกิจในปี 2562 นี้ ประกอบด้วยรายได้จากธุรกิจกาวอุตสาหกรรม สัดส่วนร้อยละ 44.2 และรายได้จากธุรกิจสติกเกอร์สัดส่วนร้อยละ 55.8 ซึ่งเป็นไปตามความคาดการณ์

สัดส่วนรายได้หลังจากตัดรายการระหว่างกันออก





ธุรกิจกาอุตสาหกรรม

รายได้จากธุรกิจกาอุตสาหกรรมประกอบด้วยรายได้จากการขายทั้งในและต่างประเทศ โดยมีรายได้จากการขายกาอุตสาหกรรมใน ปี 2562 จำนวน 684.21 ล้านบาท เติบโตขึ้น 89.07 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราส่วนเพิ่มขึ้นร้อยละ 15 โดยที่รายได้ที่เพิ่มขึ้นเป็นการเพิ่มขึ้นของกลุ่มผลิตภัณฑ์กา water based หรือกา น้ำ และกลุ่มกา hot melt ที่มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ในขณะที่กลุ่มกา solvent มีการหดตัวเล็กน้อยซึ่งเป็นไปตามความคาดหมาย เนื่องจาก ผลิตภัณฑ์ Solvent มีแนวโน้มทางการขายที่ลดลงมาต่อเนื่องจากความต้องการในตลาดที่ลดลง จากการใช้ของกลุ่มอุตสาหกรรมเครื่องหนังที่มีแนวโน้มลดลงต่อเนื่อง

หน่วย : ล้านบาท	ปี 2562	ปี 2561	YoY (%)
ผลิตภัณฑ์กา Solvent	300	313.16	(4.2%)
ผลิตภัณฑ์กา Hot Melt	243.73	217.20	12%
ผลิตภัณฑ์กา น้ำ	130.62	50.26	160%
ผลิตภัณฑ์อื่น	9.87	14.52	(32%)
รายได้จากการขายรวม	684.21	595.15	14.97%

การเติบโตของรายได้ธุรกิจกาอุตสาหกรรม มาจากการขายเพิ่มขึ้นทั้งในประเทศและต่างประเทศเมื่อเทียบกับในปี 2561 โดยในปี 2562 นี้ บริษัทฯ มีรายได้จากการขายในประเทศ ทั้งสิ้น 424.34 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 19.25% จากปี 2561 ในขณะที่รายได้จากการขายต่างประเทศทั้งสิ้นในปี 2562 อยู่ที่ 259.87 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 8.60% โดยการเติบโตในส่วนนี้ มาจากการส่งออกไปยังทวีป ออสเตรเลีย แอฟริกา อเมริกาใต้ และ ทวีปเอเชีย

หน่วย : ล้านบาท	ปี 2562	ปี 2561	YoY (%)
รายได้จากการขายในประเทศ	424.34	355.86	19.25%
รายได้จากการขายต่างประเทศ	259.87	239.29	8.60%

ด้านการบริหารต้นทุนและค่าใช้จ่าย ในปี 2562 นี้ ธุรกิจกามีกำไรขั้นต้นที่ 158.36 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 15.1% YoY รวมทั้งการจัดการและควบคุมค่าใช้จ่ายที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น ส่งผลให้ EBITDA และกำไรสุทธิที่สูงขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2561 โดยมี EBITDA 103.10 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 789.5% กำไรสุทธิ 30.74 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากการขาดทุนในปี 2561

หน่วย : ล้านบาท	ปี 2562	ปี 2561	YoY (%)
รายได้รวม	723.73	599.77	20.7%
รายได้จากการขายสุทธิ	684.21	595.15	15.0%
รายได้อื่น	39.52	4.62	755.4%
ต้นทุนขาย	525.85	457.54	14.9%
กำไรขั้นต้น	158.36	137.61	15.1%
EBITDA	103.10	11.59	789.5%
กำไรสุทธิ	30.74	-10.93	---



