สรุปภาพรวมธุรกิจที่สำคัญ

- โอสถสภารายงานกำไรสุทธิ* สำหรับไตรมาส 3 ปี 2563 (Q3'63) อยู่ที่ 923 ล้านบาท เติบโตอย่างแข็งแกร่ง 10.2% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน (YoY) และมีอัตรากำไรสุทธิ* สำหรับ Q3'63 อยู่ที่ 14.0% เพิ่มขึ้น 0.8% YoY แม้ว่าต้องเผชิญกับผลกระทบจากสถานการณ์วิกฤตโควิด-19 ที่ยืดเยื้อ โอสถสภาได้บริหารจัดการวิกฤตเชิงรุกและปรับตัวอย่างรวดเร็วโดย 1) เน้นกลุ่มสินค้าหลักและตอบสนองความต้องการของตลาดได้เร็ว 2) สร้างความแข็งแกร่งด้านการขาย และ 3) ผลักดันการเติบโตของผลกำไรผ่านการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพภายใต้โครงการ Fit Fast Firm ส่วนกำไรสุทธิ* สำหรับงวดเก้าเดือนของปี 2563 (9M'63) อยู่ที่ 2,654 ล้านบาท เติบโต 8.9% YoY และอัตรากำไรสุทธิ* สำหรับ 9M'63 อยู่ที่ 13.8% เพิ่มขึ้น 1.0% YoY
- โอสถสภารายงานรายได้จากการขายสำหรับ Q3'63 อยู่ที่ 6,601 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 4.3% YoY และเพิ่มขึ้น 11.7% จากไตรมาสก่อน (QoQ) สะท้อนถึงการฟื้นตัวหลังคลายมาตรการล็อกดาวน์ทั่วประเทศในไตรมาส 2 รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มในประเทศยังคงเติบโตได้ดีขับเคลื่อนโดยผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มบำรุงกำลังแบรนด์หลักและจากความสำเร็จอย่างต่อเนื่องของผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มชีวิทหลังมีการขยายกำลังการผลิต ส่วนกลุ่มผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนบุคคล โดยเฉพาะกลุ่มผลิตภัณฑ์สำหรับเด็กกลับมาเติบโตจากไตรมาสก่อน ประกอบกับการเติบโตจากการเปิดตัวสินค้าครั้งใหม่ (Relaunch) ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เบบี้มายด์ มายด์คิดส์ และ ผลิตภัณฑ์ซักผ้าและปรับผ้านุ่มเด็กสูตร ออร์แกนิค ธุรกิจต่างประเทศกำลังฟื้นตัว อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงเผชิญกับความท้าทายจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 รอบสองในเมียนมาร์ตั้งแต่เดือนกันยายน
- อัตรากำไรขั้นต้นสำหรับ Q3'63 อยู่ที่ 35.5% เพิ่มขึ้น 0.9% YoY และเพิ่มขึ้น 1.9% QoQ เป็นผลจากการฟื้นตัวได้ดีของทั้งกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มบำรุงกำลังแบรนด์หลักและกลุ่มผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนบุคคลส่งผลต่อสัดส่วนรายได้ ตลอดจนประสิทธิภาพการผลิตที่เพิ่มขึ้น กำไรจากการผลิตส่วนเพิ่มจากการเปิดโรงงานใหม่ในเมียนมาร์ ประกอบกับการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพภายใต้โครงการ Fit Fast Firm ผลักดันกำไรขั้นต้นสูงขึ้น ซึ่งโอสถสภาสามารถลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายครบตามเป้าหมายสำหรับทั้งปีแล้วใน Q3'63 และจะยังคงผลักดันภายใต้โครงการ Fit Fast Firm เพิ่มเติมในไตรมาส 4
- โอสถสภายังคงความเป็นผู้นำตลาดในทุกกลุ่มผลิตภัณฑ์ ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มบำรุงกำลัง กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม Functional Drinks และกลุ่มผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนบุคคล สำหรับ 9M'63 โอสถสภาเติบโตได้ดีกว่าภาพรวมของตลาด โดยโอสถสภามีส่วนแบ่งการตลาดในตลาดเครื่องดื่มบำรุงกำลังอยู่ที่ 54.4% เพิ่มขึ้น 1.0% จากปีก่อน และตลาดเครื่องดื่ม Functional Drinks อยู่ที่ 37.4% เพิ่มขึ้น 4.7% จากปีก่อน โดยผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มชีวิทยังคงเป็นแบรนด์เครื่องดื่มวิตามินซีอันดับหนึ่งที่มีส่วนแบ่งการตลาดในกลุ่มเครื่องดื่ม Functional Drinks ที่ 32.0% เพิ่มขึ้น 6.9% จากปีก่อน
- แม้ว่า 9M'63 ตลาดเครื่องดื่มบำรุงกำลังหดตัว 6.9% YoY ตลาดมีทิศทางฟื้นตัวดีขึ้นในทุกเดือน โดยฟื้นตัวจากจุดต่ำสุดในเดือนเมษายน 2563 ที่ -16.7% YoY ในขณะที่ตลาดเครื่องดื่ม Functional Drinks ยังคงการเติบโตในเลขสองหลักที่ 13.7% YoY

