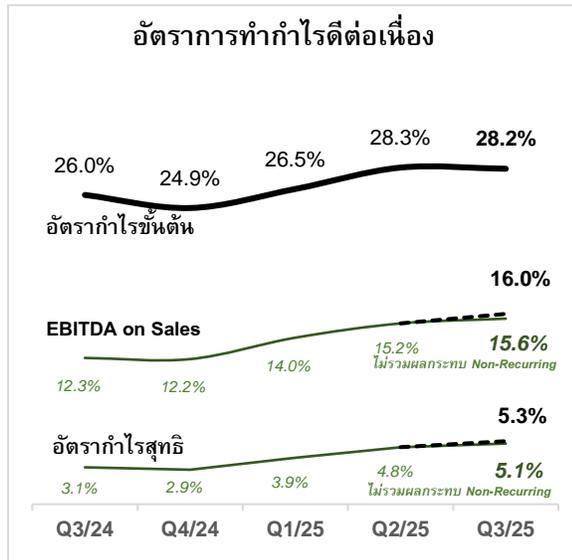

การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ

(Management Discussion and Analysis: MD&A)

ผลการดำเนินงานไตรมาสที่ 3 และ 9 เดือนแรกของปี 2568

บริษัท เอสซีจี เดคคอร์ จำกัด (มหาชน)

การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ (Management Discussion and Analysis: MD&A)



