

สรุปภาพรวมธุรกิจที่สำคัญ

ผลการดำเนินงานสำหรับไตรมาส 1 ปี 2566 (Q1′66) ฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง สะท้อนความมุ่งมั่นตามแผนกลยุทธ์ผลักดันการฟื้นตัวและเพิ่มประสิทธิภาพ ในการดำเนินงาน เพื่อสร้างการเติบโตของรายได้และผลกำไร

- โอสถสภารายงานกำไรสุทธิ* สำหรับ Q1′66 ที่ 778 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3.8% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน (YoY) และเพิ่มขึ้น 131.1% จาก ไตรมาสก่อน (QoQ) โดยมีอัตรากำไรสุทธิ* สำหรับ Q1′66 อยู่ที่ 11.9% เพิ่มขึ้น 1.9% YoY และเพิ่มขึ้น 6.7% QoQ หากไม่รวมเงินบันผลรับจาก เงินลงทุน 300 ล้านบาท กำไรสุทธิฟื้นตัวได้ดี เดิบโต 41.8% QoQ
- รายได้จากการขายสำหรับ Q1′66 อยู่ที่ 6,545 ล้านบาท ลดลง 12.4% เมื่อเทียบกับสถิติสูงสุดในปีก่อน แต่เติบโต 1.8% QoQ ฟื้นตัวจากปริมาณ การขายที่ดีขึ้นสำหรับกลุ่มเครื่องดื่มบำรุงกำลังในประเทศและการเติบโตอย่างแข็งแกร่งจากกลุ่มเครื่องดื่มในต่างประเทศ
- อัตรากำไรขั้นต้นสำหรับ Q1′66 อยู่ที่ 33.4% เพิ่มขึ้น 1.7% YoY และ 3.5% QoQ โดยการฟื้นตัวได้ดีจากไตรมาสก่อนเป็นผลมาจากประสิทธิภาพ การผลิตที่ดีขึ้นของโรงงานผลิตขวดแก้วและโรงงานผลิตและบรรจุเครื่องดื่ม ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยที่ดีขึ้นจากการฟื้นตัวของปริมาณการขายและ การผลิต และการปรับตัวลดลงของต้นทุนสินค้าโภคภัณฑ์และก๊าซธรรมชาติซึ่งช่วยลดผลกระทบจากต้นทุนค่าไฟที่สูงขึ้น ส่วนอัตรากำไรขั้นต้นที่ดี ขึ้นจากปีก่อนเกิดจากการปรับปรุงประสิทธิภาพของสายการผลิตที่เหลือให้ดีขึ้นและใช้พลังงานน้อยลงหลังจากมีการปิดเตาหลอมตามแผน
- โอสถสภาเป็นผู้นำทั้งในตลาดเครื่องดื่มบำรุงกำลังและตลาดเครื่องดื่ม Functional Drinks ส่วนแบ่งการตลาดในกลุ่มเครื่องดื่มบำรุงกำลังอยู่ที่ 46.6% ลดลง 0.7% QoQ ซึ่งลดลงในเดือนมกราคม อย่างไรก็ตาม ส่วนแบ่งการตลาดฟื้นตัวในเดือนมีนาคมหลังจากเร่งผลักดันการใช้กลยุทธ์ กลุ่มผลิตภัณฑ์เพื่อรองรับตลาดที่แบ่งเป็นสองราคา ประกอบกับผู้เล่นรายอื่นเริ่มดำเนินตามกลยุทธ์เพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ สำหรับส่วนแบ่งการตลาด ในกลุ่มเครื่องดื่ม Functional Drinks อยู่ที่ 40.4% เพิ่มขึ้น 1.7% QoQ จากการเดิบโตของผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มชีวิท คาลพิส และเปปทีน
- ฐานะการเงินของโอสถสภายังคงแข็งแกร่งด้วยสัดส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้นในระดับต่ำที่ 0.10 เท่า และโอสถสภาพร้อม เปิดรับโอกาสการลงทุนเพื่อรองรับการเดิบโตทางธุรกิจ โดยมีทีมที่มีประสบการณ์ช่วยขับเคลื่อนการลงทุนเชิงกลยุทธ์เพื่อผลักดันการเดิบโตอย่าง ก้าวกระโดด

