

ภาพรวมโดยสรุป

การระบาดของโควิด 19 ระลอกใหม่ในปลายเดือนธันวาคม 2563 ที่ผ่านมายังคงเป็นปัจจัยสำคัญที่กดดันภาวะเศรษฐกิจไทยโดยรวม ความต้องการของตลาดต่างประเทศที่เริ่มกลับมาแต่ก็มีภาวะสถานการณ์ขาดแคลนตู้คอนเทนเนอร์ที่กระทบต่อการส่งออก รวมทั้งราคาวัตถุดิบที่มีแนวโน้มราคาสูงขึ้น ซีลิกมีความมุ่งมั่นในการเติบโตอย่างยั่งยืนท่ามกลางสถานการณ์ท้าทายจากภายนอก ในไตรมาส 1/2564 ซีลิกมีการเติบโตเพิ่มขึ้นทั้งรายได้และกำไร ซึ่งเป็นผลจากการใช้กลยุทธ์ในการเจาะและมุ่งทำตลาดอุตสาหกรรมที่มีการเติบโต ผ่านการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้าเพื่อสร้างการเติบโตไปด้วยกัน สำหรับด้านผลกำไรในไตรมาสนี้ถือเป็นผลกำไรในรอบไตรมาสที่สูงที่สุดในการดำเนินการมา จากผลการดำเนินการในครั้งนี้นำแสดงให้เห็นถึงความสามารถในการเติบโตของซีลิก

สรุปผลการดำเนินการ

- รายได้รวมในไตรมาสอยู่ที่ 361.71 ล้านบาทเพิ่มขึ้น 12% จากไตรมาสก่อน และ 9.7% จากไตรมาสเดียวกันในปีก่อน
 - รายได้จากธุรกิจการอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้น* 124.6% QoQ และ 83.1% YoY
 - รายได้จากธุรกิจสต็อกเกอร์หรือจลาจลที่มีกาไว้ในตัวเพิ่มขึ้น 14.8% QoQ และ 10.1% YoY
- EBITDA อยู่ที่ 57 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 17.7% จากไตรมาสก่อน และ 15.3% จากปีก่อน
- กำไรสุทธิสำหรับไตรมาส 1/2564 เท่ากับ 30.05 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 31.4% จากไตรมาสก่อน และ 33.8% จากไตรมาสเดียวกันในปีก่อน

*รายได้ส่วนหนึ่งมาจากการจ่ายเงินปันผลจากบริษัทย่อย

หน่วย : ล้านบาท	Q1/2021	Q4/2020	Q1/2020	%QoQ	%YoY
รายได้รวม	361.71	322.82	329.63	12.0%	9.7%
รายได้จากการขายสุทธิ	357.61	321.27	327.68	11.3%	9.1%
กำไรขั้นต้น (ไม่รวมรายได้อื่น)	98.23	81.34	83.34	20.8%	17.9%
กำไรก่อนค่าเสื่อมราคา ต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	57.00	48.43	49.44	17.7%	15.3%
กำไรสุทธิ	30.05	22.87	22.47	31.4%	33.8%

ผลประกอบการด้านการเงิน

รายได้

รายได้รวมในไตรมาส 1/2564 เท่ากับ 361.71 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 12% จากไตรมาสก่อน และ 9.7% จากไตรมาสเดียวกันในปีก่อน

รายได้จากการขายเท่ากับ 357.61 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 11.3% จากไตรมาสก่อน และ 9.1% จากไตรมาสก่อน จากการเติบโตด้านยอดขายของธุรกิจสต็อกเกอร์และกาอุตสาหกรรม

โครงสร้างรายได้จากการขาย

ซีลิกมีรายได้จากการดำเนินการธุรกิจสองประเภท คือ ธุรกิจการอุตสาหกรรม และธุรกิจสติ๊กเกอร์หรือฉลากที่มีกาวในตัว ในไตรมาสนี้รายได้จากธุรกิจการอุตสาหกรรมมีสัดส่วน 44% และรายได้จากธุรกิจสติ๊กเกอร์ 56%

Self-adhesive label Business 56%



Adhesive Business 44%

ธุรกิจการอุตสาหกรรม

ในไตรมาส 1/2564 ธุรกิจการอุตสาหกรรมมีรายได้รวมอยู่ที่ 389.11 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน 124.6% และจากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน 83.1% โดยมีรายได้อื่นที่มาจากเงินปันผลจากบริษัท พีเอ็มซี เลเบล แมทรีเรียลส์ จำกัด

