

สารจากประธาน

เรียน ลูกค้า คู่ค้าทางธุรกิจ พนักงาน หน่วยกำกับดูแลกิจการ และผู้ถือหุ้นทุกท่าน

ในปี พ.ศ. 2565 SUTHA และบริษัทย่อยพบทั้งโอกาสและอุปสรรค จากเหตุการณ์ทางภูมิรัฐศาสตร์ ซึ่งเป็นปัจจัยและเงื่อนไขที่ต้องจับตาใกล้ชิด เพราะมีแนวโน้มกระทบการค้าเงินชีวิต รวมถึงการค้าและการลงทุน ความผันผวนของตลาดพลังงานและการขนส่งสินค้า ในขณะที่การฟื้นตัวของเศรษฐกิจกลับแข็งแกร่งขึ้นทั้งในประเทศไทยและทั่วภูมิภาค

ประการแรก ผลกระทบการแพร่ระบาดของโควิดที่มีต่อธุรกิจค่อยๆ ลดลงในระหว่างปี โดยไทยเปิดประเทศอย่างเต็มรูปแบบในเดือนกรกฎาคม 2565 ส่งผลให้สิ้นปีธุรกิจกลับสู่ภาวะปกติอย่างสมบูรณ์ จากนั้นไป ปี 2566 จะเป็นปีที่เศรษฐกิจดีที่สุดในรอบทศวรรษ ทั้งเศรษฐกิจไทยเองกลับมารุ่งเรืองหลังโควิดในภาคการท่องเที่ยวและการก่อสร้าง

ประการที่สอง ผลที่ตามมาหลังจากตลาดพลังงานหยุดชะงัก ประกอบกับความไม่สมดุลที่มีอยู่เดิมระหว่างอุปสงค์และอุปทานของตลาดโลกในการซื้อขายถ่านหินและ LNG ที่ซื้อขายกันระหว่างประเทศ ส่งผลให้การซื้อขายเชื้อเพลิงมีความผันผวนสูง ซึ่งราคาของพลังงานหลัก โดยเฉพาะอย่างยิ่งเชื้อเพลิงแข็งอย่าง ถ่านหิน หรือ Petroleum coke เพิ่มขึ้นสองเท่าหรือสามเท่าเมื่อเทียบกับช่วงปี 2553-2563 ที่ค่อนข้างคงที่ ส่งผลกระทบต่อโครงสร้างต้นทุนธุรกิจหลักของ SUTHA อย่างมาก

ประการที่สาม ความไม่สมดุลอีกประการหนึ่งในการค้าระหว่างประเทศนั้นคือ ความผันผวนของบริการขนส่งสินค้าบรรจุตู้คอนเทนเนอร์ซึ่งเป็นวิกฤตโลจิสติกส์ทั่วโลกในปี 2564-2565 ที่ทำให้การส่งออกของผู้ผลิตปูนขาวในประเทศไทยเป็นไปอย่างจำกัดนั้น กลับดีดตัวขึ้นสู่ระดับปกติอย่างรวดเร็วภายในช่วงสิ้นปี ถือเป็นโอกาสที่จะได้เร่งทำผลงานในตลาดส่งออกในปีต่อ ๆ ไป

ภาวะดุลยภาพของตลาดจากเหตุการณ์ภายนอกเหล่านี้ (เชิงลบ 1/ ต้นทุนเชื้อเพลิงที่ต้องส่งต่อให้ลูกค้าผ่านการปรับราคาขายเป็นระยะ 2/ อัตราค่าขนส่งที่จำกัดปริมาณการส่งออก 3/ เศรษฐกิจที่ยังซบเซาในครึ่งแรกของปี 2565 โดยเฉพาะภาคการก่อสร้าง , ส่วนเชิงบวก2/กิจกรรมทางเศรษฐกิจฟื้นตัว โดยเฉพาะในครึ่งปีหลัง) ส่งผลให้ผลประกอบการแบบเดือนต่อเดือนมีความผันผวนกว่าปีก่อนหน้า ทว่าผลลัพธ์โดยรวมถือว่าใกล้เคียงกับเป้าหมายที่ฝ่ายบริหารตั้งไว้สำหรับปี 2565

จากนี้ไป เราคาดว่าปี 2566 จะเป็นปีที่ดีขึ้นอย่างเห็นได้ชัดสำหรับธุรกิจในประเทศไทย ด้วยอัตราเติบโตของ GDP ที่ได้รับการปรับสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง อุปสงค์คาดว่าจะดีขึ้น ในขณะที่ราคาพลังงานมีแนวโน้มเข้าสู่ภาวะปกติ เช่นเดียวกับการส่งออกที่มีแนวโน้มดีขึ้นตามไป