ผลการดำเนินงานสำหรับงวด Q1′66

ตารางสรุปงบกำไรขาดทุนรวม

หน่วย: ล้านบาท	Q1'66	Q1'65	%YoY	Q4'65	%QoQ
รายได้รวม	6,893	7,518	-8.3%	6,471	6.5%
รายได้จากการขาย	6,545	7,472	-12.4%	6,432	1.8%
ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม	5,279	6,355	-16.9%	4,953	6.6%
ผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนบุคคล	556	554	0.2%	706	-21.3%
อื่นๆ	710	563	26.4%	773	-8.0%
รวมรายได้อื่น	348	46	655.7%	39	805.4%
กำไรขั้นต้น	2,186	2,372	-7.8%	1,924	13.6%
SG&A	1,703	1,580	7.8%	1,638	3.9%
ค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่าย	1,180	1,158	1.9%	1,100	7.2%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	523	422	23.8%	538	-2.8%
EBIT	869	922	-5.8%	386	125.0%
EBITDA	1,265	1,331	-4.9%	793	59.6%
กำไรสำหรับงวด	791	751	5.4%	347	127.7%
กำไรส่วนที่เป็นของบริษัท	778	750	3.8%	337	131.1%
อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ (%)					
อัตรากำไรขั้นดัน	33.4%	31.7%	1.7%	29.9%	3.5%
SG&A ต่อรายได้จากการขาย	26.0%	21.1%	4.9%	25.5%	0.5%
EBIT margin	13.3%	12.3%	1.0%	6.0%	7.3%
EBITDA margin	19.3%	17.8%	1.5%	12.3%	7.0%
อัตราส่วนกำไรสุทธิสำหรับงวด	12.1%	10.0%	2.1%	5.4%	6.7%
อัตราส่วนกำไรสุทธิส่วนที่เป็นของบริษัท	11.9%	10.0%	1.9%	5.2%	6.7%

^{*}กำไรสุทธิ = กำไรสุทธิส่วนที่เป็นของบริษัท



สรุปผลการดำเนินงานสำหรับงวด Q1′66

หลังจากเริ่มแผนกลยุทธ์การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์และการใช้กลยุทธ์กลุ่มผลิตภัณฑ์เพื่อครอบคลุมตลาดที่แบ่งเป็นสองราคาในปี 2565 โอสถสภาตั้ง เป้าการเติบโตเป็นตัวเลขสองหลักโดยใช้กลุ่มผลิตภัณฑ์ช่วยเร่งการฟื้นตัวของปริมาณการขาย ผลักดันการลดตันทุนและเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต และเร่งสร้างกลไกขับเคลื่อนการเติบโตในอนาคต ซึ่งจะช่วยยกระดับความได้เปรียบในการแข่งขันเพื่อส่งมอบผลกำไรและผลักดันการเติบโตของ ธุรกิจที่ยั่งยืนในระยะยาว

โอสถสภารายงานรายได้รวม 6,893 ล้านบาท ลดลง 8.3% YoY แต่เพิ่มขึ้น 6.5% QoQ และรายได้จากการขาย 6,545 ล้านบาท ลดลง 12.4% เมื่อ เทียบกับสถิติสูงสุดในปีก่อน แต่เดิบโต 1.8% QoQ จากการฟื้นด้วของกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มบำรุงกำลังในประเทศและการเดิบโตอย่างแข็งแกร่ง ของกลุ่มเครื่องดื่มในต่างประเทศ ในขณะที่รายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม Functional Drinks กลุ่มผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนบุคคล และกลุ่มอื่น เดิบโดลดลง

กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม

โอสถสภารายงานรายได้รวมจากการขายของผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มอยู่ที่ 5,279 ล้านบาท ลดลง 16.9% เมื่อเทียบกับสถิติสูงสุดในปีก่อน แต่เพิ่มขึ้น 6.6% QoQ จากการเดิบโตอย่างเป็นตัวเลขสองหลักจากกลุ่มเครื่องดื่มในต่างประเทศและปริมาณการขายที่ดีขึ้นสำหรับกลุ่ม เครื่องดื่มบำรุงกำลังในประเทศ รายได้จากกลุ่มประเทศ CLMV ทำสถิติรายได้จากการขายรายไดรมาสสูงสุดใน Q1′66 โดยเดิบโต 15.1% YoY และ 25.9% QoQ ณ อัตราแลกเปลี่ยนคงที่ จากเมียนมาร์ ลาว และกัมพูชา แม้ยังเผชิญกับสถานการณ์ความทำทายทาง การเมืองและเศรษฐกิจในภูมิภาคจากการปิดด่านชายแดน การชะลอการฟื้นด้วของเศรษฐกิจ และความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน บริษัทอาศัยความแข็งแกร่งของตราสินค้า และการบริหารจัดการผ่านทีมงานและการผลิตในต่างประเทศในการรับมือกับความไม่แน่นอน และใช้กลยุทธ์ด้านการขายและกระจายสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพ รายได้จากกลุ่มเครื่องดื่มบำรุงกำลังในประเทศฟื้นตัวจากไตรมาสก่อน หลังจากเร่งผลักดันการใช้กลยุทธ์กลุ่มผลิตภัณฑ์เพื่อรองรับตลาดที่แบ่งเป็นสองราคา โดยมีผลิตภัณฑ์เอ็ม-150 หลัก สูตรเพิ่มวิตามินบี 12 สองเท่าสำหรับตลาดราคา 12 บาท และผลิตภัณฑ์เอ็ม-150 สูตรหอนน้ำผึ้งสำหรับตลาดราคา 10 บาท ซึ่งได้เริ่มขยายการจัดจำหน่าย ไปยังช่องทางค้าปลีกสมัยใหม่ เพิ่มการเข้าถึงผู้บริโภคใหมีโอกาสลองชิมสินค้าใหม่มากขึ้น นอกจากนี้ได้วางแผนสื่อสารทางการตลาด เพื่อสร้างความแข็งแกร่งของตราสินค้าและจัดกิจกรรมกับผู้บริโภค ประกอบกับเครือข่ายการจัดจำหน่ายสินค้าที่แข็งแกร่ง ช่วยผลักดันการ เต็บโตตลอดที