*กำไรสุทธิ = กำไรสุทธิส่วนที่เป็นของบริษัท

ผลการดำเนินงานสำหรับงวด Q3'63 และ 9M'63

ตารางสรุปงบกำไรขาดทุนรวม

หน่วย: ล้านบาท	Q3'63	Q3'62	%YoY	9M'63	9M'62	%YoY
รายได้รวม	6,677	6,532	2.2%	19,696	19,438	1.3%
รายได้จากการขาย	6,601	6,328	4.3%	19,197	18,989	1.1%
ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม	5,648	5,345	5.7%	16,278	15,961	2.0%
ผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนบุคคล	621	639	-2.9%	1,777	1,978	-10.2%
อื่นๆ	332	344	-3.7%	1,142	1,050	8.7%
รวมรายได้อื่น	76	204	-62.8%	499	449	11.2%
กำไรขั้นต้น	2,344	2,191	7.0%	6,695	6,626	1.0%
SG&A	1,433	1,459	-1.8%	4,310	4,241	1.6%
ค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่าย	980	1,026	-4.5%	2,959	2,899	2.1%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	453	433	4.5%	1,351	1,342	0.7%
EBIT	1,097	1,008	8.8%	3,121	2,995	4.2%
EBITDA	1,441	1,247	15.6%	4,043	3,706	9.1%
กำไรสำหรับงวด	902	841	7.3%	2,604	2,459	5.9%
กำไรส่วนที่เป็นของบริษัท	923	838	10.2%	2,654	2,436	8.9%
อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ (%)						
อัตรากำไรขั้นต้น	35.5%	34.6%	0.9%	34.9%	34.9%	0.0%
SG&A ต่อรายได้จากการขาย	21.7%	23.1%	-1.4%	22.5%	22.3%	0.2%
EBIT margin	16.6%	15.9%	0.7%	16.3%	15.8%	0.5%
EBITDA margin	21.8%	19.7%	2.1%	21.1%	19.5%	1.6%
อัตราส่วนกำไรสุทธิสำหรับงวด	13.7%	13.3%	0.4%	13.6%	12.9%	0.7%
อัตราส่วนกำไรสุทธิส่วนที่เป็นของบริษัท	14.0%	13.2%	0.8%	13.8%	12.8%	1.0%

ผลประกอบการสำหรับงวด Q3'63 เปรียบเทียบกับ Q3'62

โอสถสภารายงานรายได้รวมจากการขายสำหรับ Q3'63 อยู่ที่ 6,601 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 4.3% YoY และ 11.7% QoQ สะท้อนถึงการฟื้นตัวหลังคลายมาตรการล็อกดาวน์ทั่วประเทศในไตรมาส 2 รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มในประเทศยังคงเติบโตได้ดี ขับเคลื่อนโดยผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มบำรุงกำลังแบรนด์หลักและจากความสำเร็จอย่างต่อเนื่องของผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มซีวิทหลังมีการขยายกำลังการผลิต ส่วนกลุ่มผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนบุคคล โดยเฉพาะกลุ่มผลิตภัณฑ์สำหรับเด็กกลับมาเติบโตจากไตรมาสก่อน ประกอบกับการเติบโตจากการเปิดตัวสินค้าครั้งใหม่ (Relaunch) ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เบบี้มายด์ มายด์คิดส์ และ ผลิตภัณฑ์ซักผ้าและปรับผ้านุ่มเด็กสูตรออร์แกนิค ธุรกิจต่างประเทศกำลังฟื้นตัว อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงเผชิญกับความท้าทายจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 รอบสองในเมียนมาร์ตั้งแต่เดือนกันยายน

กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม

รายได้รวมจากการขายของผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มอยู่ที่ 5,648 ล้านบาท เติบโต 5.7% YoY และ 12.8% QoQ จากการเติบโตอย่างแข็งแกร่งของกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มในประเทศและการฟื้นตัวของธุรกิจต่างประเทศที่ปรับลดลงอย่างมากในไตรมาสก่อน โดยสัดส่วนรายได้หลักของบริษัทมาจากรายได้รวมจากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มในประเทศ 4,928 ล้านบาท กลับมาเติบโตอย่างแข็งแกร่งที่ 9.2% YoY เป็นผลมาจากการฟื้นตัวอย่างต่อเนื่องของกลุ่มเครื่องดื่มบำรุงกำลังในประเทศ ความแข็งแกร่งด้านการขายและจากความสำเร็จอย่างต่อเนื่องของผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มซีวิทหลังมีการขยายกำลังการผลิตตั้งแต่ Q2'63 ในขณะที่รายได้รวมจากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มในต่างประเทศซึ่งคิดเป็นสัดส่วนน้อยกว่า 15% มีการฟื้นตัวจากไตรมาสก่อน แต่ยังคงได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 รอบสองในเมียนมาร์ในเดือนกันยายน

