

ภาพรวมโดยสรุป

บริษัทฯ สามารถสร้างรายได้และกำไรสุทธิสูงที่สุดในการดำเนินการที่ผ่านมาที่ 359.33 ล้านบาท และ 23.92 ตามลำดับ

- รายได้รวมรับรู้ในไตรมาสอยู่ที่ 359.33 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 151.2% YOY
- รายได้จากการขายอยู่ที่ 357.41 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 151.1% YOY
 - ธุรกิจกาวยอุตสาหกรรมมีรายได้ 151.80 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 6.7% YOY
 - ธุรกิจสติกเกอร์และฉลากมีรายได้ 205.62 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2.1% YOY
- กำไรขั้นต้นอยู่ที่ 88.42 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 149.7% YOY
- กำไรสุทธิสูงที่สุดในการดำเนินการที่ 23.92 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5394.3% YOY

หน่วย : ล้านบาท	ไตรมาส 1 2562	ไตรมาส 1 2561	YoY (%)
รายได้รวม	359.33	143.02	151.2%
รายได้จากการขายสุทธิ	357.41	142.32	151.1%
กำไรขั้นต้น	88.42	35.41	149.7%
กำไรสุทธิ	23.92	0.44	5394.3%

เหตุการณ์และพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัทฯ ดำเนินการตามกลยุทธ์และแนวทางการเติบโตผ่านการควบรวมและเข้าซื้อกิจการ โดยทำการเข้าซื้อกิจการและได้มาซึ่งอำนาจควบคุมในบริษัทพีเอ็มซี เลเบิล แมททีเรียลส์ จำกัด ในประเทศไทย และ บริษัท พีเอ็มซี เลเบิล แมททีเรียลส์ ฟิฟตี้ ลิมิเตด ในประเทศสิงคโปร์ ซึ่งเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายสติกเกอร์และผลิตภัณฑ์ฉลากในเดือนมกราคมที่ผ่านมา ส่งผลให้โครงสร้างการจัดการของบริษัทมีการเปลี่ยนแปลงโดยกลุ่มบริษัทพีเอ็มซี เลเบิล แมททีเรียลส์ ทั้งสองแห่งเป็นบริษัทย่อยของซีลิก และทำให้กลุ่มบริษัทบริษัทมีรายได้จากการดำเนินงานในธุรกิจ 2 การดำเนินงานดังต่อไปนี้

1) ธุรกิจกาวยอุตสาหกรรม

ดำเนินการโดยบริษัทซีลิก คอร์ป จำกัด (มหาชน) ผลิตและจำหน่ายกาวยอุตสาหกรรมในประเทศและต่างประเทศ โดยมีกลุ่มผลิตภัณฑ์กาวยโซลเวนท์ กาวยลอมรอน และกาวยน้ำ

2) ธุรกิจสติกเกอร์หรือฉลากที่มีกาวในตัว

บริษัทพีเอ็มซี เลเบิล แมททีเรียลส์ จำกัด ในประเทศไทย และ บริษัท พีเอ็มซี เลเบิล แมททีเรียลส์ ฟิฟตี้ ลิมิเตด ในประเทศสิงคโปร์ ผลิตและจำหน่ายสติกเกอร์ หรือฉลากชนิดที่มีกาวในตัวให้แก่อุตสาหกรรมในประเทศและต่างประเทศ

ในไตรมาสที่ผ่านมาบริษัทฯ มีความมุ่งมั่นในการดำเนินการและการผลักดันการดำเนินการของทั้งธุรกิจกาวยอุตสาหกรรมที่เป็นธุรกิจเดิม และการเปลี่ยนโอนความเป็นเจ้าของของกลุ่มพีเอ็มซี ให้การดำเนินการเป็นไปด้วยความราบรื่น และให้เกิดการเสริมกัน (synergy) ที่จะเกิดประโยชน์สูงสุดให้กับกลุ่มบริษัทฯ มากที่สุด ทั้งนี้กิจกรรมหลัก ๆ ที่ได้ดำเนินการไปรวมถึงการเข้าทำการปรับมาตรฐานทางบัญชีของกลุ่มพีเอ็มซี การเข้าติดตั้งระบบ ERP (Enterprise Resource Planning) และวางระบบการควบคุมภายในและระบบบริหารจัดการ