เนื่องจาก ตลาดวิตามินซีมีการปรับตัวลดลงอย่างมากในไตรมาส 1 รายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม Functional Drinks ในประเทศ ลดลงจากยอดขายที่อ่อนดัวของผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มซี-วิทในช่องทางค้าปลีกแบบดั้งเดิม ในขณะที่ช่องทางค้าปลีกสมัยใหม่ยังคงเดิบโต นอกจากนี้ทั้งผลิตภัณฑ์คาลพิสและผลิตภัณฑ์เปปทีนเติบโตอย่างโดดเด่นเป็นตัวเลขสองหลัก หลังจากผลิตภัณฑ์เปปทีนปรับสูตรใหม่ เน้นบำรุงทั้งสมองและสายตา ผลิตภัณฑ์คาลพิสถือเป็นเครื่องดื่มทางเลือกเพื่อสุขภาพที่ให้ความสดขึ้นได้ร่วมมือกับคาเฟ่ อเมชอน (Café Amazon) สร้างสรรค์เมนูเครื่องดื่มต้อนรับหน้าร้อนภายใต้ Give Me Peach! ได้แก่ คาลพิส พีช สมูทตี (Calpis Peach Smoothie) และ ไอซ์ คอฟฟี่ พีช สปาร์กลิง (Iced Coffee Peach Sparkling) ซึ่งความร่วมมือนี้ได้นำความสดชื่นและรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์ของ คาลพิสมาสร้างสรรค์เครื่องดื่มในรูปแบบที่น่าสนใจ นอกจากนี้ โอสถสภายังได้ออกสินค้าใหม่ ชาร์ค อุเมะ โซดา (Shark Ume Soda) เครื่องดื่มโซดาผสมวิตามิน กลิ่นรสบัวยพลัมญี่ปุ่นในรูปแบบกระป้อง ไม่มีแคลอรี่ ไม่มีน้ำตาล รองรับตลาดที่เดิบโตอย่างตลาดเครื่องดื่ม น้ำอัดลม ตอบโจทย์ผู้บริโภครุ่นใหม่ที่ใส่ใจสุขภาพ

โอสถสภาเป็นผู้นำทั้งในตลาดเครื่องดื่มบำรุงกำลังและตลาดเครื่องดื่ม Functional Drinks ใน Q1′66 โอสถสภาครองส่วนแบ่งการตลาด ในกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม Functional Drinks ที่ 40.4% ในกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม Functional Drinks ที่ 40.4% โดยส่วนแบ่งการตลาดในกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม Functional Drinks ที่ 40.4% โดยส่วนแบ่งการตลาดในกลุ่มเครื่องดื่มบำรุงกำลังลดลงในเดือนมกราคม อย่างไรก็ตาม ส่วนแบ่งการตลาดฟื้นตัวในเดือนมีนาคมหลังจาก บริษัทเร่งผลักดันการใช้กลยุทธ์กลุ่มผลิตภัณฑ์เพื่อรองรับตลาดที่แบ่งเป็นสองราคา ประกอบกับผู้เล่นรายอื่นเริ่มดำเนินตามกลยุทธ์เพิ่ม มูลค่าผลิตภัณฑ์ ส่วนผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มชีวิทยังคงเป็นแบรนด์ผู้นำทั้งในตลาดเครื่องดื่ม Functional Drinks และตลาดเครื่องดื่มวิตามิน ซี โดยมีส่วนแบ่งการตลาดเป็น 2 ใน 3 ของตลาดกลุ่มย่อยเครื่องดื่มวิตามินซี

กลุ่มผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนบุคคล

ใน Q1′66 โอสถสภามีรายได้รวมจากการขายผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนบุคคล 556 ล้านบาท เดิบโตเล็กน้อยจากปีก่อน โดยในปี 2566 กลุ่ม ผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนบุคคลเดินหน้าผลักดันการเติบโตผ่านการออกผลิตภัณฑ์นวัตกรรมและการฟื้นตัวของช่องทางค้าปลีกสมัยใหม่ พร้อมต่อยอดกลุ่มผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์เบบี้มายด์ (Babi Mild) รวมถึงแบรนด์อัลตร้ามายด์ (Ultra Mild) และแบรนด์มายด์คิดส์ (Mild Kids) รองรับผู้บริโภคที่กว้างขึ้นและตอบสนองความต้องการผลิตภัณฑ์ที่อ่อนโยนเหมาะกับผิวแพ้ง่าย ส่วนแบรนด์ทเวลฟ์ พลัส (Twelve Plus) และแบรนด์เอ็กซิท (Exit) ต่อยอดด้านความหอมนำเสนอน้ำหอมพรีเมียมและผลิตภัณฑ์โรลออนระงับกลิ่นกาย