ใน Q3'63 ตลาดเครื่องดื่มบำรุงกำลังในประเทศหดตัว 6.7% YoY อย่างไรก็ตาม ตลาดเครื่องดื่มบำรุงกำลังมีแนวโน้มฟื้นตัวดีขึ้นในทุกเดือนจากจุดต่ำสุดในเดือนเมษายน 2563 ที่หดตัว 16.7% YoY ทั้งนี้ กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มบำรุงกำลังภายในประเทศโดยรวมของบริษัทเติบโตดีกว่าการเติบโตของตลาด ขับเคลื่อนโดยการกลับมาเติบโตของผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มแบรนด์หลักอย่าง เอ็ม-150 และลิโพ ซึ่งเป็นไปตามแผนกลยุทธ์ฝ่าวิกฤตของบริษัทที่ให้ความสำคัญกับกลุ่มสินค้าหลัก และทำให้มีส่วนแบ่งการตลาดอยู่ที่ 54.5% นอกจากนี้ โอสถสภาเดินหน้าสร้างความแข็งแกร่งของกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มเพื่อตอบสนองความต้องการด้านสุขภาพและความเป็นอยู่ที่ดีผ่านการเปิดตัวผลิตภัณฑ์โสมอินซัมพลัส มีส่วนผสมของเห็ดหลินจือและโสมเกาหลีสกัด บำรุงร่างกายและช่วยขับสารพิษ

ใน Q3'63 ตลาดเครื่องดื่ม Functional Drinks กลับมาเติบโต 18.1% YoY มีการฟื้นตัวแบบรวดเร็ว และกลับสู่ระดับเดิม (V-shape recovery) ด้วยการเติบโตของกลุ่มเครื่องดื่มวิตามินซี โดยผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มซีวิทคงความแข็งแกร่งของแบรนด์อันดับหนึ่งด้วยส่วนแบ่งการตลาด 31.0% ซึ่งการขยายกำลังการผลิตช่วยให้ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มซีวิทคงความเป็นผู้นำและเติบโตอย่างต่อเนื่องผ่านการขยายช่องทางการจัดจำหน่ายในประเทศและสร้างโอกาสการเติบโตผ่านการขยายตลาดไปยังประเทศเพื่อนบ้าน

สำหรับรายได้รวมจากการขายสินค้าในต่างประเทศส่งสัญญาณการฟื้นตัวที่ดีจากไตรมาสก่อน อย่างไรก็ตาม เมียนมาร์ยังเผชิญความท้าทายจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ในเดือนกันยายน ซึ่งบริษัทได้มีการปรับโครงสร้างธุรกิจในเมียนมาร์และโรงงานผลิตและบรรจุผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มแห่งใหม่ในเขตเศรษฐกิจพิเศษติละวาได้เริ่มเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์เรียบร้อยแล้ว ถือเป็นส่วนสำคัญในการขับเคลื่อนการเติบโตและช่วยเพิ่มอัตรากำไรขั้นต้นของการดำเนินงานในเมียนมาร์

กลุ่มผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนบุคคล

รายได้รวมจากการขายผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนบุคคลอยู่ที่ 621 ล้านบาท ลดลง 2.9% YoY และเพิ่มขึ้น 15.3% QoQ ซึ่งรวมการเติบโตจากการ Relaunch ผลิตภัณฑ์เบบี้มายด์ มายด์คิดส์ และ ผลิตภัณฑ์ซักผ้าและปรับผ้านุ่มเด็กสูตรออร์แกนิค เพิ่มเติมจากการเติบโตของกลุ่มผลิตภัณฑ์เบบี้มายด์ เฮลตี้พลัส ที่ช่วยตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคด้านสุขภาพและสุขอนามัย โดยกลุ่มผลิตภัณฑ์สำหรับเด็กมีการฟื้นตัวได้ดีกว่ากลุ่มผลิตภัณฑ์ความงามสำหรับผู้หญิง

กลุ่มอื่นๆ

รายได้จากกลุ่มอื่นๆ อยู่ที่ 332 ล้านบาท ลดลง 3.7% YoY ส่วนใหญ่มาจากการลดลงของรายได้จากการให้บริการรับจ้างผลิตและจำหน่ายสินค้า (OEM)