รายได้จากการขายในไตรมาสนี้เท่ากับ 177.04 ล้านบาทเพิ่มขึ้น 8.0% จากไตรมาสก่อน และ 13.8% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน การเพิ่มขึ้นของยอดขายในธุรกิจการอุตสาหกรรมในไตรมาสนี้มาจากการเติบโตของกาวทั้งสามเทคโนโลยี โดยการเปรียบเทียบยอดขายระหว่างไตรมาส ผลิตภัณฑ์กาว Hot Melt เพิ่มขึ้น 9.2% ผลิตภัณฑ์กาวน้ำเพิ่มขึ้น 6.9% และผลิตภัณฑ์กาว Solvent เพิ่มขึ้น 5.9% โดยสัดส่วนการขายแยกตามกลุ่มสินค้าในไตรมาสนี้ ผลิตภัณฑ์กาว Hot Melt มีสัดส่วนสูงสุดที่ 42% ตามด้วย ผลิตภัณฑ์กาว Solvent 36% และผลิตภัณฑ์กาวน้ำ 20%

รายได้แยกตามกลุ่มสินค้า (ล้านบาท)	Q1/2021	Q4/2020	Q1/2020	%QoQ	%YoY
ผลิตภัณฑ์กาว Solvent	64.50	60.88	65.42	5.9%	(1.4%)
ผลิตภัณฑ์กาว Hot Melt	73.83	67.59	62.21	9.2%	18.7%
ผลิตภัณฑ์กาวน้ำ	34.96	32.70	25.08	6.9%	39.4%
สินค้าอื่นๆ	3.75	2.74	2.91	36.9%	28.7%
รวมรายได้จากการขาย	177.04	163.92	155.61	8.0%	13.8%

รายได้จากการขายในประเทศเพิ่มขึ้น 14.4% จากไตรมาสก่อน และ 6.3% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน ในขณะที่รายได้จากการขายต่างประเทศคงที่เมื่อเทียบกับไตรมาสที่แล้ว (หดตัวเล็กน้อยที่ 0.4%) แต่เพิ่มขึ้น 27.2% เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน

รายได้แยกตามภูมิภาค (ล้านบาท)	Q1/2021	Q4/2020	Q1/2020	%QoQ	%YoY
รายได้จากการขายในประเทศ	106.60	93.20	100.25	14.4%	6.3%
รายได้จากการขายต่างประเทศ	70.45	70.72	55.37	(0.4%)	27.2%

ธุรกิจการอุตสาหกรรมมีการจัดการด้านต้นทุนท่ามกลางภาวะราคาวัตถุดิบและค่าขนส่งทางเรือที่สูงขึ้น โดยในไตรมาสนี้มีอัตรากำไรขั้นต้น (ไม่รวมรายได้อื่น) เท่ากับ 27.9% เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนที่ 28.8% และปีก่อนที่ 27.7% EBITDA ในไตรมาสนี้เท่ากับ 236.37 ล้านบาท และกำไรสุทธิเท่ากับ 218.88 ล้านบาทเพิ่มขึ้น 1330.4% จากไตรมาสก่อน และเพิ่มขึ้นจากปีก่อน 271.6% โดยกำไรสุทธิที่เพิ่มขึ้นส่วนหนึ่งเกิดจากเงินปันผลจากบริษัทย่อย

บริษัท ซีลิก คอร์พ จำกัด (มหาชน) คำอธิบายบทวิเคราะห์ของฝ่ายบริหารประจำไตรมาส 1/2564

ธุรกิจสต็อกเกอร์หรือรถลากที่มีกาวในตัว

รายได้รวมของธุรกิจสต็อกเกอร์เท่ากับ 210.91 ล้านบาทเพิ่มขึ้น 14.8% จากไตรมาสก่อน และ 10.1% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน ในขณะที่รายได้จากการขายเท่ากับ 204.67 ล้านบาทเพิ่มขึ้น 16.0% จากไตรมาสก่อน และ 11.6% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน โดยผลิตภัณฑ์กระดาษมีสัดส่วนการขายสูงสุด

