

สรุปภาพรวมธุรกิจที่สำคัญ

- แม้ว่าจะต้องเผชิญความท้าทายในช่วงสถานการณ์วิกฤตไวรัสโควิด-19 โอเอสสการายงานกำไรสุทธิ* สำหรับไตรมาส 2 ปี 2563 (Q2'63) อยู่ที่ 804 ล้านบาท เติบโต 13.2% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน (YoY) และมีอัตรากำไรสุทธิ* สำหรับ Q2'63 อยู่ที่ 13.6% เพิ่มขึ้น 2.3% YoY ส่วนกำไรสุทธิ* สำหรับครึ่งปีแรกของปี 2563 (1H'63) อยู่ที่ 1,730 ล้านบาท เติบโต 8.2% YoY และมีอัตรากำไรสุทธิ* สำหรับ 1H'63 อยู่ที่ 13.7% เพิ่มขึ้น 1.1% YoY เป็นผลมาจากแผนบริหารรับมือโดยให้ความสำคัญกับกลุ่มสินค้าหลักและควบคุมต้นทุนการดำเนินงาน การจัดการห่วงโซ่อุปทานและค่าใช้จ่ายเพื่อรักษากำไร ซึ่งมีการควบคุมหรือปรับเปลี่ยนค่าใช้จ่ายโฆษณาและการตลาดเพื่อให้ได้ผลตอบแทนจากการลงทุนที่เหมาะสม
- การระบอบของไวรัสโควิด-19 ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานทำให้รายได้รวมจากการขายสำหรับ Q2'63 อยู่ที่ 5,909 ล้านบาท ลดลง 6.1% YoY รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มในประเทศยังคงเติบโต 1.3% YoY ซึ่งดีกว่าทิศทางภาพรวมของตลาด ขับเคลื่อนการเติบโตโดยเครื่องดื่มซี-วิตเติบโตอยู่ที่ 249.3% YoY จากการขยายกำลังการผลิตเครื่องดื่มใหม่สามารถเสร็จและเปิดดำเนินการได้เร็วกว่าแผนทำให้บริษัทสามารถผลิตเครื่องดื่มซี-วิตเพื่อตอบสนองความต้องการผู้บริโภคและยังคงผลักดันการเติบโตของกลุ่มสินค้าอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ โอเอสสกาสามารถพลิกวิกฤตให้เป็นโอกาสโดยตอบสนองต่อเทรนด์เพื่อสุขภาพและสุขภาพผ่านการบริหารจ้างผลิตและออกสินค้าที่เป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์แอลกอฮอล์ทำความสะอาดสำหรับมือ ภายใต้แบรนด์ เบบีมายด์ เซลตี้พลัส และ โอลี ส่วนรายได้รวมจากการขายสินค้าในต่างประเทศซึ่งคิดเป็นสัดส่วน 12% ของรายได้รวม ลดลงเป็นตัวเลขสองหลักเนื่องจากได้รับผลกระทบจากมาตรการปิดเมือง หรือ ล็อกดาวน์เพื่อควบคุมการแพร่ระบาดของโควิด-19
- อัตรากำไรขั้นต้นสำหรับ Q2'63 อยู่ที่ 33.6% ลดลง 1.7% YoY เนื่องจากสัดส่วนรายได้จากการขายเครื่องดื่มซี-วิตที่เพิ่มขึ้น และผลกระทบจากโควิด-19 หากสัดส่วนรายได้จากการขายเครื่องดื่มซี-วิตสูงขึ้นจะทำให้กำไรขั้นต้นถูกบีบคั้น เนื่องจากเครื่องดื่มซี-วิตดำเนินการภายใต้กิจการร่วมค้า ซึ่งกำไรจะถูกบันทึกโดยตรงในอัตรากำไรจากการดำเนินงานผ่านส่วนแบ่งกำไรของบริษัทรวมและการร่วมค้าที่ไว้ริ้วส่วนได้เสียเมื่อรวมกำไรที่บันทึกทั้งหมด เครื่องดื่มซี-วิตไม่ได้ทำให้อัตรากำไรจากการดำเนินงานของผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มของโอเอสสกาลดลง
- ใน Q2'63 ตลาดเครื่องดื่ม Functional Drinks เติบโต 6.6% YoY โดยเครื่องดื่มซี-วิต ซึ่งเป็นแบรนด์อันดับหนึ่งยังคงเติบโตมากกว่าตลาด ทำให้มีส่วนแบ่งการตลาดสูงสุดเป็นประวัติการณ์ที่ 33.9% (เพิ่มขึ้น 11.9% YoY) แม้ว่าอัตราการเติบโตของตลาดเครื่องดื่ม Functional Drinks ลดลงในเดือนมีนาคม และต่ำสุดในเดือนเมษายนอยู่ที่ -8.1% YoY การเติบโตพลิกฟื้นกลับมาในรูปแบบ V-Shape ในเดือนมิถุนายนเติบโตที่ 18.0% ซึ่งส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากกำลังการผลิตใหม่ที่เพิ่มขึ้นของเครื่องดื่มซี-วิต
- แม้ว่า Q2'63 ตลาดเครื่องดื่มบำรุงกำลังเติบโตลดลง 14.2% YoY โอเอสสกามีส่วนแบ่งการตลาดเพิ่มขึ้น 1.1% YoY ทำให้มีส่วนแบ่งการตลาดอยู่ที่ 54.9% และมีส่วนแบ่งการตลาดสูงสุดเป็นประวัติการณ์ในเดือนมิถุนายนอยู่ที่ 55.6% สะท้อนให้เห็นว่าผู้บริโภคเชื่อมั่นและเลือกแบรนด์ที่ไว้วางใจ (Trusted brand)
- คณะกรรมการบริษัทมีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลในอัตรา 0.45 บาทต่อหุ้น คิดเป็นอัตราการจ่ายเงินปันผลร้อยละ 78 ของกำไรสุทธิจากการดำเนินงานตามงบการเงินรวม โดยกำหนดจ่ายให้แก่ผู้ถือหุ้นในวันที่ 11 มิถุนายน 2563