กลุ่มอื่นๆ

รายได้จากกลุ่มอื่นๆ อยู่ที่ 710 ล้านบาท เดิบโตอย่างแข็งแกร่งที่ 26.4% YoY จากการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการให้บริการผลิตสินค้า (OEM) ของกลุ่มผลิตภัณฑ์ขวดแก้ว ซึ่งมีส่วนช่วยเพิ่มอัตราการใช้กำลังการผลิตของโรงงาน ทำให้ต้นทุนต่อหน่วยดีขึ้น

อัตรากำไรขั้นตันอยู่ที่ 33.4% เพิ่มขึ้น 1.7% YoY และเพิ่มขึ้น 3.5% QoQ โดยการขยายตัวจากปีก่อนเกิดจากการปรับปรุงประสิทธิภาพของสายการผลิต ที่เหลือให้ดีขึ้นและใช้พลังงานน่อยลงหลังจากมีการปิดเตาหลอมตามแผน ส่วนการขยายตัวได้ดีจากไตรมาสก่อนเป็นผลมาจากประสิทธิภาพการ ผลิตที่ดีขึ้นของโรงงานผลิตขวดแก้วและโรงงานผลิตและบรรจุเครื่องดื่ม ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยที่ดีขึ้นจากการฟื้นตัวของปริมาณการขายและการ ผลิต และบริหารจัดการตันทุนผ่านโครงการ Fast Forward 10X ซึ่งรวมถึงการปรับตัวลดลงของตันทุนสินค้าโภคภัณฑ์และก๊าซธรรมชาติหักกลบกับ ผลกระทบจากตันทุนค่าไฟที่สูงขึ้น โดยโครงการ Fast Forward 10X นี้ตั้งเป้าหมายบริหารจัดการเพื่อลดผลกระทบจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของตันทุน และเพิ่มอัตรากำไรอย่างต่อเนื่องเป็นจำนวนเงิน 5,000 ล้านบาทภายใน 5 – 7 ปี (พ.ศ. 2565 – 2571) โดยโครงการนี้ประกอบด้วยการดำเนินการ เพื่อลดผลกระทบราคาตันทุนวัตถุดิบที่สูงขึ้น เพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานสูงสุดจากการเพิ่มอัตราการใช้กำลังการผลิตของโรงงาน และปรับ องค์กรในหลายมิติ ทั้งด้านการจัดกระบวนการทำงานให้มีประสิทธิภาพ การพัฒนาศักยภาพบุคลากร การปรับใช้เทคโนโลยีดิจิทัล และการจัดการ

10 พฤษภาคม 2566

ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุดเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารต้นทุน ตลอดจนสร้างฐานยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันเพื่อรองรับการ เดิบโตอย่างยั่งยืน

อัตราส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้รวมจากการขาย (SG&A to total revenue from sales) คิดเป็น 26.0% เทียบกับ 21.1% ใน Q1′65 และ 25.5% ใน Q4′65 โดยค่าใช้จ่ายในการขายเพิ่มขึ้นจากกิจกรรมส่งเสริมการขายทั้งในและต่างประเทศและค่าใช้จ่ายทางการตลาดที่ เพิ่มขึ้นเพื่อหนุนการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ ในขณะที่สามารถบริหารจัดการค่าใช้จ่ายในการบริหารได้ โดยการเพิ่มขึ้นมาจากผลขาดทุนจากอัตรา แลกเปลี่ยนจากการอ่อนค่าของสกุลเงินจัด

บริษัทรายงานกำไรสุทธิส่วนที่เป็นของบริษัทสำหรับ Q1′66 อยู่ที่ 778 ล้านบาท และมีอัตรากำไรสุทธิส่วนที่เป็นของบริษัท 11.9% หากไม่รวมเงิน ปันผลรับจากเงินลงทุน 300 ล้านบาท กำไรสุทธิฟื้นตัวได้ดี เดิบโต 41.8% QoQ สะท้อนประสิทธิภาพการผลิตที่ดีขึ้นและการเปลี่ยนไปสู่กลุ่ม ผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าสูงขึ้น รวมถึงทิศทางราคาสินค้าโภคภัณฑ์และก๊าซธรรมชาติที่ปรับตัวลดลง ช่วยหักกลบกับผลกระทบจากต้นทุนค่าไฟที่สูงขึ้น