อัตรากำไรขั้นต้นสำหรับ Q3'63 ขยายตัวได้ดีอยู่ที่ 35.5% เพิ่มขึ้น 0.9% YoY และเพิ่มขึ้น 1.9% QoQ โดยกำไรขั้นต้นอยู่ที่ 2,344 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 153 ล้านบาทหรือเพิ่มขึ้น 7.0% YoY เป็นผลจากการฟื้นตัวได้ดีของทั้งกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มบำรุงกำลังแบรนด์หลักและกลุ่มผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนบุคคลส่งผลต่อสัดส่วนรายได้ ตลอดจนประสิทธิภาพการผลิตที่เพิ่มขึ้น กำไรจากการผลิตส่วนเพิ่มจากการเปิดโรงงานใหม่ในเมียนมาร์ ประกอบกับการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพภายใต้โครงการ Fit Fast Firm ผลักดันกำไรขั้นต้นสูงขึ้น ซึ่งโอสถสภาสามารถลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายครบตามเป้าหมายสำหรับทั้งปีแล้วใน Q3'63 และจะยังคงผลักดันภายใต้โครงการ Fit Fast Firm เพิ่มเติมในไตรมาส 4

อัตราส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้รวมจากการขาย (SG&A to total revenue from sales) คิดเป็น 21.7% ลดลง 1.4% YoY เป็นผลมาจากการดำเนินตามแผนกลยุทธ์ฝ่าวิกฤตในการเร่งดำเนินโครงการ Fit Fast Firm อย่างแข็งขันเพื่อประหยัดต้นทุนและค่าใช้จ่าย, ขับเคลื่อนการเติบโตอย่างเจาะจง, เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตที่ดีขึ้น และสร้างผลตอบแทนการลงทุนที่สูง

บริษัทมีกำไรสุทธิสำหรับ Q3'63 อยู่ที่ 902 ล้านบาท (เพิ่มขึ้น 7.3% YoY และเพิ่มขึ้น 14.6% QoQ) และมีกำไรสุทธิส่วนที่เป็นของบริษัทอยู่ที่ 923 ล้านบาท (เพิ่มขึ้น 10.2% YoY และเพิ่มขึ้น 14.8% QoQ)

สรุปผลการดำเนินงานสำหรับงวดเก้าเดือนของปี 2563 เปรียบเทียบกับงวดเก้าเดือนของปี 2562

บริษัทมีรายได้รวมจากการขายอยู่ที่ 19,197 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1.1% YoY แม้ว่าใน Q2'63 รายได้ปรับตัวลดลงถึง 6.1% YoY จากมาตรการล็อกดาวน์ทั่วประเทศ รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มในประเทศทั้งในกลุ่มเครื่องดื่มบำรุงกำลังและกลุ่มเครื่องดื่ม Functional Drinks เติบโตได้ดีกว่าตลาด ซึ่งผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มซีวิทเป็นปัจจัยขับเคลื่อนการเติบโตที่สำคัญหลังจากมีการขยายกำลังการผลิต ส่วนรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนบุคคลลดลง 10.2% YoY เนื่องจากความต้องการในกลุ่มผลิตภัณฑ์ความงามสำหรับผู้หญิงลดลง ในขณะที่รายได้จากการขายของกลุ่มผลิตภัณฑ์สำหรับเด็กในประเทศเติบโตขึ้นเล็กน้อยจากผ่านกิจกรรมและกลยุทธ์ที่เน้นกลุ่มสินค้าหลักนี้เพื่อฝ่าวิกฤต ประกอบกับการเติบโตจากการเปิดตัวสินค้าครั้งใหม่ (Relaunch) ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เบบี้มายด์ มายด์คิดส์ และ ผลิตภัณฑ์ซักผ้าและปรับผ้านุ่มเด็กสูตรออร์แกนิค เพิ่มเติมจากการเติบโตของกลุ่มผลิตภัณฑ์เบบี้มายด์ เฮลตี้พลัส ที่ช่วยตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคด้านสุขภาพและสุขอนามัย

กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม

รายได้รวมจากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มอยู่ที่ 16,278 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2.0% YoY โดยรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มในประเทศอยู่ที่ 13,826 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5.1% YoY จากผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม เอ็ม-150 ลิโพ และซีวิท ในขณะที่รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มในต่างประเทศซึ่งคิดเป็นสัดส่วนน้อยกว่า 15% ของรายได้รวม ลดลง 12.7% YoY