*กำไรสุทธิ = กำไรสุทธิส่วนที่เป็นของบริษัท

ผลการดำเนินงานสำหรับงวด Q2'63 และ 1H'63
ตารางสรุปงบกำไรขาดทุนรวม

หน่วย: ล้านบาท	Q2'63	Q2'62	%YoY	1H'63	1H'62	%YoY
รายได้รวม	6,114	6,394	-4.4%	13,020	12,906	0.9%
รายได้จากการขาย	5,909	6,295	-6.1%	12,596	12,661	-0.5%
ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม	5,006	5,296	-5.5%	10,630	10,617	0.1%
ผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนบุคคล	539	690	-21.9%	1,156	1,338	-13.6%
อื่นๆ	364	309	18.0%	810	706	14.8%
รวมรายได้อื่น	205	99	106.5%	424	245	73.0%
กำไรขั้นต้น	1,983	2,221	-10.7%	4,350	4,435	-1.9%
SG&A	1,340	1,459	-8.2%	2,878	2,781	3.4%
ค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่าย	930	989	-6.0%	1,980	1,873	5.7%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	410	470	-12.7%	898	908	-1.1%
EBIT	913	889	2.8%	2,024	1,987	1.8%
EBITDA	1,210	1,121	7.9%	2,603	2,460	5.8%
กำไรสำหรับงวด	787	721	9.2%	1,702	1,618	5.2%
กำไรส่วนที่เป็นของบริษัท	804	710	13.2%	1,730	1,599	8.2%
อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ (%)						
อัตรากำไรขั้นต้น	33.6%	35.3%	-1.7%	34.5%	35.0%	-0.5%
SG&A ต่อรายได้จากการขาย	22.7%	23.2%	-0.5%	22.8%	22.0%	0.8%
EBIT margin	15.5%	14.1%	1.4%	16.1%	15.7%	0.4%
EBITDA margin	20.5%	17.8%	2.7%	20.7%	19.4%	1.3%
อัตราส่วนกำไรสุทธิสำหรับงวด	13.3%	11.4%	1.9%	13.5%	12.8%	0.7%
อัตราส่วนกำไรสุทธิส่วนที่เป็นของบริษัท	13.6%	11.3%	2.3%	13.7%	12.6%	1.1%

ผลประกอบการสำหรับงวด Q2'63 เปรียบเทียบกับ Q2'62

มาตรการล็อกดาวน์เพื่อควบคุมการแพร่ระบาดของโควิด-19 ส่งผลกระทบทำให้บริษัทมีรายได้รวม 6,114 ล้านบาท ลดลง 4.4% YoY และรายได้รวมจากการขาย 5,909 ล้านบาท ลดลง 6.1% YoY ทั้งนี้ รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มในประเทศยังคงเติบโต 1.3% YoY ซึ่งดีกว่าทิศทางภาพรวมของตลาด ชับเคลื่อนการเติบโตโดยเครื่องดื่มซี-วิต เติบโตอยู่ที่ 249.3% YoY จากการขยายกำลังการผลิตเครื่องดื่มใหม่สามารถเปิดดำเนินการได้เร็วกว่าแผน ทำให้บริษัทสามารถผลิตเครื่องดื่มซี-วิตเพื่อตอบสนองความต้องการผู้บริโภค และยังคงผลักดันการเติบโตของกลุ่มสินค้าอย่างต่อเนื่องตั้งแต่เดือนมิถุนายนเป็นต้นไป ส่วนรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนบุคคลในประเทศลดลง 18.2% YoY จากกลุ่มผลิตภัณฑ์ความงามสำหรับผู้หญิงที่ลดลงอย่างมาก อย่างไรก็ตาม โอสถสภาสามารถตอบโต้เพื่อสุขภาพและสุขอนามัยได้อย่างรวดเร็วผ่านการรับจ้างผลิตและออกสินค้าที่เป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์แอลกอฮอล์ทำความสะอาดสำหรับมือ ภายใต้แบรนด์ เบบีมายด์ เฮลตี้พลัส และ โอลี่ ส่วนรายได้รวมจากการขายสินค้าในต่างประเทศซึ่งคิดเป็นสัดส่วน 12% ของรายได้รวม ลดลงเป็นตัวเลขสองหลักเนื่องจากได้รับผลกระทบจากมาตรการล็อกดาวน์ เพื่อควบคุมการแพร่ระบาดของโควิด-19

กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม

รายได้รวมจากการขายของผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มอยู่ที่ 5,006 ล้านบาท ลดลง 5.5% YoY จากผลกระทบของสถานการณ์โควิด-19 ทั้งนี้ รายได้รวมจากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มในประเทศ ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนเกือบสามในสี่ของรายได้รวม ยังคงเติบโต 1.3% YoY อยู่ที่ 4,310 ล้านบาท ชับเคลื่อนการเติบโตโดยเครื่องดื่มซี-วิต ในขณะที่รายได้รวมจากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มในต่างประเทศซึ่งคิดเป็นสัดส่วนน้อยกว่า 15% ของรายได้รวม ลดลง 33.1% YoY

แม้ว่าการเติบโตของตลาดเครื่องดื่มบารุงกำลังใน Q2'63 ลดลง 14.2% YoY โอสถสภาสามารถเพิ่มส่วนแบ่งการตลาด 1.1% YoY ทำให้มีส่วนแบ่งการตลาดอยู่ที่ 54.9% และมีส่วนแบ่งการตลาดสูงสุดเป็นประวัติการณ์ในเดือนมิถุนายนอยู่ที่ 55.6% มาจากความแข็งแกร่งของแบรนด์อันดับหนึ่งอย่างเอ็ม-150

ในขณะที่ตลาดเครื่องดื่ม Functional Drinks ใน Q2'63 ยังคงเติบโต 6.6% YoY แม้ว่าทิศทางตลาดของตลาดชะลอตัวในเดือนเมษายนซึ่งเป็นช่วงที่ประกาศใช้มาตรการปิดเมืองอย่างจริงจัง ตลาดสามารถกลับมาเติบโต 18.0% ในเดือนมิถุนายน ซึ่งส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากการเติบโตของเครื่องดื่มซี-วิตที่สามารถเพิ่มกำลังการผลิต สถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ช่วยกระตุ้นให้ผู้บริโภคหันมาให้ความสำคัญกับผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพและสุขอนามัยมากขึ้น ส่งผลดีต่อกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม Functional Drinks โดยเฉพาะกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มวิตามินซี โดยใน Q2'63 เครื่องดื่มซี-วิตมียอดขายถึง 99 ล้านขวดและยังคงเป็นผู้นำตลาดด้วยส่วนแบ่งการตลาดสูงสุดเป็นประวัติการณ์ที่ 33.9% อีกทั้งยังมีการออกผลิตภัณฑ์ในรูปแบบใหม่อย่าง "ซี-วิต เจลลี่" ที่เป็นเจลลี่เนื้อแน่น เคี้ยวเพลิน วิตามินซีสูง 200% เพิ่มทางเลือกสำหรับผู้บริโภคที่ใส่ใจสุขภาพ

การขยายกำลังการผลิตกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มใหม่สามารถเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์ในเดือนมิถุนายนซึ่งเร็วกว่าแผนที่วางไว้ ทำให้สามารถตอบสนองความต้องการผู้บริโภคทั้งในประเทศและขยายตลาดไปยังประเทศเพื่อนบ้าน โดยเครื่องดื่มซี-วิตจะเป็นส่วนสำคัญในการขับเคลื่อนการเติบโตในช่วงครึ่งปีหลังเป็นต้นไป นอกจากนี้ โรงงานผลิตและบรรจุผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มแห่งใหม่ในเมียนมาร์เริ่มเปิดดำเนินการในเดือนกรกฎาคมจะช่วยเพิ่มอัตรากำไรขั้นต้นของการดำเนินงานในเมียนมาร์