ธุรกิจสติกเกอร์ หรือฉลากที่มีกาวในตัว

ฉลากพร้อมกาว (สติกเกอร์) หรือ Pressure Sensitive ประกอบไปด้วยองค์ประกอบ 3 สิ่งคือ Facestock (ด้านหน้าของฉลากสำหรับใช้พิมพ์ลวดลาย และ ตัวหนังสือ) Adhesive (กาวที่ใช้เคลือบด้านหลังของ Facestock) และ Liner (ส่วนที่ลอกออกเมื่อต้องการใช้งานฉลาก)



รายได้จากการขายสติกเกอร์ในปี 2562 ทั้งสิ้น อยู่ที่ 775.03 ล้านบาท ลดลงเล็กน้อย โดยมีการหดตัวร้อยละ 1.99% จากปีก่อนหน้า ซึ่งมาจากการลดตัวจากยอดขายทั้งในและต่างประเทศ โดยในภาพรวมรายได้ส่วนใหญ่จากธุรกิจนี้เป็นรายได้จากการขายภายในประเทศถึงร้อยละ 67.73 ของรายได้ทั้งหมด เนื่องจากลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่เป็นโรงพิมพ์ สัดส่วนโครงสร้างรายได้ตามตารางด้านล่าง

หน่วย : ล้านบาท				สัดส่วนรายได้	
	ปี 2562	ปี 2561	YoY (%)	ปี 2562	
รายได้จากการขายในประเทศ	524.92	539.12	(2.63%)	524.92	67.73%
รายได้จากการขายต่างประเทศ	250.11	251.64	(0.61%)	250.11	32.27%
รวม	775.03	790.76	(1.99%)	775.03	100%

การดำเนินงานในปีที่ผ่านมาของกลุ่มสติกเกอร์มีการเน้นด้านการจัดการ ระบบการควบคุมภายในและการปรับมาตรฐานบัญชีเพิ่มขึ้นเพื่อในสอดคล้องกับนโยบายทางบัญชีของบริษัทแม่ เพื่อเป็นรากฐานสำคัญในการดำเนินการและการจัดการระยะยาว นอกจากนี้ บริษัทยังมีการปรับปรุงกระบวนการผลิตให้เกิดประสิทธิภาพ และ เน้น การบริการลูกค้า และการขยายฐานลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ เนื่องจาก บริษัทยังคงมีมุมมองว่าแนวโน้มความต้องการตลาดสติกเกอร์ยังคงมีการเจริญเติบโตที่ดี กลุ่มบริษัทยังคาดว่าจะการเจริญเติบโตใน sector นี้ จะส่งผลดีกับบริษัทและจะสามารถทำให้กลุ่มบริษัทเติบโตต่อไปและบรรลุเป้าหมายที่วางไว้ได้

ต้นทุนขาย

ในปี 2562 นี้ บริษัทมีต้นทุนขายทั้งสิ้นตามงบการเงินรวมอยู่ที่ 1,049.14 ล้านบาท คิดเป็นอัตราส่วนต้นทุนขายร้อยละ 75.54 ของรายได้จากการขาย เมื่อเทียบกับ ในปี 2561 ที่มีอัตราส่วนต้นทุนขาย ร้อยละ 76.88 ของรายได้จากการขาย จะเห็นได้ว่าอัตราส่วนนี้มีการลดลง ซึ่งส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากการควบคุมกิจการ ทำให้ต้นทุนขายตามงบการเงินรวมเป็นต้นทุนขายของทั้งสองส่วนธุรกิจ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการพยายามบริหารจัดการต้นทุนส่วนนี้ และควบคุมรักษาระดับให้คงตัวมาตลอดปี นอกจากนี้ การควบคุมกิจการทำให้เกิดการประหยัดต่อขนาด การต่อรองและตั้งราคาซื้อขายกับกลุ่มลูกค้าสำคัญ และ การหาแหล่งวัตถุดิบใหม่ๆ รวมถึงแสวงหาวัตถุดิบทดแทน ทำให้สามารถบริหารจัดการได้ดีขึ้น

ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร

การจัดการต้นทุนและการบริหารค่าใช้จ่ายให้เกิดประสิทธิภาพต่อผลประกอบการมากที่สุดเป็นหนึ่งในสิ่งที่บริษัทให้ความสำคัญในการดำเนินการในปีที่ผ่านมา จะเห็นได้จากในงบการเงินรวมค่าใช้จ่ายในการขายปี 2562 อยู่ที่ 35.34 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 149.3% YoY และมีค่าใช้จ่ายจากการบริหารอยู่ที่ 167.85 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 20.4% ซึ่งถ้ามองในภาพอัตราส่วนของรายได้บริษัทมี ค่าใช้จ่ายในการขายอยู่ที่ ระดับ 2.54% ของรายได้รวม และมีค่าใช้จ่ายบริหารอยู่ในอัตราส่วนร้อยละ 12.01 ของรายได้รวม เมื่อเทียบกับ ค่าใช้จ่ายบริหารในปี ก่อนหน้าที่อัตราส่วนร้อยละ 23.25



ต้นทุนทางการเงิน

ต้นทุนทางการเงินประกอบด้วยดอกเบี้ยจ่ายให้กับสถาบันการเงิน กลุ่มบริษัทมีต้นทุนทางการเงินเพิ่มขึ้นอย่างเป็นนัยสำคัญในปี 2562 เนื่องจากการเข้าซื้อกิจการของกลุ่มบริษัทพีเอ็มซี เลเบิล แมททีเรียลส์ จำกัด โดยบริษัทมีต้นทุนทางการเงินทั้งสิ้นจำนวน 41.48 ล้านบาท เพิ่มขึ้นถึง 15113.3% จากปี 2561

กำไร

ในปี 2562 บริษัทมีกำไรสุทธิ ทั้งสิ้น 85.81 ล้านบาท พลิกฟื้นจากการขาดทุนในปีก่อนหน้านี้ 10.93 ล้านบาท ส่วนหนึ่งจากการบริหารจัดการต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่ดีขึ้น และ เนื่องจากการขาดทุนในปีก่อนหน้านี้เป็นผลจากการเข้าซื้อกิจการกลุ่มพีเอ็มซี ทำให้บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการเข้าซื้อกิจการในปีก่อนหน้านี้ซึ่งเกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว

มุมมองของผู้บริหารต่อการดำเนินงานในอนาคต

แม้ว่าผลการดำเนินงานในปี 2562 ที่ผ่านมา เป็นไปตามคาดการณ์ตามแผนกลยุทธ์ที่วางไว้ อย่างไรก็ตามในปี 2563 นี้เกิดเหตุการณ์สำคัญระดับโลกหลายเหตุการณ์ที่อาจเป็นปัจจัยสำคัญต่อการดำเนินการของภาคธุรกิจและภาคอุตสาหกรรมโดยรวม ซึ่งบริษัทมีการติดตามสถานการณ์ต่าง ๆ อย่างใกล้ชิด และพร้อมปรับตัวเพื่อป้องกันอุปสรรคต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้นและเตรียมการรับมือเพื่อให้การดำเนินการยังคงเป็นไปตามแนวทางกลยุทธ์ที่ได้วางไว้

หากพิจารณาด้านอุตสาหกรรมโดยตรงของทั้งธุรกิจกาวอุตสาหกรรมและธุรกิจสติ๊กเกอร์ พบว่าแนวโน้มความต้องการของตลาดทั้งสองธุรกิจมีการเจริญเติบโตสูงขึ้นต่อเนื่องทุกปีโดยเฉพาะในภูมิภาคเอเชียมีการเติบโตที่คาดการณ์ว่าสูงที่สุด¹ แนวโน้มนี้เป็นสัญญาณที่ดีในการขยายตัวของบริษัทฯ