รายได้แยกตามกลุ่มสินค้า (ล้านบาท)	Q1/2021	Q4/2020	Q1/2020	%QoQ	%YoY
ผลิตภัณฑ์กระดาษ	144.13	122.84	126.03	17.3%	14.4%
ผลิตภัณฑ์ฟิล์ม	57.19	50.57	55.76	13.1%	2.6%
ผลิตภัณฑ์ฉลากอื่นๆ	3.35	3.03	1.68	10.6%	99.1%
รวม	204.67	176.43	183.47	16.0%	11.6%

ต้นทุนขาย

ต้นทุนขายในไตรมาสนี้ตามงบการเงินรวมเท่ากับ 259.38 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเล็กน้อยที่ 8.1% จากไตรมาสก่อน และ 6.2% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน คิดเป็นอัตราส่วนต้นทุนขายที่ 72.5% ของรายได้จากการขาย เมื่อเปรียบเทียบกับอัตราส่วนต้นทุนขายในไตรมาสก่อน (74.7%) และไตรมาสเดียวกันของปีก่อน (74.57%) พบว่าต้นทุนขายในไตรมาสนี้มีอัตราส่วนที่ลดลง ซึ่งเป็นผลจากการบริหารจัดการต้นทุนที่ดีขึ้น

ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการขายเท่ากับ 13.81 ล้านบาทเพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน 50.8% และ 86.5% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน จากยอดขายที่เพิ่มขึ้น และ ภาวะค่าใช้จ่ายขนส่งทางเรือที่สูงขึ้น ในขณะที่ค่าใช้จ่ายในการบริหารเท่ากับ 45.23 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 15.6%จากไตรมาสก่อน และ 9.4%จากไตรมาสเดียวกันในปีก่อน ค่าใช้จ่ายในการบริหารในไตรมาสนี้คิดเป็นอัตราส่วนต่อรายได้ 12.5% ในขณะที่ไตรมาสก่อนอัตราส่วนต่อรายได้ 12.1% และไตรมาสเดียวกันปีก่อนอัตราส่วนต่อรายได้ร้อยละ 12.5%

EBITDA และกำไรสุทธิ

EBITDA ในไตรมาสนี้เท่ากับ 57 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 17.7% จากไตรมาสก่อน และจากไตรมาสเดียวกันของปีก่อนที่ 15.3% โดยคิดเป็น EBITDA margin เท่ากับ 15.8% เพิ่มขึ้นจาก EBITDA margin ในไตรมาสก่อน และในปีก่อนที่ 15.0%

จากงบการเงินรวมในไตรมาสนี้กำไรสุทธิเท่ากับ 30.05 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 31.4% จากไตรมาสก่อน และ 33.8% เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน ถือเป็นการทำกำไรรายไตรมาสได้สูงสุดในการดำเนินการ โดยมีอัตรากำไรสุทธิอยู่ที่ 8.3%

งบการเงินรวมไตรมาส 1/2564

หน่วย : ล้านบาท	Q1/2021	Q4/2020	Q1/2020	%QoQ	%YoY
รายได้จากการขายสุทธิ	357.61	321.27	327.68	11.3%	9.1%
รายได้อื่น	4.10	1.55	1.96	164.9%	109.7%
รายได้รวม	361.71	322.82	329.63	12.0%	9.7%
ต้นทุนขาย	259.38	239.93	244.33	8.1%	6.2%
กำไรขั้นต้น (ไม่รวมรายได้อื่น)	98.23	81.34	83.34	20.8%	17.9%
ค่าใช้จ่ายในการขาย	13.81	9.16	7.41	50.8%	86.5%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	45.23	39.12	41.34	15.6%	9.4%
EBITDA	57.00	48.43	49.44	17.7%	15.3%
ค่าเสื่อมราคา	13.71	13.82	12.88	(0.8%)	6.4%
EBIT	43.30	34.61	36.56	25.1%	18.4%
ต้นทุนทางการเงิน	5.59	5.98	9.43	(6.4%)	(40.7%)
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายทางภาษีเงินได้	37.70	28.63	27.13	31.7%	39.0%
ค่าใช้จ่ายทางภาษี	7.65	5.76	4.66	32.8%	64.1%
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	30.05	22.87	22.47	31.4%	33.8%

มุมมองผู้บริหารต่อแนวโน้มธุรกิจปี 2564

ปัจจัยขับเคลื่อนการเติบโต (Growth Driver)