กลุ่มผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนบุคคล

รายได้รวมจากการขายผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนบุคคลอยู่ที่ 539 ล้านบาท ลดลง 21.9% YoY เนื่องจากกลุ่มผลิตภัณฑ์ความงามสำหรับผู้หญิงได้รับผลกระทบอย่างมากจากสถานการณ์การแพร่ระบาดโควิด-19 ในขณะที่รายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์สำหรับเด็กปรับตัวลดลงในอัตราที่น้อยกว่า เนื่องจากผู้บริโภคมีการกักตุนสินค้าในเดือนมีนาคม อย่างไรก็ตาม โอสถสภาสามารถตอบโต้เพื่อสุขภาพและสุขอนามัยได้อย่างรวดเร็วผ่านการรับจ้างผลิตและออกสินค้าที่เป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์แอลกอฮอล์ทำความสะอาดสำหรับมือ ภายใต้แบรนด์ เบบีมายด์ เฮลตี้พลัส และ โอลี่

กลุ่มอื่นๆ

รายได้จากกลุ่มอื่นๆ อยู่ที่ 364 ล้านบาท เติบโต 18.0% YoY จากรายได้จากการให้บริการรับจ้างผลิตและจำหน่ายสินค้า (OEM) ของกลุ่มผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนบุคคลในกลุ่มผลิตภัณฑ์แอลกอฮอล์สำหรับทำความสะอาดมือและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขอนามัยอื่นๆ รวมถึงรายได้จากธุรกิจจำหน่ายสินค้าอัตโนมัติ

กำไรขั้นต้นสำหรับ Q2'63 อยู่ที่ 1,983 ล้านบาท ลดลง 10.7% YoY และอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ 33.6% ลดลง 1.7% YoY เป็นผลมาจากสัดส่วนรายได้จากการขายเครื่องดื่มซี-วิตที่เพิ่มขึ้นและผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดโควิด-19 โดยผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มซี-วิตดำเนินการภายใต้กิจการร่วมค้า ซึ่งกำไรจะถูกบันทึกโดยตรงในอัตรากำไรจากการดำเนินงานผ่านส่วนแบ่งกำไรของบริษัทร่วมและการร่วมค้าที่โซวิธมีส่วนได้เสีย ดังนั้นเมื่อสัดส่วนรายได้จากการขายเครื่องดื่มซี-วิตสูงขึ้นจะทำให้กำไรขั้นต้นถูกบิดเบือน อย่างไรก็ตาม เมื่อรวมกำไรที่บันทึกทั้งหมด เครื่องดื่มซี-วิตไม่ได้ทำให้อัตรากำไรจากการดำเนินงานของผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มซี-วิตของโอสถสาลดลง นอกจากนี้ โครงการ Fit Fast Firm (โครงการจัดทำเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุนโดยรวมของบริษัท) จะช่วยลดต้นทุนโดยรวมได้มากกว่าแผนที่วางไว้ และยังคงตั้งเป้าเพิ่มอัตรากำไรอย่างต่อเนื่องในครึ่งปีหลังแม้ฐานอัตรากำไรขั้นต้นมีสัดส่วนรายได้จากการขายเครื่องดื่มซี-วิตที่สูง

อัตราส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้รวมจากการขาย (SG&A to total revenue from sales) คิดเป็น 22.7% ลดลงเล็กน้อยหากเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน เป็นผลมาจากแผนบริหารรับมือโดยให้ความสำคัญกับกลุ่มสินค้าหลักและควบคุมค่าใช้จ่ายเพื่อรักษาการ ซึ่งมีการควบคุมหรือปรับเปลี่ยนค่าใช้จ่ายโฆษณาและการตลาดเพื่อให้ได้ผลตอบแทนจากการลงทุนที่เหมาะสม

หลังรวมรายการปันผลรับจากเงินลงทุนในยูนิชาร์มจำนวน 135 ล้านบาท บริษัทมีกำไรสุทธิสำหรับ Q2'63 อยู่ที่ 787 ล้านบาท (เพิ่มขึ้น 9.2% YoY) และมีกำไรสุทธิส่วนที่เป็นของบริษัทอยู่ที่ 804 ล้านบาท (เพิ่มขึ้น 13.2% YoY)

สรุปผลการดำเนินงานสำหรับครึ่งปีแรกของปี 2563 เปรียบเทียบกับงวดครึ่งปีแรกของปี 2562

