

**EPG ชู ‘Resilience’ เลือก กลยุทธ์ ‘รุก-รับ-ถอย’ อย่างเหมาะสม
รักษาระดับยอดขายที่ 13, 800 ล้านบาท มุ่งเห็นความสามารถในการสร้างผลกำไร**

ดร.เจลีว วิฑูรปกรณ์ รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท อีสเทิร์นโพลีเมอร์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ EPG ผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โพลีเมอร์และพลาสติกแปรรูปชั้นนำของโลก เปิดเผยว่า แนวโน้มเศรษฐกิจโลกในปีบัญชี 69/70 (เม.ย.69 – มี.ค.70) ยังคงเผชิญความไม่แน่นอนจากปัจจัยภูมิรัฐศาสตร์ การเปลี่ยนแปลงของห่วงโซ่อุปทานโลก ความผันผวนของต้นทุนวัตถุดิบ รวมถึงการฟื้นตัวที่แตกต่างกันของแต่ละอุตสาหกรรมและแต่ละภูมิภาค

ภายใต้บริบทของโลกธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและมีความไม่แน่นอนสูง บริษัทยังคงรักษาความแข็งแกร่งในการดำเนินธุรกิจผ่านแนวคิด ‘Resilience’ โดยมุ่งสร้างความยืดหยุ่นและความสามารถในการปรับตัวเพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขันและสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนในระยะยาว บริษัทเลือกใช้ “กลยุทธ์ รุก รับ หรือ ถอย” ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ของแต่ละธุรกิจและสภาวะของตลาด โดยพิจารณาจากโอกาสทางธุรกิจ ระดับความเสี่ยง และแนวโน้มของอุตสาหกรรมในแต่ละช่วงเวลา ควบคู่กับการดำเนินงานภายใต้กรอบการบริหารจัดการที่ชัดเจน (Focus Framework) ซึ่งช่วยให้ผู้บริหารสามารถวิเคราะห์ข้อมูลประเมินทางเลือก และจัดลำดับความสำคัญของการดำเนินงานได้อย่างเป็นระบบ ส่งผลให้การตัดสินใจมีความแม่นยำ รอบคอบ และสอดคล้องกับเป้าหมายขององค์กรในระยะยาว

ด้วยจุดแข็งจากกำลังการผลิตขนาดใหญ่ ฐานการผลิตที่ตั้งอยู่ในจุดยุทธศาสตร์สำคัญของโลก และฐานลูกค้าที่กระจายอยู่ทุกภูมิภาคทั่วโลก บริษัทจึงมีความพร้อมในการตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของตลาดโลก สามารถบริหารโอกาสและความเสี่ยงได้อย่างสมดุล พร้อมปรับกลยุทธ์ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ เพื่อสร้างการเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืนในทุกวัฏจักรของธุรกิจ

ในปีบัญชี 69/70 (เม.ย.69 – มี.ค.70) บริษัทมุ่งเน้นการสร้างผลการดำเนินงานที่แข็งแกร่ง โดยให้ความสำคัญกับการบริหารต้นทุนและค่าใช้จ่ายอย่างมีวินัย การเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน การบริหารเงินทุนหมุนเวียนอย่างรอบคอบ รวมทั้งการพัฒนานวัตกรรมเพื่อยกระดับความสามารถในการแข่งขันและความสามารถในการสร้างผลกำไร ควบคู่กับการเสริมสร้างระบบกำกับดูแลกิจการที่ดี ตั้งเป้าหมายรักษาระดับยอดขายที่ 13,800 ล้านบาท อัตรากำไรขั้นต้นที่ 30 - 33% มาจากการดำเนินงานของ 3 กลุ่มธุรกิจ ดังนี้

ธุรกิจฉนวนกันความร้อน/เย็น ภายใต้แบรนด์ Aeroflex ตั้งเป้าหมายยอดขายเพิ่มขึ้น 2.5% โดยได้รับแรงสนับสนุนจากฉนวนกันความร้อน/เย็นเกรดพรีเมียมสำหรับระบบ HVAC และ Air Ducting System ที่มุ่งเน้นทำการตลาดภายในไทย สหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่น

สำหรับตลาดสหรัฐอเมริกา ยังคงมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่องจากการลงทุนในอุตสาหกรรม Semiconductor/ Cloud/ Data Center และยานยนต์ ส่งผลให้ความต้องการสินค้ากลุ่ม Ultra Low Temperature Insulation และ Air Ducting System เพิ่มขึ้น สอดคล้องกับแนวโน้มการอนุรักษ์พลังงานในระยะยาว Aeroflex

USA Inc มุ่งเน้นการปรับสมดุลให้กับกลุ่มสินค้า การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต และการบริหารราคาอย่างเหมาะสม พร้อมลงทุนซื้ออาคารโรงงานเพิ่มเติมในสหรัฐอเมริกา เพื่อเสริมศักยภาพการเติบโตของ Aeroflex ซึ่งได้รับแรงสนับสนุนจากการขยายตัวของอุตสาหกรรม AI/ Data Center/ Semiconductor และความต้องการโซลูชันด้านการอนุรักษ์พลังงานที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยคาดว่าจะเริ่มดำเนินการเชิงพาณิชย์ในเดือนสิงหาคม 2569 ขณะที่ตลาดในประเทศยังคงมีเสถียรภาพ โดยบริษัทมุ่งเน้นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์มูลค่าเพิ่ม และการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง

ธุรกิจชิ้นส่วนอุปกรณ์และตกแต่งยานยนต์ ภายใต้แบรนด์ Aeroklas ตั้งเป้าหมายยอดขายเพิ่มขึ้น 1% จากการฟื้นตัวของอุตสาหกรรมยานยนต์โลกอย่างค่อยเป็นค่อยไป เนื่องจากแผนการผลิตของค่ายยานยนต์ในแต่ละภูมิภาคยังคงฟื้นตัวไม่เท่ากัน อย่างไรก็ตาม Aeroklas ยังคงมุ่งเน้นการพัฒนาชิ้นส่วนและอุปกรณ์ตกแต่งยานยนต์น้ำหนักเบา (Lightweight Solutions) มีความแข็งแรง ทนทาน และช่วยประหยัดพลังงานสำหรับยานยนต์สันดาป (ICE) และยานยนต์ไฟฟ้า (EV) รวมถึงผลิตภัณฑ์ใหม่ ร่วมกับผู้ผลิตรถยนต์ชั้นนำในตลาดหลักทั่วโลก พร้อมยกระดับประสิทธิภาพการดำเนินงานและการบริหารต้นทุน เพื่อเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขัน

สำหรับธุรกิจในประเทศออสเตรเลียบริษัทมุ่งเสริมสร้างความแข็งแกร่งของธุรกิจผ่านแผน Turnaround ของ Aeroklas Asia Pacific Group Pty.,Ltd.(AAPG) โดยให้ความสำคัญกับการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน การเสริมสร้างธรรมาภิบาล และการบริหารต้นทุนอย่างมีวินัย เพื่อวางรากฐานการเติบโตอย่างยั่งยืน แม้สภาวะตลาดยังคงท้าทาย แต่เริ่มเห็นพัฒนาการเชิงบวกในหลายด้านจากมาตรการที่ดำเนินการอย่างต่อเนื่องขณะเดียวกัน 4Way Suspension Product Pty., Ltd เป็นธุรกิจที่มีศักยภาพเติบโตสูง โดยได้รับแรงสนับสนุนจากการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การขยายเครือข่ายจัดจำหน่าย และการเพิ่มศักยภาพการดำเนินงาน ซึ่งจะช่วยสนับสนุนการเติบโตและเสริมความแข็งแกร่งให้ธุรกิจในออสเตรเลีย

ด้านธุรกิจบรรจุภัณฑ์พลาสติก ภายใต้แบรนด์ EPP ตั้งเป้าหมายยอดขายเพิ่มขึ้น 5% โดยมุ่งสร้างความแข็งแกร่งด้วยการรักษาเสถียรภาพการดำเนินงานและความสามารถในการแข่งขันด้านต้นทุน ภายใต้สภาวะตลาดที่ยังคงมีความท้าทาย ขณะที่ตลาดในประเทศยังคงเป็นฐานรายได้สำคัญของธุรกิจ EPP ให้ความสำคัญกับการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต การพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ และการบริหารต้นทุนอย่างมีวินัย พร้อมติดตามความเคลื่อนไหวของราคาวัตถุดิบและบริหารสินค้าคงคลังอย่างใกล้ชิด เพื่อรักษาความสามารถในการทำกำไรและเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ธุรกิจ

สำหรับธุรกิจร่วมทุนในไทย อินเดีย จีน และแอฟริกาใต้ ยังคงเป็นกลไกสำคัญในการกระจายความเสี่ยง และสร้างโอกาสการเติบโตในระยะยาว

ดร.เจลีว กล่าวต่อว่า บริษัทตั้งงบลงทุนในปีบัญชี 69/70 รวม 400 ล้านบาท สำหรับเพิ่มเครื่องจักร และใช้ปรับปรุงไลน์การผลิต นอกจากนี้ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท มีมติให้เสนอที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 69 เพื่อขออนุมัติการจ่ายเงินปันผลประจำปีให้กับผู้ถือหุ้นของบริษัท ในอัตราหุ้นละ 0.13 บาท (สิบสามสตางค์) รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 364 ล้านบาท ซึ่งกำหนดให้มีการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นปี 2569 ในวันที่ 23 ก.ค. 69 และหากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นฯ มีมติอนุมัติให้จ่ายเงินปันผล จะกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่จะมีสิทธิได้รับเงินปันผล (Record Date) ในวันที่ 4 ส.ค.69 และกำหนดจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นภายในวันที่ 20 ส.ค.69

“ความสำเร็จในระยะยาวไม่ได้วัดจากการเติบโตเพียงอย่างเดียว แต่เกิดจากความสามารถในการบริหารโอกาสและความเสี่ยงอย่างสมดุล รวมถึงความสามารถในการเลือกใช้กลยุทธ์รุก รับ หรือถอย ได้อย่างเหมาะสมภายใต้การบริหารจัดการอย่างมีวินัยและธรรมาภิบาลที่เข้มแข็ง บริษัทจึงนำแนวคิด Resilience ปรับใช้ในทุกมิติขององค์กร เพื่อให้ทุกกลุ่มธุรกิจสามารถรักษาความสามารถในการแข่งขัน สร้างผลการดำเนินงานที่มั่นคงและเติบโตอย่างยั่งยืนในระยะยาว” ดร.เจลีเยว กล่าว

ข้อมูลเพิ่มเติมกรุณาติดต่อ



ศิริณีย์พัช สวงวงศ์ / วณิดา รัชก์ำเนิด

มือถือ: 085-0738383 / 095-8046061

Email: p-bowling@worklink.co.th / Wanida@worklink.co.th