ผลการดำเนินงาน

งบการเงินรวม

หน่วย : ล้านบาท	ไตรมาส 1 2562	ไตรมาส 4 2561	ไตรมาส 1 2561	QoQ (%)	YoY (%)
รายได้รวม	359.33	149.64	143.02	140.1%	151.2%
รายได้จากการขายสุทธิ	357.41	148.95	142.32	140.0%	151.1%
รายได้อื่น	1.92	0.69	0.69	176.2%	176.2%
ต้นทุนขาย	268.99	117.17	106.91	129.6%	151.6%
กำไรขั้นต้น	88.42	31.77	35.41	178.3%	149.7%
EBITDA	51.29	(10.98)	6.50	--	689.2%
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	39.43	(16.63)	0.66	--	5902.3%
ต้นทุนทางการเงิน	10.39	0.13	0.05	7878.3%	20306.2%
ค่าใช้จ่ายทางภาษี	5.12	(1.04)	0.17	--	2898.1%
กำไรสุทธิ	23.92		0.44		5394.3%

รายได้

บริษัทฯ ดำเนินงานตามกลยุทธ์การเติบโตที่วางไว้อย่างต่อเนื่อง โดยในไตรมาสนี้บริษัทฯ มีรายได้ 359.33 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 151.2% จาก 143.02 ล้านบาทในไตรมาส 1 ปี 2561 โดยการเพิ่มขึ้นดังกล่าวเกิดขึ้นจากการได้มาซึ่งอำนาจควบคุมในบริษัท พีเอ็มซี เลเบิล แมททีเรียลส์ จำกัด ในประเทศไทย และ บริษัท พีเอ็มซี เลเบิล แมททีเรียลส์ พีทีอี ลิมิเตด ใน ประเทศสิงคโปร์ และการควบรวมงบ ทำให้กลุ่มบริษัทมีรายได้และผลดำเนินงานแยกออกเป็น 2 ส่วนธุรกิจ

โครงสร้างรายได้จากการขาย

หน่วย : ล้านบาท	ไตรมาส 1 2562	ไตรมาส 1 2561	YoY (%)	สัดส่วนรายได้	
				ไตรมาส 1 2562	%
ธุรกิจกาาอุตสาหกรรม	151.80	142.32	6.7%	151.80	42%
ธุรกิจสติกเกอร์หรือฉลาก	205.62	--	--	205.62	58%
รายได้จากการขายรวม	357.41	--	151.1%	357.41	100%

ธุรกิจกาาอุตสาหกรรม

รายได้จากธุรกิจกาาอุตสาหกรรมประกอบด้วยรายได้จากการขายทั้งในและต่างประเทศ โดยมีรายได้จากการขายกาาอุตสาหกรรมใน ไตรมาส 1/2562 จำนวน 151.80 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน 9.48 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราส่วนเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.7 โดยที่รายได้ที่เพิ่มขึ้นเป็นการเพิ่มขึ้นของกลุ่มผลิตภัณฑ์หลักทั้ง 3 กลุ่มของบริษัทฯ อันประกอบไปด้วยกาา solvent กาา hot melt และกาา water based หรือกาาน้ำ

หน่วย : ล้านบาท	ไตรมาส 1 2562	ไตรมาส 4 2561	ไตรมาส 1 2561	QoQ (%)	YoY (%)
ผลิตภัณฑ์กาา Solvent	80.37	74.44	75.57	8%	6%
ผลิตภัณฑ์กาา Hot Melt	56.72	56.77	53.18	-0.1%	7%
ผลิตภัณฑ์กาาน้ำ	12.35	13.86	9.88	-11%	25%

รายได้จากการขายเพิ่มขึ้นทั้งในประเทศและต่างประเทศเมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันในปี 2561 โดยในประเทศมีรายได้ที่ 94.08 ล้านบาทเพิ่มขึ้น 5.35% YoY และ 5.9% QoQ. ในขณะที่รายได้จากการขายต่างประเทศอยู่ที่ 57.71 ล้านบาทเพิ่มขึ้น 8.86% YoY แต่หดตัวเมื่อเทียบกับไตรมาส 4 2561 ที่ -4.0% ทั้งนี้หากเทียบกับภาวะการส่งออกของประเทศที่มีการชะลอตัวถือว่าบริษัทฯสามารถรักษาดลาดส่งออกได้ อย่างไรก็ตามภาวะและปัจจัยที่อาจจะกระทบต่อการขายต่างประเทศก็ยังไม่สามารถนิ่งนอนใจได้ เช่น การผันผวนของค่าเงิน และความไม่แน่นอนจากการค้าโลก และสภาพการเมืองของประเทศคู่ค้า รวมไปถึงการเปลี่ยนแปลงข้อจำกัดการนำเข้าของประเทศคู่ค้าบางประเทศ ซึ่งบริษัทฯ จะคอยติดตามและอาจมีการปรับเปลี่ยนวิธีการทำตลาดสำหรับตลาดส่งออกต่อไป