บริษัทมีรายได้รวมจากการขายอยู่ที่ 12,596 ล้านบาท ลดลง 0.5% YoY เป็นผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดโควิด-19 ใน Q2'63 ทั้งนี้ รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มในประเทศยังคงเติบโต 3.0% YoY ชับเคลื่อนการเติบโตโดยเครื่องดื่มซี-วีดี เติบโตอยู่ที่ 115.4% YoY ส่วนรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนบุคคลในประเทศลดลง 9.2% YoY จากกลุ่มผลิตภัณฑ์ความงามสำหรับผู้หญิง ในขณะที่รายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์สำหรับเด็กเติบโตขึ้นในไตรมาสแรกของปี ผลกระทบจากมาตรการล็อกดาวน์ทำให้รายได้ลดลงใน Q2'63 ส่วนธุรกิจให้บริการรับจ้างผลิตและจำหน่ายสินค้า (OEM) ของกลุ่มผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนบุคคลเติบโตได้รับประโยชน์จากสถานการณ์การแพร่ระบาดโควิด-19 ผ่านกลุ่มผลิตภัณฑ์แอลกอฮอล์สำหรับทำความสะอาดมือ ส่วนรายได้รวมจากการขายสินค้าในต่างประเทศลดลง 14.9% YoY เนื่องจากได้รับผลกระทบจากมาตรการล็อกดาวน์ เพื่อควบคุมการแพร่ระบาดของโควิด-19 ในไตรมาส 2

กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม

รายได้รวมจากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มอยู่ที่ 10,630 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.1% YoY โดยรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มในประเทศอยู่ที่ 8,899 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3.0% YoY จากผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มซี-วีดี ในขณะที่รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มในต่างประเทศลดลง 12.3% YoY เป็นผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดโควิด-19

แม้ว่าการเติบโตตลาดเครื่องดื่มบางรสใน 1H'63 ลดลง โอเอสสกาสามารถเพิ่มส่วนแบ่งการตลาด 0.6% YoY ทำให้มีส่วนแบ่งการตลาดอยู่ที่ 54.4% เป็นผลจากการที่กลุ่มลูกค้าและผู้บริโภคยังคงเชื่อมั่นและเลือกแบรนด์ที่ไว้ใจ (Trusted brand) ในช่วงวิกฤต ทำให้เอ็ม-150 มีส่วนแบ่งการตลาดเพิ่มขึ้น

ในขณะที่ตลาดเครื่องดื่ม Functional Drinks ใน 1H'63 เติบโต 11.5% YoY โดยผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มซี-วีดียังคงเป็นผู้นำตลาดอันดับหนึ่งด้วยส่วนแบ่งการตลาด 32.5% และการขยายกำลังการผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มซี-วีดีช่วยให้สามารถตอบสนองความต้องการผู้บริโภคทั้งในประเทศและขยายตลาดไปยังประเทศเพื่อนบ้าน และจะเป็นหนึ่งในปัจจัยผลักดันการเติบโตในช่วงครึ่งปีหลังเป็นต้นไป

กลุ่มผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนบุคคล

รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนบุคคลในประเทศลดลง 9.2% YoY จากกลุ่มผลิตภัณฑ์ความงามสำหรับผู้หญิงเป็นหลัก ในขณะที่กลุ่มผลิตภัณฑ์สำหรับเด็กเติบโตในไตรมาสแรกของปี ผลกระทบจากมาตรการล็อกดาวน์ทำให้รายได้ลดลงใน Q2'63 และธุรกิจให้บริการรับจ้างผลิตและจำหน่ายสินค้า (OEM) ของกลุ่มผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนบุคคลเติบโตได้รับประโยชน์จากสถานการณ์การแพร่ระบาดโควิด-19 ผ่านกลุ่มผลิตภัณฑ์แอลกอฮอล์สำหรับทำความสะอาดมือ

กลุ่มอื่นๆ

รายได้จากกลุ่มอื่นๆ อยู่ที่ 810 ล้านบาท เติบโต 14.8% YoY จากรายได้จากการให้บริการรับจ้างผลิตและจำหน่ายสินค้า (OEM) ของกลุ่มผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนบุคคลในกลุ่มผลิตภัณฑ์แอลกอฮอล์สำหรับทำความสะอาดมือและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพอื่น ๆ รวมถึงรายได้จากธุรกิจจำหน่ายสินค้าอัตโนมัติ

กำไรขั้นต้นสำหรับ 1H'63 อยู่ที่ 4,350 ล้านบาท ลดลง 1.9% YoY และอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ 34.5% ลดลง 0.5% YoY เป็นผลมาจากสัดส่วนรายได้จากการขายเครื่องดื่มซี-วีดีที่เพิ่มขึ้น และผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดโควิด-19 หากสัดส่วนรายได้จากการขายเครื่องดื่มซี-วีดีสูงขึ้นจะทำให้กำไรขั้นต้นถูกบิดเบือน เนื่องจากเครื่องดื่มซี-วีดีดำเนินงานภายใต้กิจการร่วมค้า ซึ่งกำไรจะถูกบันทึกโดยตรงในอัตรากำไรจากการดำเนินงานผ่านส่วนแบ่งกำไรของบริษัทร่วมและการร่วมค้าที่ไว้สัดส่วนได้เสีย เมื่อรวมกำไรที่บันทึกทั้งหมด เครื่องดื่มซี-วีดีไม่ได้ทำให้อัตรากำไรจากการดำเนินงานของผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มของโอเอสสกาลดลง นอกจากนี้ โครงการ Fit Fast Firm (โครงการจัดทำเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุนโดยรวมของบริษัท) ยังคงเป็นไปตามแผนและคาดว่าจะสามารถช่วยลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายโดยรวมของปี 2563 ได้มากกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้ 800 ล้านบาท