ในปี 2566 หากไม่นับรวมถึงภาวะเศรษฐกิจมหภาคข้างต้น SUTHA คาดว่าการการนำผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาดอย่างจริงจัง หลังจากเปิดตัวไปแล้วในปี 2565 จะนำมาซึ่งข้อสรุปเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป้าหมายให้ได้มากที่สุด และด้วยการวางรากฐานที่ผ่านมาเพื่อให้อนาคตของธุรกิจของบริษัทสามารถเติบโตได้จากภายใน จะส่งผลให้ผลลัพธ์ของปีนี้เหนือกว่าปี 2565

โดยในสิ้นปี 2565 บริษัทมีรายได้รวมจากการขายสินค้าและบริการ 1,478 ล้านบาท (จากปีที่แล้ว 1,186 ล้านบาท) ด้วยปริมาณขายที่ค่อนข้างคงที่แต่มีการปรับขึ้นราคาขายครั้งสำคัญด้วยจำต้องส่งต่อต้นทุนพลังงานที่ไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ มีกำไรก่อนดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย (EBITDA) 227 ล้านบาท กำไรหลังปรับด้วยรายการพิเศษ (Normalized EBITDA) 229 ล้านบาท ในขณะที่ในปี 2564 EBITDA เท่ากับ 235 ล้านบาท และ EBITDA หลังปรับด้วยรายการพิเศษเท่ากับ 233 ล้านบาท มีกำไรสุทธิอยู่ที่ 89 ล้านบาท และกำไรสุทธิหลังปรับด้วยรายการพิเศษ (Normalized net profit) เท่ากับ 60 ล้านบาท สูงกว่าปีที่แล้วที่มีกำไรสุทธิ 51 ล้านบาท และกำไรสุทธิหลังปรับด้วยรายการพิเศษอยู่ที่ 49 ล้านบาท ปัจจัยหลักมาจาก EBITDA ที่สูงขึ้น ต้นทุนทางการเงินที่ลดลงเนื่องจากบริษัทมุ่งมั่นลดหนี้และภาระหนี้อย่างต่อเนื่อง ภาษีที่น้อยลงด้วยสิทธิประโยชน์ด้านภาษีภายใต้มาตรการส่งเสริมการลงทุนเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิต และการประหยัดพลังงานสำนักงานจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน และมีกำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน 30 สตางค์ต่อหุ้นและมีกำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐานหลังปรับด้วยรายการพิเศษอยู่ที่ 20 สตางค์ (จากปีที่แล้วซึ่งมีกำไรอยู่ที่ 17 สตางค์ต่อหุ้น และมีกำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐานหลังปรับด้วยรายการพิเศษอยู่ที่ 16 สตางค์ต่อหุ้น)

ขอบเขตการค้าเงินธุรกิจยังคงเดิมในปี 2565 จากปี 2564 เนื่องจาก SUTHA ยังคงดำเนินการในบริษัทย่อยเดิมโดยถือหุ้นสัดส่วนเท่าเดิมจากปีที่แล้ว การชำระบัญชีแล้วเสร็จของสระบุรีปูนขาวทำให้ขอบเขตธุรกิจยังคงเดิม เนื่องจากธุรกิจของบริษัทย่อยแห่งนี้ได้โอนไปยัง SUTHA แล้วในปี 2564 ผ่านกระบวนการโอนกิจการทั้งหมด

ธุรกิจหลักประเภทปูนขาวและผลิตภัณฑ์ผลพลอยได้ (การผลิตหินผสมคอนกรีต, ผงแคลเซียมคาร์บอเนต, ปูนขาว : Quicklime, ปูนโดโลไมต์ : Dolime และการผลิตปูนไฮเดรต : Hydrated lime) ซึ่งดำเนินการโดยบริษัท สุธาภิณณ์ จำกัด

(มหาชน) และ บริษัท หินอ่อน จำกัด รายได้คิดเป็นมากกว่า 90 % ของรายได้ทั้งหมด (จาก 88% ในปี 2564) ในขณะที่ ยอดขายที่ไม่ใช่ธุรกิจหลัก จากหินอ่อนประดับและหินผสมคอนกรีต และธุรกิจการขายเครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิตปูนขาว สามารถสร้างรายได้ 9% ของรายได้รวมทั้งหมด (ลดลงจาก 12% ของปีก่อน) จากการขึ้นราคาสินค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์จากเตาที่ใช้พลังงานเป็นหลัก

ผลงานที่โดดเด่นในปี 2565 :