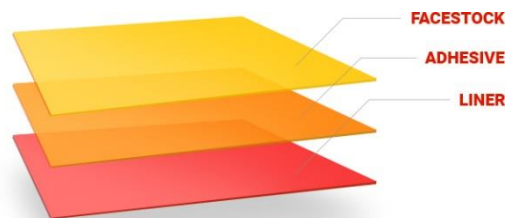
หน่วย : ล้านบาท	ไตรมาส 1 2562	ไตรมาส 4 2561	ไตรมาส 1 2561	QoQ (%)	YoY (%)
รายได้จากการขายในประเทศ	94.08	88.81	89.31	5.9%	5.35%
รายได้จากการขายต่างประเทศ	57.71	60.13	53.02	-4.0%	8.86%

บริษัทมีความพยายามในการบริหารต้นทุนและค่าใช้จ่าย ดังเห็นได้จากการรับรู้กำไรขั้นต้นที่ 37.14 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 4.9% YoY รวมทั้งการจัดการและควบคุมค่าใช้จ่าย ทำให้ในไตรมาสที่ 1 2562 ธุรกิจกาวอุตสาหกรรมมีกำไรสุทธิ 6.59 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากไตรมาส 4/2561 ที่ขาดทุน 15.72 ล้านบาท

หน่วย : ล้านบาท	ไตรมาส 1 2562	ไตรมาส 4 2561	ไตรมาส 1 2561	QoQ (%)	YoY (%)
รายได้รวม	162.21	149.64	143.02	8.4%	13.4%
รายได้จากการขายสุทธิ	151.80	148.95	142.32	1.9%	6.7%
รายได้อื่น	10.41	0.69	0.69	1400.0%	1400.1%
ต้นทุนขาย	114.66	117.17	106.91	-2.1%	7.2%
กำไรขั้นต้น	37.14	31.77	35.41	16.9%	4.9%
EBITDA	24.49	(10.98)	6.50	--	276.9%
กำไรสุทธิ	6.59	(15.72)	0.44	--	1414.3%

ธุรกิจสติ๊กเกอร์ หรือฉลากที่มีกาวในตัว

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



รายได้จากการขายสติ๊กเกอร์อยู่ที่ 205.62 ล้านบาท โดยรายได้ส่วนใหญ่เป็นรายได้จากการขายภายในประเทศถึงร้อยละ 68 ของรายได้ทั้งหมด เนื่องจากลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่เป็นโรงพิมพ์ สัดส่วนโครงสร้างรายได้ตามตาราง

หน่วย : ล้านบาท	ไตรมาส 1 2562	สัดส่วน %
รายได้จากการขายในประเทศ	139.88	68%
รายได้จากการขายต่างประเทศ	65.75	32%



แนวโน้มความต้องการตลาดสติกเกอร์ยังคงมีการเจริญเติบโตที่ดี โดยเฉพาะในแถบทวีปเอเชีย เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภคและการขยายตัวของธุรกิจออนไลน์ข้อปึง ส่งผลให้เกิดความต้องการใช้งานสติกเกอร์หรือฉลากเพิ่มมากขึ้น โดยตอนนี้บริษัทมุ่งเน้นที่จะขยายการเติบโตไปกับผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับ e-commerce กลุ่มบริษัทยังคาดว่าจะการเจริญเติบโตใน sector นี้ จะส่งผลดีกับบริษัทและจะสามารถทำให้กลุ่มบริษัทเติบโตต่อไปและบรรลุเป้าหมายที่วางไว้ได้

นอกจากนี้ บริษัทยังคาดหวังที่จะขยายตลาดเพิ่มในสินค้ากลุ่ม Specialty โดยมีการเริ่มทดสอบและเตรียมพร้อมสายการผลิต ซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จในไตรมาสที่ 2 ซึ่งจะมีส่วนสำคัญในการส่งเสริมการขายตลาดในต่างประเทศ