อัตราส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้รวมจากการขาย (SG&A to total revenue from sales) คิดเป็น 22.8% เพิ่มขึ้นเล็กน้อยหากเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน แม้ว่าในไตรมาสแรกของปี ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารอยู่ในระดับสูงเพื่อสร้างการเติบโตของผลิตภัณฑ์ทั้งหมดของบริษัท รวมถึงการออกผลิตภัณฑ์ใหม่และการขยายธุรกิจทั้งในและต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม ในไตรมาสสอง บริษัทมุ่งเน้นมาตรการควบคุมค่าใช้จ่าย โดยเฉพาะอย่างยิ่งค่าใช้จ่ายโฆษณาและการตลาด เพื่อให้ได้ผลตอบแทนจากการลงทุนที่เหมาะสมกับสถานการณ์

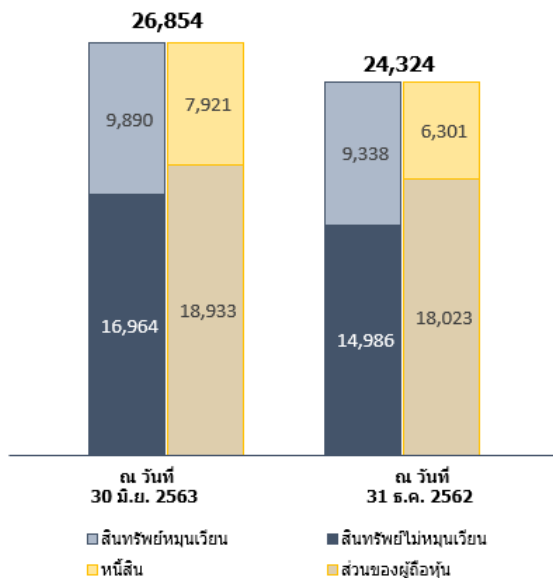
บริษัทมีกำไรสุทธิสำหรับ 1H'63 เพิ่มขึ้น 5.2% YoY อยู่ที่ 1,702 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิส่วนที่เป็นของบริษัทเพิ่มขึ้น 8.2% YoY อยู่ที่ 1,730 ล้านบาท

เงินปันผล

เมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2563 คณะกรรมการบริษัทมีมติอนุมัติการจ่ายปันผลระหว่างกาลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตรา 0.45 บาทต่อหุ้น เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 1,352 ล้านบาท จากผลการดำเนินงานจากงบการเงินเฉพาะกิจการสำหรับงวดเดือนมกราคมถึงมิถุนายนของปี 2563 ซึ่งมีกำไรสุทธิจำนวน 1,808 ล้านบาท โดยเงินปันผลระหว่างกาลจะกำหนดจ่ายให้แก่ผู้ถือหุ้นในวันที่ 11 กันยายน 2563 (กำหนดรายชื่อผู้มีสิทธิรับเงินปันผลหรือ Record date วันที่ 28 สิงหาคม 2563) คิดเป็นอัตราการจ่ายปันผลที่ 78% ของกำไรสุทธิจากการดำเนินงานตามงบการเงินรวมสำหรับครึ่งปีแรกของบริษัท เป็นไปตามนโยบายการจ่ายปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นไม่น้อยกว่า 60%

การวิเคราะห์ฐานะทางการเงินของบริษัทฯ
งบแสดงฐานะการเงินโดยสรุป

หน่วย : ล้านบาท


ตารางสรุปงบแสดงฐานะการเงิน

สินทรัพย์ (ล้านบาท)	ณ วันที่ 30 มิ.ย. 2563	ณ วันที่ 31 มี.ค. 2562
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	3,149	2,819
ลูกหนี้การค้า และ ลูกหนี้อื่น	3,598	3,628
สินค้าคงเหลือ	2,237	1,523
สินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น	831	1,299
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	75	69
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	9,890	9,338
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ และสิทธิการเช่า	11,442	9,226
สินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น และเงินลงทุนระยะยาว	4,060	3,887
สินทรัพย์อื่น	1,462	1,873
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	16,964	14,986
รวมสินทรัพย์	26,854	24,324