โอสถสภากับผลการดำเนินงานด้าน ESG

มุ่งสู่การจัดชื้อที่ยั่งยืน สอดคล้องกับมาตรฐาน ISO 20400

โอสถสภาตระหนักถึงความสำคัญในการผนวกความยั่งยืนเข้าสู่ระบบการจัดการห่วงโช่อุปทานและการนำมาตรฐานด้านการจัดชื้อจัดจ้างอย่างยั่งยืน มาปรับใช้ช่วยสร้างคุณค่าระหว่างผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโช่เศรษฐกิจ เพื่อให้เกิดการเติบโตร่วมกันอย่างยั่งยืน ดังนั้น โอสถสภาตั้งเป้าผลักดันให้ องค์กรมีการบริหารจัดการในการขับเคลื่อนนโยบายและวัตถุประสงค์ด้านการจัดชื้อจัดจ้างอย่างเป็นระบบ ช่วยองค์กรในการขูรณาการความสามารถ ด้านการดำเนินการอย่างยั่งยืน โดยประยุกต์ใช้มาตรฐานสากล ISO 20400 ซึ่งมุ่งยกระดับแนวทางการบริหารจัดการภายใน โดยการผนวกความยั่งยืน เข้ากับการจัดชื้อจัดจ้าง สร้างการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้เสีย โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับกลุ่มคู่ค้า เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานและเพิ่มคุณค่า ตลอดห่วงโช่อุปทาน การประยุกต์ใช้มาตรฐานนี้ได้ถูกกำหนดเป็นความริเริ่มทางด้านความยั่งยืนของบริษัทภายใต้กลยุทธ์ทางด้านความยั่งยืน 3+1

ใน Q1′66 โอสถสภาได้ร่วมกับบริษัท เอสจีเอส (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นองค์กรชั้นนำทางด้านการตรวจสอบ การทดสอบ มาร่วมจัดการอบรม เพื่อยกระดับศักยภาพในการดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างอย่างยั่งยืน (ISO 20400) ให้แก่หน่วยงานจัดซื้อ หน่วยงานคุณภาพ และหน่วยงานความยั่งยืน โดยมีการหารือในหลักการและกรอบการทำงานของมาตรฐานการจัดชื้อจัดจ้างอย่างยั่งยืน ผ่านรูปแบบการเรียนรู้ที่เน้นการมีปฏิสัมพันธ์ เพื่อให้ สามารถเชื่อมโยงแนวปฏิบัติปัจจุบันกับมาตรฐานสากล พร้อมทั้งสามารถระบุแนวทางและจัดทำแผนในการพัฒนาต่อไป

นอกจากนี้ โอสถสภาได้เชิญคู่ค้าและพันธมิตรทางธุรกิจของกรีนสวิลล์ ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ผลิตกลุ่มผลิตภัณฑ์สินค้าส่วนบุคคล เข้าร่วมกิจกรรมเปิด บ้าน Supplier Day: sustainable procurement and ESG capacity building โดยมีการบรรยายในหัวข้อต่างๆ ได้แก่ การทำความเข้าใจระบบจัดซื้อ จัดจ้าง คู่มือจริยธรรมคู่ค้า การวางแผนการผลิตตามความต้องการของตลาด และกรณีศึกษาธุรกิจทางด้านความยั่งยืน ตลอดจนห่วงโช่อุปทานที่ ยั่งยืน โดยผู้แทนจากคู่ค้า 90 ราย (เทียบเท่า 100% ของคู่ค้าทั้งหมดที่ขึ้นทะเบียนกับกรีนสวิลล์) ได้รับทราบและมีความเข้าใจที่ดีต่อระบบการ จัดซื้อจัดจ้าง คู่มือจริยธรรมคู่ค้า รวมถึงเห็นพ้องในการนำมิติทางด้าน ESG ไปประยุกต์ใช้ในระบบการบริหารจัดการของตน

โรงงานแห่งความยั่งยืน

โอสถสภาจัดกิจกรรม "เปิดบ้านโอสถสภา โรงงานแห่งความยั่งยืน" ต้อนรับผู้ว่าราชการจังหวัดและคณะผู้บริหารระดับสูงจากภาคีเครือข่ายภาครัฐใน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา เยี่ยมชมฐานการผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มที่ครบวงจรและใหญ่ที่สุดของโอสถสภา มีศูนย์กระจายสินค้าและคลังสินค้า อัตโนมัติที่ใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยและใส่ใจสิ่งแวดล้อม ใช้พลังงานสะอาดและพลังงานหมุนเวียน ตลอดจนวางมาตรการในการตรวจวัดด้าน สิ่งแวดล้อม อาทิ Carbon, Plastic, Waste และ Water Footprint ในทุกโรงงาน พร้อมควบคุมกระบวนการผลิตให้เป็นไปตามมาตรฐานสากล ไม่ ทำลายสิ่งแวดล้อมทั้งในโรงงานและชุมชนรอบ ๆ โรงงาน พร้อมเปิดแผนการพัฒนาธุรกิจอย่างยั่งยืนของโอสถสภา และร่วมพูดคุยถึงความร่วมมือใน การทำงานระหว่างภาครัฐและเอกชนเชิงบูรณาการ เพื่อช่วยกันขับเคลื่อนเศรษฐกิจไปพร้อมกับการยกระดับคุณภาพชีวิต และสร้างงานสร้างอาชีพ ให้กับคนในพื้นที่จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

ปรับกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มในประเทศให้ไปสู่สินค้าทางเลือกเพื่อสุขภาพของผู้บริโภคทั้งหมดตามแผน

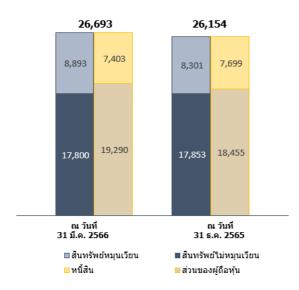
ภายใต้กลยุทธ์ความยั่งยืนด้านสุขภาพและความเป็นอยู่ที่ดีของผู้บริโภค ในหัวข้อสร้างแรงบันดาลใจให้ผู้คนมีการดำเนินชีวิตอย่างมีคุณภาพผ่านการ ส่งมอบผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพที่มีความหลากหลาย โอสถสภาได้ขยายกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มเพิ่มสินค้าทางเลือกเพื่อสุขภาพแก่ผู้บริโภคโดยปรับ เป็นผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มที่มีน้ำตาลน้อยหรือออกสินค้าใหม่ที่ปราศจากน้ำตาล ด้วยความมุ่งมั่นเชิงรุกประกอบกับความเขี่ยวชาญในการวิจัยและพัฒนา สูตรผลิตภัณฑ์ กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มในประเทศทั้งหมดได้ปรับไปสู่เครื่องดื่มที่มีน้ำตาลน้อยหรือปราศจากน้ำตาลแล้ว



การวิเคราะห์ฐานะทางการเงินของบริษัท

งบแสดงฐานะการเงินโดยสรุป

หน่วย: ล้านบาท



ตารางสรุปงบแสดงฐานะการเงิน

สิ้นทรัพย์	ณวันที	ณวันที	
(ล้านบาท)	31 มี.ค. 2566	31 ธ.ค. 2565	
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	1,223	1,087	
ลูกหนึ้การค้า และ ลูกหนี้อื่น	4,342	4,051	
สินค้าคงเหลือ	3,303	3,147	
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	25	16	
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	8,893	8,301	
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	13,385	13,480	
สินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น			
และเงินลงทุนระยะยาว	3,662	3,625	
สินทรัพย์อื่น	753	748	
รวมสินทรัพย์ใม่หมุนเวียน	17,800	17,853	
รวมสิ้นทรัพย์	26,693	26,154	
รวมสินทรัพย์	26,693	26,154	
รวมสินทรัพย์ หนีสินและส่วนของผู้ถือหุ้น	26,693 ณ วันที	26,154 ณ วันที่	
	-		
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	ณ วันที่	ณวันที่	
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น (ล้านบาท)	ณ วันที่ 31 มี.ค. 2566	ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2565	
หนีสินและส่วนของผู้ถือหุ้น (ล้านบาท) เจ้าหนีการคำ และ เจ้าหนีอื่น	ณ วันที่ 31 มี.ค. 2566 4,437	ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2565 4,787	
หนีสินและส่วนของผู้ถือหุ้น (ล้านบาท) เจ้าหนีการค้า และ เจ้าหนีอื่น เงินภูยิมจากสถาบันการเงิน	ณ วันที่ 31 มี.ค. 2566 4,437 1,554	ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2565 4,787 1,508	
หนีสินและส่วนของผู้ถือหุ้น (ล้านบาท) เจ้าหนีการคำ และ เจ้าหนีอื่น เงินภู่ยืมจากสถาบันการเงิน หนีสินอื่น	ณ วันที่ 31 มี.ค. 2566 4,437 1,554 1,412	ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2565 4,787 1,508 1,404	
หน็สินและส่วนของผู้ถือหุ้น (ล้านบาท) เจ้าหน็การค้า และ เจ้าหนีอื่น เงินภู่ยืมจากสถาบันการเงิน หนีสินอื่น รวมหนีสิน	ณ วันที่ 31 มี.ค. 2566 4,437 1,554 1,412 7,40 3	ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2565 4,787 1,508 1,404 7,699	
หน็สินและส่วนของผู้ถือหุ้น (ล้านบาท) เจ้าหน็การค้า และ เจ้าหน็อื่น เงินภู่ยืมจากสถาบันการเงิน หนีสินอื่น รวมหนีสิน ทุนท็ออกและชำระแล้ว	ณ วันที่ 31 มี.ค. 2566 4,437 1,554 1,412 7,40 3	ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2565 4,787 1,508 1,404 7,699 3,004	

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2566 บริษัทมีสินทรัพย์รวมอยู่ที่ 26,693 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 539 ล้านบาท (หรือเพิ่มขึ้น 2.1%) จากวันที่ 31 ธันวาคม 2565 สาเหตุหลักมาจากการเพิ่มของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดจากกระแสเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น เพิ่มขึ้นจากยอดขายที่เพิ่มขึ้น และสินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้นเพื่อรองรับหน้าร้อนและแนวโน้มการขายที่ดีขึ้น