ต้นทุนขาย

ในไตรมาสนี้อยู่ที่ 268.99 ล้านบาทเพิ่มขึ้น 151.6% YOY คิดเป็นอัตราส่วนต้นทุนขายร้อยละ 75.26 ของรายได้จากการขาย เมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนขายในไตรมาสที่ 4 ของปี 2561 ที่คิดเป็นอัตราส่วนถึงร้อยละ 78.67 ทั้งนี้การที่ต้นทุนขายลดลงเป็นผลมาจาก การควบคุมกิจการทำให้เกิดการประหยัดต่อขนาด การต่อรองและตรึงราคาซื้อขายกับกลุ่มลูกค้าสำคัญ และ การหาแหล่งวัตถุดิบใหม่ๆและแสวงหาวัตถุดิบทดแทน

อย่างไรก็ดี ในไตรมาสที่ 2 น้ำมันดิบมีแนวโน้มการปรับตัวที่สูงขึ้นซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนขายโดยรวมของกลุ่มบริษัท กลุ่มบริษัทตระหนักถึงแนวโน้มนี้และจะดำรงนโยบายการควบคุมต้นทุนโดยการตรึงราคาน้ำมันกับบริษัทคู่ค้าสำคัญ เพื่อให้ส่งผลกระทบต่อต้นทุนน้อยที่สุด

ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร

ในงบการเงินรวมค่าใช้จ่ายในการขายอยู่ที่ 7.47 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 164.7% YoY ซึ่งเป็นไปตามสัดส่วนของรายได้ที่เพิ่มขึ้น ไตรมาสนี้บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหาร 43.43 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากไตรมาสเดียวกันที่ 33.1% ในขณะที่ลดลงจากไตรมาสก่อนถึง 4.7% ซึ่งเกิดจากการจัดการและควบคุมค่าใช้จ่ายที่ดีขึ้น ในขณะที่เดียวกันค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในไตรมาส 4 2561 ส่วนใหญ่เป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการเข้าซื้อกิจการซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นครั้งเดียว

ต้นทุนทางการเงิน

ต้นทุนทางการเงินประกอบด้วยดอกเบี้ยจ่ายให้กับสถาบันการเงิน กลุ่มบริษัทมีต้นทุนทางการเงินเพิ่มขึ้นอย่างเป็นนัยสำคัญในไตรมาสนี้ เนื่องจากการเข้าซื้อกิจการของกลุ่มบริษัทพีเอ็มซี เลเบิล เมททีเรียลส์ จำกัด โดยบริษัทมีต้นทุนทางการเงินเพิ่มขึ้นทั้งสิ้นจำนวน 10.34 ล้านบาท ประกอบด้วย ส่วนที่เป็นของกลุ่มธุรกิจการอุตสาหกรรม ทั้งสิ้น 3.37 ล้านบาท และกลุ่มของผลิตภัณฑ์สติกเกอร์ จำนวน 7.02 ล้านบาท

กำไร

ในไตรมาสนี้บริษัท มี EBITDA ที่ 51.29 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 689.2% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน ส่วนหนึ่งจากการบริหารจัดการต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่ดีขึ้น โดยสรุปในไตรมาส 1 2562 ซีลิกมีกำไรสุทธิเท่ากับ 23.92 ล้านบาทเพิ่มขึ้นจาก 0.44 ล้านบาทในไตรมาสเดียวกันปีก่อน และหากเปรียบเทียบกับไตรมาสก่อนซึ่งขาดทุนอยู่ที่ 15.72 ล้านบาท

สินทรัพย์ที่ได้มาจากการควบรวมกิจการ

วันที่ 31 มีนาคม 2562 กลุ่มบริษัทมีสินทรัพย์รวมทั้งสิ้น 1,645.22 ล้านบาท ประกอบด้วยสินทรัพย์หมุนเวียน ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ รวมถึงการตีราคาสินทรัพย์ใหม่ ตามราคาตลาดหรือ ราคายุติธรรมของฐานข้อมูลลูกค้า และ มีผลให้กลุ่มกิจการต้องบันทึกค่าความนิยมเพิ่มขึ้นทั้งสิ้น 378.31 ล้านบาท