โอสถสภายังครองความเป็นผู้นำทั้งในตลาดเครื่องดื่มบำรุงกำลังและตลาดเครื่องดื่ม Functional Drinks ที่แข็งแกร่ง โดยกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มบำรุงกำลังภายในประเทศของโอสถสภาเติบโตดีกว่าการเติบโตของตลาด ทำให้มีส่วนแบ่งการตลาดสำหรับรอบ 9M'20 ที่ 54.4% เพิ่มขึ้น 1.0% จากปีก่อน และสำหรับกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม Functional Drinks ก็เช่นกัน มีส่วนแบ่งการตลาดอยู่ที่ 37.4% เพิ่มขึ้น 4.7% จากปีก่อน โดยผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มซีวิทคงความแข็งแกร่งของแบรนด์อันดับหนึ่งด้วยส่วนแบ่งการตลาด 32.0% (เพิ่มขึ้น 6.9% YoY)

สำหรับ 9M'63 ตลาดเครื่องดื่มบำรุงกำลังในประเทศหดตัว 6.9% YoY อย่างไรก็ตาม ตลาดเครื่องดื่มบำรุงกำลังมีแนวโน้มฟื้นตัวดีขึ้นในทุกเดือนจากจุดต่ำสุดในเดือนเมษายน 2563 ที่หดตัว 16.7% YoY ส่วน 9M'63 ตลาดเครื่องดื่ม Functional Drinks ยังคงอัตราการเติบโตเป็นเลขสองหลักอย่างต่อเนื่องที่ 13.7% YoY

กลุ่มผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนบุคคล

รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนบุคคลลดลง 10.2% YoY จากความต้องการในกลุ่มผลิตภัณฑ์ความงามสำหรับผู้หญิงลดลง ในขณะที่รายได้จากการขายของกลุ่มผลิตภัณฑ์สำหรับเด็กเติบโตขึ้นเล็กน้อยจากผ่านกิจกรรมและกลยุทธ์ที่เน้นกลุ่มสินค้าหลักนี้เพื่อฝ่าวิกฤต ประกอบกับการเติบโตจากการเปิดตัวสินค้าครั้งใหม่ (Relaunch) ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เบบี้มายด์ มายด์คิดส์ และผลิตภัณฑ์ซักผ้าและปรับผ้านุ่มเด็กสูตรออร์แกนิค เพิ่มเติมจากการเติบโตของกลุ่มผลิตภัณฑ์เบบี้มายด์ เฮลตี้พลัส ที่ช่วยตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคด้านสุขภาพและสุขอนามัย

กลุ่มอื่นๆ

รายได้จากกลุ่มอื่นๆ อยู่ที่ 1,142 ล้านบาท เติบโต 8.7% YoY จากรายได้จากการให้บริการรับจ้างผลิตและจำหน่ายสินค้า (OEM) ของกลุ่มผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนบุคคลในกลุ่มผลิตภัณฑ์แอลกอฮอล์สำหรับทำความสะอาดมือและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขอนามัยอื่นๆ รวมถึงรายได้จากธุรกิจตู้จำหน่ายสินค้าอัตโนมัติ

กำไรขั้นต้นสำหรับ 9M'63 อยู่ที่ 6,695 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1.0% YoY และอัตรากำไรขั้นต้นคงที่ 34.9% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน แม้ว่าสัดส่วนรายได้จากการขายเครื่องดื่มซีวิทที่เพิ่มขึ้นตั้งแต่ไตรมาส 2 จากการขยายกำลังการผลิตและช่องทางการจัดจำหน่ายทำให้กำไรขั้นต้นรวมอ่อนตัวและบิดเบือนไป โอสถสภายังคงผลักดันการเติบโตของกำไรขั้นต้นผ่านกำไรจากการผลิตส่วนเพิ่มจากการเปิดโรงงานใหม่ในเมียนมาร์ ประกอบกับการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพภายใต้โครงการ Fit Fast Firm ผลักดันกำไรขั้นต้นสูงขึ้น และโอสถสภาสามารถลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายครบตามเป้าหมายสำหรับทั้งปีเป็นจำนวน 800 ล้านบาทแล้ว และจะยังคงผลักดันภายใต้โครงการ Fit Fast Firm เพิ่มเติมในไตรมาส 4 ผ่านการปรับสูตรสินค้า การลดราคาต้นทุนวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์ การจัดทำโครงการการบำรุงรักษาทวีผลที่ทุกคนมีส่วนร่วม (Total Productive Maintenance) การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตทั้งในและต่างประเทศ และการบริหารจัดการด้านการขนส่งและคลังสินค้า

อัตราส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้รวมจากการขาย (SG&A to total revenue from sales) ยังควบคุมได้ดีที่ 22.5% เพิ่มขึ้นเล็กน้อย 0.2% YoY หลังจากดำเนินตามแผนกลยุทธ์ฝ่าวิกฤตในการเร่งดำเนินโครงการ Fit Fast Firm อย่างแข็งขันเพื่อประหยัดต้นทุนและค่าใช้จ่าย, ขับเคลื่อนการเติบโตอย่างเจาะจง, เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตที่ดีขึ้น และสร้างผลตอบแทนการลงทุนที่สูง