ส่วนได้เสียที่ใม่มีอำนาจควบคุม

รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

รวมส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2566 บริษัทมีหนี้สินรวมอยู่ที่ 7,403 ล้านบาท ลดลง 296 ล้านบาท (หรือลดลง 3.8%) จากวันที่ 31 ธันวาคม 2565 โดยหลัก มาจากเจ้าหนึ่การค้าและเจ้าหนี้อื่นลดลง 350 ล้านบาท

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2566 บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นอยู่ที่ 19,290 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 835 ล้านบาท (หรือเพิ่มขึ้น 4.5%) จากวันที่ 31 ธันวาคม 2565 โดยหลักมาจากกำไรสะสมเพิ่มขึ้นจากผลการดำเนินงาน 778 ล้านบาท หักกับผลกระทบจากการแปลงค่างบการเงิน

(9)

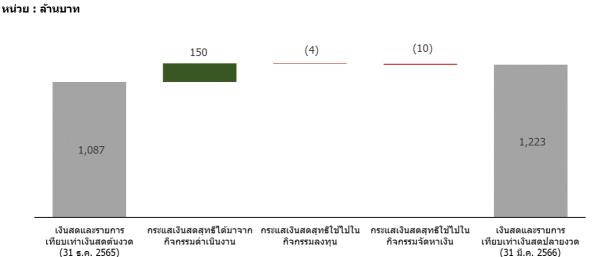
18,455

26,154

19,290

26,693

การวิเคราะห์กระแสเงินสด



ณ วันที่ 31 มีนาคม 2566 บริษัทมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดอยู่ที่ 1,223 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 136 ล้านบาท จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โดยบริษัทมีกระแสเงินสดสุทธิใต้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน 150 ล้านบาท กระแสเงินสดสุทธิใต้ไปในกิจกรรมลงทุน 4 ล้านบาทจากการลงทุนใน คลังสินค้าใหม่ ติดตั้งพลังงานแสงอาทิตย์บนหลังคาโรงงาน และโครงการจัดการทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุดเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหาร ต้นทุน (Asset Optimization Project) หักกลบกับเงินปันผลรับ ส่วนกระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงินจำนวน 10 ล้านบาท ส่วนใหญ่มาจาก การจ่ายดอกเบี้ยและชำระเงินตามสัญญาเข่า หักกลบบางส่วนกับเงินกู้ยืมสุทธิจากสถาบันการเงินที่เพิ่มขึ้น

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

	Q1'66	Q1'65
อัตราส่วนสภาพคล่อง		
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	1.5	1.5
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย (วัน)	67	47
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (วัน)	48	38
ระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย (วัน)	47	44
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหากำไร		
อัตรากำไรขั้นตัน (%)	33.4	31.7
อัตรากำไรก่อนภาษี ดอกเบี้ย ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (%)	19.3	17.8
อัตรากำไรสุทธิสำหรับงวด (%)	12.1	10.0
อัตรากำไรสุทธิส่วนที่เป็นของบริษัท (%)	11.9	10.0
อัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้น (%) - trailing	9.8	14.1
อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (%) - trailing	7.0	10.1
อัตราส่วนอื่นๆ		
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	0.1	0.1

อัตรากำไรขั้นตันอยู่ที่ 33.4% เพิ่มขึ้น 1.7% YOY และเพิ่มขึ้น 3.5% QoQ โดยการขยายตัวจากปีก่อนเกิดจากการปรับปรุงประสิทธิภาพของสายการผลิด ที่เหลือให้ดีขึ้นและใช้พลังงานน่อยลงหลังจากมีการปิดเตาหลอมตามแผน ส่วนการขยายตัวได้ดีจากไตรมาสก่อนเป็นผลมาจากประสิทธิภาพการ ผลิตที่ดีขึ้นของโรงงานผลิตขวดแก้วและโรงงานผลิตและบรรจุเครื่องดื่ม ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยที่ดีขึ้นจากการพื้นตัวของปริมาณการขายและการ ผลิต การเพิ่มมูลค่าของกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มบำรุงกำลัง และบริหารจัดการต้นทุนผ่านโครงการ Fast Forward 10X ซึ่งรวมถึงการปรับตัวลดลงของต้นทุนสินค้าโภคภัณฑ์และก๊าซธรรมชาติหักกลบกับผลกระทบจากดันทุนค่าไฟที่สูงขึ้น โดยโครงการ Fast Forward 10X นี้ตั้งเป้าหมายบริหารจัดการเพื่อลดผลกระทบจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของตันทุนและเพิ่มอัตรากำไรอย่างต่อเนื่องเป็นจำนวนเงิน 5,000 ล้านบาทภายใน 5 – 7 ปี (พ.ศ. 2565 – 2571) โดยโครงการนี้ประกอบด้วยการดำเนินการเพื่อลดผลกระทบราคาต้นทุนวัตถุดิบที่สูงขึ้น เพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานสูงสุดจากการเพิ่มอัตราการใช้กำลังการผลิตของโรงงาน และปรับองค์กรในหลายมิติ ทั้งด้านการจัดกระบวนการทำงานให้มีประสิทธิภาพ การพัฒนาศักยภาพ บุคลากร การปรับใช้เทคโนโลยีดิจิทัล และการจัดการทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุดเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารต้นทุน ตลอดจนสร้างฐาน ยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันเพื่อรองรับการเดิบโตอย่างยั่งยืน