สรุปการปันส่วนราคาซื้อขาย			
หน่วย: ล้านบาท	PMCT	PMCS	รวม
ราคาซื้อขาย	927.00	103.00	1030
หัก : สินทรัพย์สุทธิที่ได้รับ	598.32	53.37	651.69
ค่าความนิยม	328.68	49.63	378.31



มุมมองของผู้บริหารต่อการดำเนินงานในอนาคต

แนวโน้มความต้องการของตลาดกาอุตสาหกรรมและตลาดสติกเกอร์หรือฉลากกาวในตัวมีการเจริญเติบโตสูงขึ้นต่อเนื่องทุกปี โดยเฉพาะในภูมิภาคเอเชียมีการเติบโตที่คาดการณ์ว่าสูงที่สุด¹ แนวโน้มนี้เป็นสัญญาณที่ดีในการขยายตัวของบริษัทฯ

ในปี 2562 ซีลิกยังคงมุ่งเน้นในการขยายธุรกิจทั้งธุรกิจกาอุตสาหกรรม และธุรกิจสติกเกอร์และฉลาก และให้ความสำคัญในการขยายการเติบโตของทั้งสองธุรกิจโดยการเพิ่มตลาดใหม่ และขยายตลาดที่มีอยู่เดิมผ่านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการบริการที่มีความต้องการของลูกค้าเป็นที่ตั้ง และยังคงมองหาโอกาสที่จะเติบโตผ่านการควบรวมหรือได้มา (M&A) หรือการร่วมเป็นพันธมิตรไม่ว่าจะในรูปแบบของ Joint Venture หรือ Partnership

ธุรกิจกาอุตสาหกรรม มีการดำเนินการตามแผนงานที่ได้วางไว้ในการทำตลาด การออกผลิตภัณฑ์ รวมไปถึงการควบคุมคุณภาพ และการสร้างความเข้าใจในความต้องการของลูกค้าเพื่อที่จะสร้างประสบการณ์ที่ดีและสร้างความผูกพันให้เกิดขึ้นระยะยาว นอกจากนี้ยังมีการเฝ้าติดตามความเคลื่อนไหวของเศรษฐกิจในภาพรวมโดยเฉพาะนอกประเทศเพื่อบริหารความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นกรณีที่มีเหตุการณ์ที่อาจมีผลกระทบต่อธุรกิจ

ธุรกิจสติกเกอร์และฉลาก หลังจากได้เข้าซื้อกิจการกลุ่มพีเอ็มซีเมื่อต้นปี ได้ดำเนินการปรับมาตรฐานบัญชี และวางระบบ ERP เรียบร้อยแล้ว ลำดับถัดไปจะวางแผนการปรับกระบวนการทำงานและแนวทางกลยุทธ์ให้สอดคล้องและพร้อมต่อการเติบโต

บริษัทฯ คาดว่าจะสามารถรักษาผลการดำเนินงานในธุรกิจนี้ได้อย่างต่อเนื่อง และพร้อมใช้ประโยชน์และการส่งเสริมกันและกันของทั้งสองธุรกิจ ให้เกิดผลลัพธ์ที่ดีที่สุดไม่ว่าในด้านการเติบโตของยอดขาย หรือด้านการบริหารต้นทุน

เอก สุวัฒน์พิมพ์

(ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร)

บริษัท ซีลิก 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 ที่มีความหมายที่เหมือนกัน เป็นต้น แม้ว่าการคาดการณ์ดังกล่าวจะถูกจัดทำขึ้นจากสมมติฐานและความเชื่อของฝ่ายบริหาร โดยอาศัยข้อมูลที่มีอยู่ในปัจจุบันเป็นพื้นฐานก็ตาม สมมติฐานเหล่านี้ยังคงมีความเสี่ยงและความไม่แน่นอนต่างๆ ซึ่งอาจจะทำให้ผลงาน ผลการดำเนินงาน ความสำเร็จที่เกิดขึ้นจริงแตกต่างจากที่บริษัทฯ คาดการณ์ไว้ในอนาคต ดังนั้นผู้ใช้ข้อมูลดังกล่าวจึงควรระมัดระวังในการใช้ข้อมูลข้างต้น อีกทั้งบริษัท และผู้บริหาร/พนักงาน ไม่อาจควบคุมหรือรับรองความเกี่ยวข้อง ระยะเวลาที่จะเกิดขึ้น หรือความถูกต้องของข้อมูลดังกล่าว