ด้านสุขภาพและความปลอดภัย: รายงานสถิติด้านความปลอดภัยในปี 2565 ดีขึ้น อย่างไรก็ตาม ยังไม่บรรลุเป้าหมายการเกิด อุบัติเหตุเป็นศูนย์ ยังต้องพัฒนาต่อไป

ผลงานด้านสิ่งแวดล้อมและความยั่งยืน: โรงไฟฟ้าภายในองค์กรของเรา (โครงการโซลาฟาร์ม 1 กำลังการผลิต 2 เมกะวัตต์) ได้เปิดดำเนินการตลอดปีที่ผ่านมา และในไตรมาสที่ 3 โครงการโซลาฟาร์ม 2 (กำลังการผลิต 0.5 เมกะวัตต์) เริ่มดำเนินการ ในขณะที่ไตรมาสที่ 4 มีการตัดสินใจลงทุนต่อในโครงการ โครงการโซลาฟาร์ม 3 (ขนาด 1.0 เมกะวัตต์) นอกจากโครงการ โครงการโซลาฟาร์มแล้ว บริษัทยังคงต่อยอดไปยังโครงการเชื้อเพลิงชีวภาพ โดยมีเป้าหมายในสายการผลิตน้ำร้อนที่จะเริ่ม ดำเนินการในปีต่อไป โดยตั้งเป้าผลิตสินค้าราว 15 -30 % ในคอนเซ็ปท์ “**ปูนขาวเพื่อสิ่งแวดล้อม**” เป็นครั้งแรกในประเทศไทย ด้วยความมุ่งมั่นที่จะลดอัตราการปล่อย CO2 ให้เป็นศูนย์ (ไม่นับรวมถึงกระบวนการเผา)

ผลิตภัณฑ์ใหม่ : ผลิตภัณฑ์ใหม่สำหรับอุตสาหกรรมการก่อสร้างกลุ่มอิฐมวลเบาได้เริ่มออกสู่ตลาดในช่วงครึ่งปีหลัง นับเป็นการเปิดตลาดใหม่สำหรับ SUTHA หลังจากประสบความสำเร็จในการเปิดตัวโดโลไมต์ (Dolime) ในปี 2563

โครงการให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าปลายน้ำ : มีการริเริ่มใหม่ๆ (milk-of-lime , การใช้งานกับเตาอิเล็กทรอนิกส์ ทริกอาร์กเฟอร์เนซ) นับเป็นส่วนธุรกิจบริการใหม่จากกลุ่ม SUTHA

คุณภาพผลิตภัณฑ์ : ด้วยความมุ่งมั่นที่จะรักษาความความสม่ำเสมอของคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้อยู่ในระดับมาตรฐาน และขยายกลุ่มผลิตภัณฑ์เพิ่มเติมด้วยสินค้าที่พัฒนาเพื่อลูกค้าแต่ละราย

การพัฒนาองค์กร: บริษัทยังคงลงทุนอย่างต่อเนื่องในด้านทรัพยากรบุคคลและกลุ่มคนที่มีความสามารถ ให้เหนือไปกว่า ความต้องการ ณ ปัจจุบันของธุรกิจ เพื่อเตรียมความพร้อมสู่อนาคตที่ยั่งยืนขององค์กรในระยะยาว เสริมความแข็งแกร่งให้กับ ทีมผู้นำและผู้บริหารระดับกลางอย่างเป็นระบบ โดยมีโครงการฝึกอบรมร่วมกับ กลุ่มคาร์มิวส์



วิสัยทัศน์ระยะยาวของเรายังคงเหมือนเดิม นั่นคือ
เราจะนำ SUTHA ไปสู่ความเป็นผู้นำด้านการผลิตปูนขาวในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

ด้วยการส่งมอบคุณค่าสูงสุดให้กับผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย
“We contribute to a better world - เราช่วยทำให้โลกดีขึ้น”

ในปี 2566 นี้ เราจะพัฒนาการดำเนินงานจากธุรกิจหลัก เพิ่มเติมสินค้าใหม่ มุ่งเน้นการส่งออก
เพิ่มความหลากหลายและมั่นคงทางวัตถุดิบ ผลักดันยอดขาย สร้างกำไรจากการดำเนินงาน ยกย่องกำไรสุทธิ

เรามุ่งหวังไปด้วยกันกับผู้มีส่วนได้เสียของ SUTHA เพื่อปี 2566 ที่ยอดเยี่ยม

วันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2566



นายกีซ่า เอมีล เพอราคี
กรรมการผู้จัดการ และประธานคณะกรรมการบริหาร

นายศรีภพ สารสาส
ประธานคณะกรรมการบริษัท