บริษัทรายงานกำไรสุทธิส่วนที่เป็นของบริษัทสำหรับ Q1′66 อยู่ที่ 778 ล้านบาท และมีอัตรากำไรสุทธิส่วนที่เป็นของบริษัท 11.9% หากไม่รวมเงิน ปันผลรับจากเงินลงทุน 300 ล้านบาท กำไรสุทธิฟื้นตัวได้ดี เดิบโต 41.8% QoQ สะท้อนการประสิทธิภาพการผลิตที่ดีขึ้นและการเปลี่ยนไปสู่กลุ่ม ผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าสูงขึ้น รวมถึงทิศทางราคาสินค้าโภคภัณฑ์และก๊าซธรรมชาติที่ปรับตัวลดลง ช่วยหักกลบกับผลกระทบจากตันทุนค่าไฟที่สูงขึ้น

10 พฤษภาคม 2566

บริษัทมี cash cycle (ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย + ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย – ระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย) สำหรับ Q1′66 อยู่ที่ 68 วัน เพิ่มขึ้นจากจำนวน 41 วันใน Q1′65 โดยระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยเพิ่มขึ้นสะท้อนการเดรียมสำหรับหน้าร้อนและแนวโน้มการขายที่ดีขึ้น ส่วนระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย สำหรับ Q1′66 อยู่ที่ 48 วัน เพิ่มขึ้นจากปีก่อนจากสัดส่วนยอดขายของช่องทางการค้าปลีกสมัยใหม่ที่เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการกำกับดูแล ความเสี่ยงด้านเครดิตอย่างใกล้ชิด และระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยยังอยู่ภายในกรอบระยะเวลาการจ่ายชำระ 14 – 100 วัน ตามนโยบายที่บริษัทกำหนด แก่ลูกค้า ในด้านสภาพคล่อง บริษัทมีอัตราส่วนสภาพคล่องที่สูงอยู่ที่ 1.5 เท่า สะท้อน ความแข็งแกร่งทั้งในด้านสภาพคล่องและสถานะทางการเงิน ที่มั่นคง และอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้นอยู่ที่ 0.1 เท่า

ภาคผนวก: อัตราส่วนทางการเงิน และ สูตรคำนวณ

อัตราส่วนสภาพคล่อง

อัดราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (เท่า) = รวมสินทรัพย์หมุนเวียน / รวมหนี้สินหมุนเวียน ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย (วัน) = สินค้าคงเหลือเฉลี่ย / (ต้นทุนขาย / จำนวนวันของงวด¹) ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (วัน) = ลูกหนี้การค้าเฉลี่ย / (รายได้จากการขาย / จำนวนวันของงวด¹) ระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย(วัน) = เจ้าหนี้การค้าเฉลี่ย / (ด้นทุนขาย / จำนวนวันของงวด¹)

อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหากำไร

อัตรากำไรขั้นตัน (%) = (รายได้จากการขาย – ตันทุนขาย) / รายได้จากการขาย

อัตราส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้จากการขาย (%) = (ค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่าย + ค่าใช้จ่ายในการบริหาร) / รายได้จาก การขาย

อัตรากำไรก่อนภาษีและดอกเบี้ย (%) = (กำไรก่อนภาษีเงินได้ + ตันทุนทางการเงิน) / รายได้จากการขาย

อัตรากำไรก่อนภาษี ดอกเบี้ย ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (%) = (กำไรก่อนภาษีเงินได้ + ต้นทุนทางการเงิน + ค่าเสื่อมราคา และ ค่าตัด จำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตน) / รายได้จากการขาย

อัตรากำไรสุทธิสำหรับงวด (%) = กำไรสำหรับงวด / รายได้จากการขาย

อัตรากำไรสุทธิส่วนที่เป็นของบริษัท (%) = กำไรส่วนที่เป็นของบริษัท / รายได้จากการขาย

อัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้น (%) = กำไรสำหรับงวด / ค่าเฉลี่ยส่วนของผู้ถือหุ้นรวม

อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (%) = กำไรสำหรับงวด / ค่าเฉลี่ยสินทรัพย์รวม

อัตราส่วนอื่นๆ

อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า) = หนี้สินทั้งหมดที่มีภาระดอกเบี้ย / ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม

¹ จำนวนวันของงวด ใช้เกณฑ์ 1 ปีมี 360 วัน เช่น ใช้ 90 วัน ในการคำนวณอัตราส่วนทางการเงินสำหรับงวดสามเดือน และ 180 วัน ในการคำนวณ อัตราส่วนทางการเงินสำหรับงวดหกเดือน เป็นต้น