บริษัทมีกำไรสุทธิสำหรับ 9M'63 อยู่ที่ 2,604 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5.9% YoY และมีกำไรสุทธิส่วนที่เป็นของบริษัทอยู่ที่ 2,654 ล้านบาทเพิ่มขึ้น 8.9% YoY

แนวโน้มธุรกิจปี 2564

ปี 2564 จะเป็นอีกปีที่มีความท้าทายจากความไม่แน่นอนด้านต่างๆ ทิศทางเศรษฐกิจยังฟื้นตัวไม่ถึงภาวะก่อนโควิด และในปี 2563 โอสถสภาจะก้าวผ่านวิกฤตด้วยการเติบโตของผลกำไรเป็นเลขสองหลักจากการบริหารจัดการวิกฤตเชิงรุกและปรับตัวอย่างรวดเร็ว ซึ่งการปรับตัวครั้งนี้ได้ถูกปลูกฝังอยู่ในวัฒนธรรมองค์กร และในปี 2564 โอสถสภายังคงมุ่งมั่นสร้างผลตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นอย่างต่อเนื่อง ผ่านเป้าหมายการเติบโตของผลกำไรเป็นเลขสองหลักด้วยแผนธุรกิจหลักใน 5 ด้าน

1) เร่งดำเนินโครงการ Fit Fast Firm เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ควบคุมต้นทุน และลดค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ

2) สร้างการเติบโตของกลุ่มเครื่องดื่มบำรุงกำลังที่เป็นรายได้หลัก

3) ขยายตลาดสำหรับกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มชีวิททั้งในประเทศและประเทศเพื่อนบ้าน

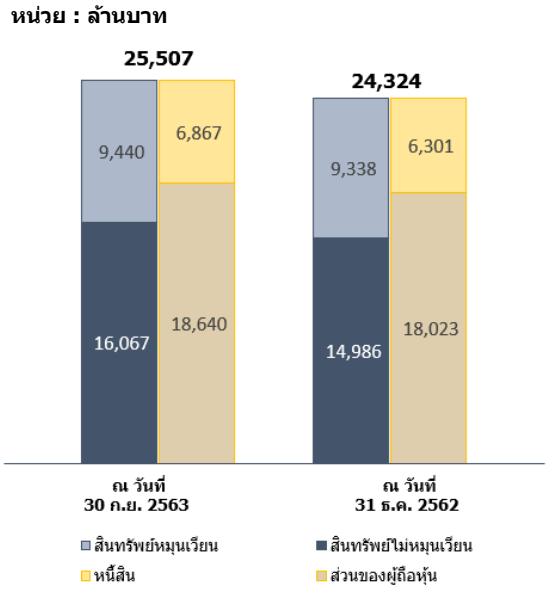
4) สร้างการเติบโตในเมียนมาร์

5) ขับเคลื่อนด้านความยั่งยืน

ด้วยฐานะการเงินที่แข็งแกร่ง โอสถสภาสามารถสร้างโอกาสในการเติบโตทางธุรกิจจากภายนอก (Inorganic Growth Opportunities) ซึ่งบริษัทมีศักยภาพและประสบการณ์ร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจต่างๆ เป็นอย่างดี

การวิเคราะห์ฐานะทางการเงินของบริษัทฯ

งบแสดงฐานะการเงินโดยสรุป



ตารางสรุปงบแสดงฐานะการเงิน

สินทรัพย์ (ล้านบาท)	ณ วันที่ 30 ก.ย. 2563	ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2562
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	2,460	2,819
ลูกหนี้การค้า และ ลูกหนี้อื่น	3,499	3,628
สินค้าคงเหลือ	2,418	1,523
สินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น	1,000	1,299
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	63	69
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	**9,440**	**9,338**
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ และสิทธิการเช่า	11,842	9,226
สินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น และเงินลงทุนระยะยาว	2,785	3,887
สินทรัพย์อื่น	1,440	1,873
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	**16,067**	**14,986**
รวมสินทรัพย์	**25,507**	**24,324**

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น (ล้านบาท)	ณ วันที่ 30 ก.ย. 2563	ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2562
เจ้าหนี้การค้า และ เจ้าหนี้อื่น	4,445	4,829
เงินกู้ยืมระยะยาว	981	121
หนี้สินอื่น	1,441	1,351
รวมหนี้สิน	**6,867**	**6,301**
ทุนที่ออกและชำระแล้ว	3,004	3,004
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น	11,848	11,848
กำไรสะสม	2,726	3,376
ส่วนเกินทุนจากการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน	363	353
องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น	562	(710)
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	137	152
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	**18,640**	**18,023**
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	**25,507**	**24,324**