กลยุทธ์และทิศทางการดำเนินงานยังคงมองในเรื่องหลักคือการขยายตัวของรายได้ของทั้งสองธุรกิจไม่ว่าจะเป็น การขยายตัวโดยการเปิดตลาดใหม่ หรือการขยายตัวจากการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ สิ่งที่สำคัญไม่ได้คือการบริการที่มีความต้องการของลูกค้าเป็นที่ยึด และการมุ่งเน้นด้านการพัฒนานวัตกรรมผ่านงานวิจัยและพัฒนา เพื่อให้เกิดการสนองความต้องการของลูกค้าให้มากขึ้น พร้อมมุ่งสู่การเป็นผู้นำในทั้งสองธุรกิจ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังคงมองหาโอกาสที่จะเติบโตผ่านการควบรวมหรือได้มา (M&A) หรือการร่วมเป็นพันธมิตรไม่ว่าจะเป็นในรูปแบบของ Joint Venture หรือ Partnership เพื่อต่อยอด ธุรกิจ และ เพื่อการเติบโตในอนาคต

นอกเหนือจากนี้บริษัทฯ จะยังคงพยายามและมุ่งมั่นรักษาผลการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง และพร้อมใช้ประโยชน์และการส่งเสริมกันและกันของทั้งสองธุรกิจ ให้เกิดผลลัพธ์ที่ดีที่สุดในด้านการเติบโตของยอดขาย หรือด้านการบริหารต้นทุน

เอก สุวัฒน์พิมพ์

(ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร)

บริษัท ซีล็ค คอร์ป จำกัด (มหาชน)



¹ แหล่งข้อมูล Markets and Markets Report

ติดต่อนักลงทุนสัมพันธ์ซีลิก : <http://seliccorp.com/investor-contact.php> investorrelation@seliccorp.com

ข้อปฏิเสธความรับผิดชอบ

ในเอกสารฉบับนี้อาจจะมีข้อมูลบางส่วนที่เกี่ยวข้องกับการคาดการณ์ในอนาคตโดยใช้ปัจจัยที่เกี่ยวข้องในหลายด้านซึ่งจะขึ้นอยู่กับความเสี่ยงและความไม่แน่นอนต่างๆ ซึ่งข้อมูลดังกล่าวรวมถึง แผนธุรกิจ กลยุทธ์ และความเชื่อของบริษัทฯ รวมทั้งข้อมูลอื่นที่ไม่ใช่ข้อมูลที่เกิดขึ้นในอดีต ตัวอย่างของคำที่ใช้ในการคาดการณ์ในอนาคต เช่น "อาจจะ", "จะ", "คาดว่า", "ตั้งใจว่า", "ประมาณ", "เชื่อว่า", "ยังคง", "วางแผนว่า" หรือคำใดๆ ที่มีความหมายที่แน่นอนเดียวกัน เป็นต้น แม้ว่าการคาดการณ์ดังกล่าวจะถูกจัดทำขึ้นจากสมมติฐานและความเชื่อของฝ่ายบริหาร โดยอาศัยข้อมูลที่มีอยู่ในปัจจุบันเป็นพื้นฐานก็ตาม สมมติฐานเหล่านี้ยังคงมีความเสี่ยงและความไม่แน่นอนต่างๆ ซึ่งอาจจะทำให้ผลงาน ผลการดำเนินงานความสำเร็จที่เกิดขึ้นจริงแตกต่างจากที่บริษัทฯ คาดการณ์ไว้ในอนาคต ดังนั้นผู้ใช้ข้อมูลดังกล่าวจึงควรระมัดระวังในการใช้ข้อมูลข้างต้น อีกทั้งบริษัท และผู้บริหาร/พนักงาน ไม่อาจควบคุมหรือรับรองความเกี่ยวข้อง ระยะเวลาที่จะเกิดขึ้น หรือความถูกต้องของข้อมูลดังกล่าว