ความต้องการของตลาดการอุตสาหกรรมและฉลากที่มีกาวในตัว*

จากรายงานความต้องการตลาดโลกที่มีต่อกาวอุตสาหกรรม* มีการเติบโตเฉลี่ย 4.6% ต่อปีจากมูลค่าตลาดทั้งหมด 58.9 พันล้านเหรียญสหรัฐอเมริกา หรือ 1,830 พันล้านบาท โดยมีเอเชียแปซิฟิกเป็นภูมิภาคหลักที่มีส่วนแบ่งตลาดสูงที่สุดอยู่ที่ 31.1% และมีการเติบโตเฉลี่ย 6.1% ต่อปีสูงกว่าภาพรวม สะท้อนให้เห็นถึงภาวะตลาดที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะจากอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ อาหาร เครื่องดื่ม อุตสาหกรรมก่อสร้าง และเฟอร์นิเจอร์

สำหรับตลาดสติ๊กเกอร์หรือฉลากที่มีกาวในตัวมีการเติบโตเฉลี่ย 6% ต่อปีจากมูลค่าตลาดทั้งหมด 40.5 พันล้านเหรียญสหรัฐอเมริกา หรือ เกือบ 1,258 พันล้านบาท เช่นเดียวกันเอเชียแปซิฟิกเป็นภูมิภาคหลักที่มีส่วนแบ่งตลาดสูงที่สุดที่ 34.9% และมีการเติบโตเฉลี่ย 8.0% โดยหลักจากอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่ม สินค้าอุปโภคบริโภค และการขนส่ง เป็นหลัก

*Adhesive and Sealant Global Forecast (marketsandmarkets)

*Self-adhesive Global Forecast 2023 (marketsandmarkets)

มุ่งเน้นอุตสาหกรรมที่มีการเติบโต

จากข้อมูลภาวะตลาด และการเติบโตของอุตสาหกรรมที่เป็นตัวขับเคลื่อนหลักและมีความต้องการใช้งานการอุตสาหกรรมและฉลากที่มีกาวในตัวสูง เช่น อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ อุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่ม อุตสาหกรรมขนส่ง และเฟอร์นิเจอร์ ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมที่ซีลิกมีความเชี่ยวชาญและเป็นฐานลูกค้าหลัก ซึ่งจะส่งผลให้เกิดการเติบโตในการขยายตลาดได้ต่อเนื่อง

บริษัท ซีลิก คอร์ป จำกัด (มหาชน) คำอธิบายบทวิเคราะห์ของฝ่ายบริหารประจำไตรมาส 1/2564

การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน

ภาวะการแพร่ระบาดของโควิด 19 ที่ส่งผลกระทบให้เกิดปัจจัยกดดันต่าง ๆ เช่น ภาวะการเดินเรื่องที่ปัญหาทั้งด้านค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้น และการล่าช้าจากการขาดแคลนตู้คอนเทนเนอร์ ภาวะแนวโน้มการปรับตัวของราคาน้ำมันและวัตถุดิบหลัก ซีลิกมีการติดตามและการบริหารจัดการตลอดทั้งห่วงโซ่ เพื่อให้คงความสามารถในการส่งมอบสินค้าให้ลูกค้าได้ตรงตามเวลา และบริหารจัดการร่วมมือกับคู่ค้าในการบริหารต้นทุนที่มาจากวัตถุดิบ และยังเป็นแผนหลักในการดำเนินการในปีนี้และพยายามที่จะพัฒนาในด้านนี้ให้ดีขึ้นต่อไป เพื่อให้เกิดผลกระทบน้อยที่สุด และสร้างความสามารถในการทำกำไรได้

มาตรการรับมือโรคระบาดโควิด 19

สุขภาพอนามัยของพนักงานรวมทั้งคู่ค้า และผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มเป็นสิ่งสำคัญที่ ซีลิกตระหนักและให้ความสำคัญระมัดระวังในช่วงภาวะวิกฤติ และการระบาดระลอกใหม่ บริษัทยังคงมาตรการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการป้องกันการระบาดไว้อย่างต่อเนื่อง โดยยึดการติดตามข่าวสารหรือข้อแนะนำต่าง ๆ จากหน่วยงานราชการเป็นหลัก เพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง

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

ข้อปฏิเสธความรับผิดชอบ

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