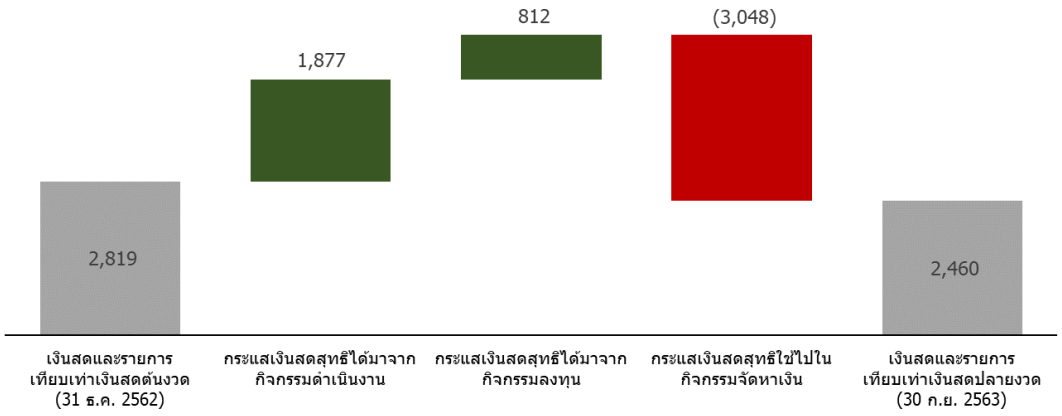
ณ วันที่ 30 กันยายน 2563 บริษัทมีสินทรัพย์รวมอยู่ที่ 25,507 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1,183 ล้านบาท (หรือเพิ่มขึ้น 4.9%) จากวันที่ 31 ธันวาคม 2562 จากการลงทุนในโรงงานผลิตแห่งใหม่หักกับการขายตราสารหนี้ในกองทุนส่วนบุคคลในระหว่างงวด โดยที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์สุทธิและสิทธิการเช่าเพิ่มขึ้น 2,616 ล้านบาท จากการรวมสินทรัพย์ของบริษัท สยาม เบฟ แมนูแฟคเจอริ่ง จำกัด (เดิมชื่อบริษัท คาลพิส โอสถสภา จำกัด) การขยายกำลังการผลิตเครื่องดื่มในประเทศ และการลงทุนในโรงงานผลิตเครื่องดื่มแห่งใหม่ในประเทศเมียนมาร์

ณ วันที่ 30 กันยายน 2563 บริษัทมีหนี้สินรวม 6,867 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 566 ล้านบาท (หรือเพิ่มขึ้น 9.0%) จากวันที่ 31 ธันวาคม 2562 โดยหลักมาจากเงินกู้ระยะยาวในสกุลเงินเมียนมาร์จัด (Kyat) เพื่อรองรับการสร้างและการดำเนินงานของโรงงานเครื่องดื่มในประเทศเมียนมาร์

ณ วันที่ 30 กันยายน 2563 บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้น 18,640 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 617 ล้านบาท (หรือเพิ่มขึ้น 3.4%) จากวันที่ 31 ธันวาคม 2562 มาจากการแปลงค่างบการเงินและการเปลี่ยนแปลงนโยบายบัญชีตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 9 เครื่องมือทางการเงิน (โปรดพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมในงบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น) อย่างไรก็ตาม กำไรสะสมลดลงจำนวน 650 ล้านบาทเนื่องจากการประกาศจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลสำหรับปี 2562 และ 2563 ที่ได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทเป็นจำนวน 3,304 ล้านบาท หักกับกำไรระหว่างงวดของบริษัทที่เพิ่มขึ้น

การวิเคราะห์กระแสเงินสด

หน่วย : ล้านบาท



ณ วันที่ 30 กันยายน 2563 บริษัทมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด อยู่ที่ 2,460 ล้านบาท ลดลง 359 ล้านบาท จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 โดยบริษัทมีกระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงานเท่ากับ 1,877 ล้านบาท ในขณะที่กระแสเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมลงทุนเท่ากับ 812 ล้านบาท ซึ่งมาจากการขายเงินลงทุนในตราสารหนี้ที่ลงทุนผ่านกองทุนส่วนบุคคลของบริษัท หักกลบกับการลงทุนเพื่อขยายกำลังการผลิตทั้งในและต่างประเทศ ส่วนกระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงินจำนวน 3,048 ล้านบาทส่วนใหญ่มาจากการจ่ายปันผลระหว่างกาลสำหรับงวดปี 2562 ที่จ่ายให้กับผู้ถือหุ้นในเดือนเมษายน 2563 และเงินปันผลระหว่างกาลงวดปี 2563 ที่จ่ายในเดือนกันยายน 2563