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น (ล้านบาท)	ณ วันที่ 30 มิ.ย. 2563	ณ วันที่ 31 มี.ค. 2562
เจ้าหนี้การค้า และ เจ้าหนี้อื่น	5,378	4,829
เงินกู้ยืมระยะยาว	758	121
หนี้สินอื่น	1,785	1,351
รวมหนี้สิน	7,921	6,301
ทุนที่ออกและชำระแล้ว	3,004	3,004
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น	11,848	11,848
กำไรสะสม	3,166	3,376
ส่วนเกินทุนจากการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน	351	353
องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น	423	(710)
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	141	152
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	18,933	18,023
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	26,854	24,324

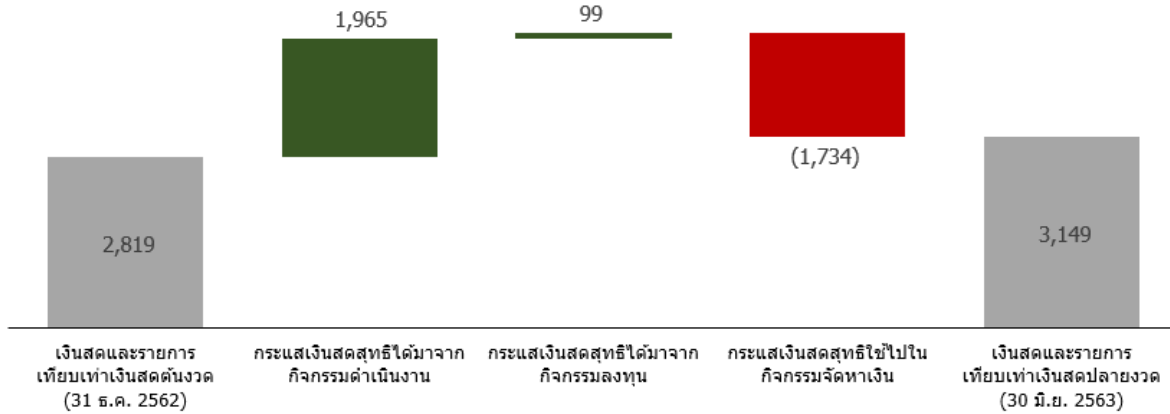
ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2563 บริษัทมีสินทรัพย์รวมอยู่ที่ 26,854 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2,530 ล้านบาท (หรือเพิ่มขึ้น 10.4%) จากวันที่ 31 ธันวาคม 2562 โดยหลักมาจากที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์สุทธิ และสิทธิการเช่าเพิ่มขึ้น 2,216 ล้านบาท จากการรวมสินทรัพย์ของบริษัท สยาม เบฟ แมนู แฟคเจอร์ จำกัด (เดิมชื่อบริษัท คาลพิส โอเอสสกา จำกัด) การขยายกำลังการผลิตเครื่องดื่มในประเทศ และการลงทุนในโรงงานผลิตและบรรจุเครื่องดื่มแห่งใหม่ในเมียนมาร์ นอกจากนี้ สินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้น 714 ล้านบาทจากมาตรการลดความเสี่ยงจากการหยุดชะงักของห่วงโซ่อุปทาน และการเตรียมความพร้อมในการเปิดโรงงานผลิตและบรรจุเครื่องดื่มแห่งใหม่ในเมียนมาร์

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2563 บริษัทมีหนี้สินรวม 7,921 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1,620 ล้านบาท (หรือเพิ่มขึ้น 25.7%) จากวันที่ 31 ธันวาคม 2562 โดยหลักมาจากเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นที่เพิ่มขึ้น และเงินกู้ยืมระยะยาวในสกุลเงินเมียนมาร์จัด (Kyat) เพื่อรองรับการสร้างโรงงานผลิตและบรรจุเครื่องดื่มในเมียนมาร์

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2563 บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้น 18,933 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 910 ล้านบาท (หรือเพิ่มขึ้น 5.0%) จากวันที่ 31 ธันวาคม 2562 มาจากการแปลงค่างบการเงินและการเปลี่ยนแปลงนโยบายบัญชีตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 9 เครื่องมือทางการเงิน อย่างไรก็ตาม กำไรสะสมลดลงจำนวน 210 ล้านบาทเนื่องจากการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลสำหรับปี 2562 ที่ได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท เป็นจำนวน 1,952 ล้านบาท (คิดเป็นการจ่ายปันผลหุ้นละ 0.65 บาท) หักกับกำไรระหว่างงวดของบริษัทที่เพิ่มขึ้น