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

	Q3'63	Q3'62	9M'63	9M'62
อัตราส่วนสภาพคล่อง				
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	2.0	2.0	2.0	2.0
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย (วัน)	49	29	43	31
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (วัน)	45	44	49	45
ระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย (วัน)	47	43	47	44
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหากำไร				
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	35.5	34.6	34.9	34.9
อัตรากำไรก่อนภาษี ดอกเบี้ย ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (%)	21.8	19.7	21.1	19.5
อัตรากำไรสุทธิสำหรับงวด (%)	13.7	13.3	13.6	12.9
อัตรากำไรสุทธิส่วนที่เป็นของบริษัท (%)	14.0	13.2	13.8	12.8
อัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้น (%) - trailing	18.9	28.7	18.9	28.7
อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (%) - trailing	14.1	17.0	14.1	17.0
อัตราส่วนอื่นๆ				
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	0.4	0.3	0.4	0.3

บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นสำหรับ Q3'63 เพิ่มขึ้นเป็น 35.5% (เพิ่มขึ้น 0.9% YoY และเพิ่มขึ้น 1.9% QoQ) เป็นผลจากการฟื้นตัวได้ดีของทั้งกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มบำรุงกำลังแบรนด์หลักและกลุ่มผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนบุคคลส่งผลต่อสัดส่วนรายได้ ตลอดจนประสิทธิภาพการผลิตที่เพิ่มขึ้น กำไรจากการผลิตส่วนเพิ่มจากการเปิดโรงงานใหม่ในเมียนมาร์ ประกอบกับการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพภายใต้โครงการ Fit Fast Firm ผลักดันกำไรขั้นต้นสูงขึ้น และโอสถสภาสามารถลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายครบตามเป้าหมายสำหรับทั้งปีเป็นจำนวน 800 ล้านบาทแล้ว และจะยังคงผลักดันภายใต้โครงการ Fit Fast Firm เพิ่มเติมในไตรมาส 4 ผ่านการปรับสูตรสินค้า การลดราคาต้นทุนวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์ การจัดทำโครงการการบำรุงรักษาทรีผลที่ทุกคนมีส่วนร่วม (Total Productive Maintenance) การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตทั้งในและต่างประเทศ และการบริหารจัดการด้านการขนส่งและคลังสินค้า

ในงวด Q3'63 บริษัทมี cash cycle (ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย + ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย – ระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย) เป็น 47 วัน ซึ่งเพิ่มขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับ 30 วันใน Q3'62 เกิดจากโรงงานผลิตและบรรจุผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มแห่งใหม่ในเมียนมาร์เริ่มเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์และมาตรการลดความเสี่ยงจากการหยุดชะงักของห่วงโซ่อุปทาน บริษัทมีอัตราส่วนสภาพคล่องที่สูงอยู่ที่ 2.0 เท่า สะท้อนความแข็งแกร่งทั้งในด้านสภาพคล่องและสถานะทางการเงินที่มั่นคง และอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นอยู่ที่ 0.4 เท่า

ภาคผนวก: อัตราส่วนทางการเงิน และ สูตรคำนวณ

อัตราส่วนสภาพคล่อง

อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (เท่า) = รวมสินทรัพย์หมุนเวียน / รวมหนี้สินหมุนเวียน

ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย (วัน) = สินค้าคงเหลือเฉลี่ย / (ต้นทุนขาย / จำนวนวันของงวด[1])

ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (วัน) = ลูกหนี้การค้าก่อนหนี้สงสัยจะสูญเฉลี่ย / (รายได้จากการขาย / จำนวนวันของงวด[1])

ระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย (วัน) = เจ้าหนี้การค้าเฉลี่ย / (ต้นทุนขาย / จำนวนวันของงวด[1])

อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหากำไร

อัตรากำไรขั้นต้น (%) = (รายได้จากการขาย – ต้นทุนขาย) / รายได้จากการขาย

อัตราส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้จากการขาย (%) = (ค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่าย + ค่าใช้จ่ายในการบริหาร) / รายได้จากการขาย

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

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

อัตรากำไรสุทธิสำหรับงวด (%) = กำไรสำหรับงวด / รายได้จากการขาย

อัตรากำไรสุทธิส่วนที่เป็นของบริษัท (%) = กำไรส่วนที่เป็นของบริษัท / รายได้จากการขาย

อัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้น (%) = กำไรสำหรับงวด / ค่าเฉลี่ยส่วนของผู้ถือหุ้นรวม

อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (%) = กำไรสำหรับงวด / ค่าเฉลี่ยสินทรัพย์รวม

อัตราส่วนอื่นๆ

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า) = หนี้สินรวม / ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม

[1] จำนวนวันของงวด ใช้เกณฑ์ 1 ปีมี 360 วัน เช่น ใช้ 90 วัน ในการคำนวณอัตราส่วนทางการเงินสำหรับงวดสามเดือน และ 180 วัน ในการคำนวณอัตราส่วนทางการเงินสำหรับงวดหกเดือน เป็นต้น