การวิเคราะห์กระแสเงินสด

หน่วย : ล้านบาท



ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2563 บริษัทมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด อยู่ที่ 3,149 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 330 ล้านบาท จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 โดยบริษัทมีกระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงานเท่ากับ 1,965 ล้านบาท ในขณะที่กระแสเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมลงทุนเท่ากับ 99 ล้านบาท ซึ่งมาจากการขายเงินลงทุนในตราสารหนี้ที่ลงทุนผ่านกองทุนส่วนบุคคลของบริษัท หักลบกับการลงทุนเพื่อขยายกำลังการผลิตทั้งในและต่างประเทศ ส่วนกระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงินจำนวน 1,734 ล้านบาทส่วนใหญ่มาจากการจ่ายปันผลระหว่างกาล

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

	Q2'63	Q2'62	1H'63	1H'62
อัตราส่วนสภาพคล่อง				
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	1.7	2.1	1.7	2.1
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย (วัน)	48	30	41	32
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (วัน)	53	43	49	43
ระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย (วัน)	57	42	50	42
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหากำไร				
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	33.6	35.3	34.5	35.0
อัตรากำไรก่อนภาษี ดอกเบี้ย ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (%)	20.5	17.8	20.7	19.4
อัตรากำไรสุทธิสำหรับงวด (%)	13.3	11.4	13.5	12.8
อัตรากำไรสุทธิส่วนที่เป็นของบริษัท (%)	13.6	11.3	13.7	12.6
อัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้น (%) - trailing	18.2	28.9	18.2	28.9
อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (%) - trailing	13.5	16.9	13.5	16.9
อัตราส่วนอื่นๆ				
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	0.4	0.3	0.4	0.3

บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นสำหรับ Q2'63 อยู่ที่ 33.6% (หรือลดลง 1.7% YoY) เนื่องจากสัดส่วนการขายผลิตภัณฑ์ที่เปลี่ยนแปลง หรือ สัดส่วนรายได้จากการขายเครื่องดื่มซี-วิตที่เพิ่มขึ้น หากสัดส่วนรายได้จากการขายเครื่องดื่มซี-วิตสูงขึ้นจะทำให้กำไรขั้นต้นถูกบีบรัด เนื่องจากเครื่องดื่มซี-วิตดำเนินงานภายใต้กิจการร่วมค้า ซึ่งกำไรจะถูกบันทึกโดยตรงในอัตรากำไรจากการดำเนินงานผ่านส่วนแบ่งกำไรของบริษัทร่วม และการร่วมค้าที่ไว้วิธีส่วนได้เสีย เมื่อรวมกำไรที่บันทึกทั้งหมด เครื่องดื่มซี-วิตไม่ได้ทำให้อัตรากำไรจากการดำเนินงานของผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มของโอเอสสกาลดลง โดยโอเอสสกาตั้งเป้าการเติบโตของอัตรากำไรขั้นต้นอย่างต่อเนื่องในครึ่งปีหลังเป็นต้นไปการลดค่าใช้จ่ายและต้นทุนผ่านโครงการ Fit Fast Firm (โครงการจัดทำเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุนโดยรวมของบริษัท)

ในงวด Q2'63 บริษัทมี cash cycle (ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย + ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย - ระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย) เป็น 44 วัน ซึ่งเพิ่มขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับ 31 วันใน Q2'62 เกิดจากมาตรการลดความเสี่ยงจากการหยุดชะงักของห่วงโซ่อุปทาน และการเตรียมความพร้อมในการเปิดโรงงานผลิตและบรรจุเครื่องดื่มแห่งใหม่ในเมียนมาร์ นอกจากนี้ บริษัทยังมีอัตราส่วนสภาพคล่องที่สูงอยู่ที่ 1.7 เท่า สะท้อนความแข็งแกร่งทั้งในด้านสภาพคล่องและสถานะทางการเงินที่มั่นคง และอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นอยู่ที่ 0.4 เท่า

ภาคผนวก: อัตราส่วนทางการเงิน และ สูตรคำนวณ

อัตราส่วนสภาพคล่อง

อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (เท่า) = รวมสินทรัพย์หมุนเวียน / รวมหนี้สินหมุนเวียน

ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย (วัน) = สินค้าคงเหลือเฉลี่ย / (ต้นทุนขาย / จำนวนวันของงวด¹)

ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (วัน) = ลูกหนี้การค้าก่อนหนี้สงสัยจะสูญเฉลี่ย / (รายได้จากการขาย / จำนวนวันของงวด¹)

ระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย (วัน) = เจ้าหนี้การค้าเฉลี่ย / (ต้นทุนขาย / จำนวนวันของงวด¹)

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 ไข่ไก่ 1 ปีมี 360 วัน เช่น ไข่ 90 วัน ในการคำนวณอัตราส่วนทางการเงินสำหรับงวดสามเดือน และ 180 วัน ในการคำนวณอัตราส่วนทางการเงินสำหรับงวดหกเดือน เป็นต้น