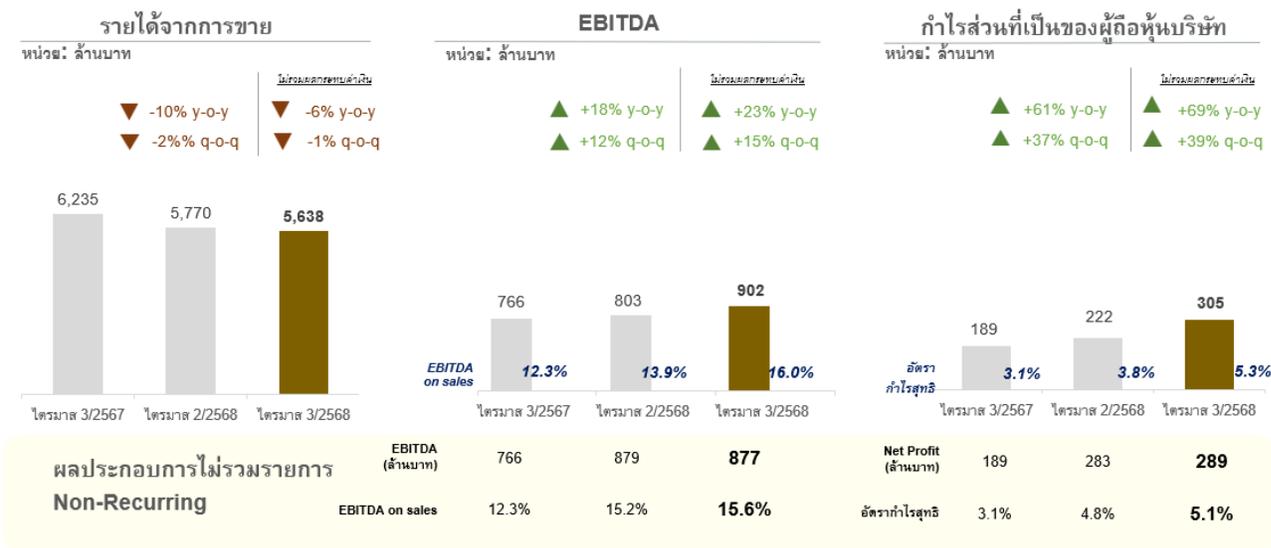
สรุปผลการดำเนินงานในไตรมาสที่ 3 ปี 2568

1. บริษัทมีความสามารถในการทำกำไรดีขึ้นต่อเนื่อง โดยมี **EBITDA อยู่ที่ 902 ล้านบาท** ดีขึ้นร้อยละ 12 จากไตรมาสก่อน และร้อยละ 18 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน และมีกำไรอยู่ที่ **305 ล้านบาท** ดีขึ้นร้อยละ 37 จากไตรมาสก่อน และร้อยละ 61 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน
2. บริษัทมี **EBITDA on Sales** และ**อัตรากำไรสุทธิอยู่ที่ร้อยละ 16 และร้อยละ 5.3** ตามลำดับ ทั้งนี้หากพิจารณาผลประกอบการที่ไม่รวมผลกระทบของ Non-Recurring บริษัทยังคงมีอัตราความสามารถในการทำกำไรดีที่สุดในรอบ 5 ไตรมาสที่ผ่านมา โดยมี EBITDA on Sales และอัตรากำไรสุทธิอยู่ที่ร้อยละ 15.6 และร้อยละ 5.1 ตามลำดับ
3. ผลประกอบการดังกล่าว เป็นผลมาจากความพยายามในการ

ลดต้นทุนของฐานการผลิตในประเทศไทยและต่างประเทศ และการลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายอื่นๆ อย่างต่อเนื่อง รวมถึงการเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต การออกสินค้านวัตกรรมที่มีอัตราการทำกำไรดี ในรายละเอียดดังนี้

- บริษัทสามารถส่งออกกระเบื้องจาก **PRIME ประเทศเวียดนามได้กว่า 2.2 ล้านตารางเมตร** เพิ่มขึ้นร้อยละ 47 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน จากมาตรการลดต้นทุนการผลิตกระเบื้องเพิ่มเติม ส่งผลให้รายได้จากการส่งออกจากประเทศเวียดนามสูงขึ้นอยู่ที่ร้อยละ 33 ต่อรายได้จากการส่งออกรวมของ SCGD
- บริษัทปรับปรุงสายการผลิตที่ประเทศเวียดนามให้เป็นกระเบื้องแกรนิต พอร์ซเลนมากขึ้นจากความต้องการในตลาดทั้งในประเทศและตลาดส่งออก ในไตรมาสที่ 3 ปี 2568 บริษัทสามารถขายกระเบื้องแกรนิต พอร์ซเลนจาก **PRIME กว่า 3.6 ล้านตารางเมตร**
- บริษัทมุ่งเน้นการขายสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่มสูงหรือ HVA โดยกว่าร้อยละ 41 เป็นรายได้จากการขายสินค้า HVA ด้วยคุณภาพของสินค้าดังกล่าวที่สามารถขายราคาสูงกว่าสินค้ามาตรฐานทั่วไป ทำให้บริษัทสามารถเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันท่ามกลางสถานการณ์การแข่งขันภายในประเทศ อีกทั้งการนำเสนอสินค้าใหม่และสินค้าสำหรับกลุ่มตลาดกลางถึงตลาดมวลชน ตอบโจทย์ทุกกลุ่มสินค้าในช่วงตลาดชะลอตัว
- การลดต้นทุนการผลิตโดยใช้พลังงานชีวมวลและพลังงานทางเลือกอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้**บริษัทมีต้นทุนการผลิตกระเบื้องรวมต่อตารางเมตรอยู่ในระดับที่แข่งขันได้** และลดลงอย่างมีนัยยะเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน
- ความพยายามในการลดต้นทุนการผลิตและการบริหารด้านอื่น ๆ เพิ่มเติม ทั้งด้านการเจรจาลดต้นทุนวัตถุดิบ การบริหารจัดการฐานผลิตของ SCGD ในองค์กรรวมเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด (Regional Optimization) การลดเงินทุนหมุนเวียน และการลดต้นทุนทางการเงิน ส่งผลให้ภาพรวมความสามารถในการทำกำไรดีขึ้น

ผลการดำเนินงานไตรมาสที่ 3 และ 9 เดือนแรกของปี 2568



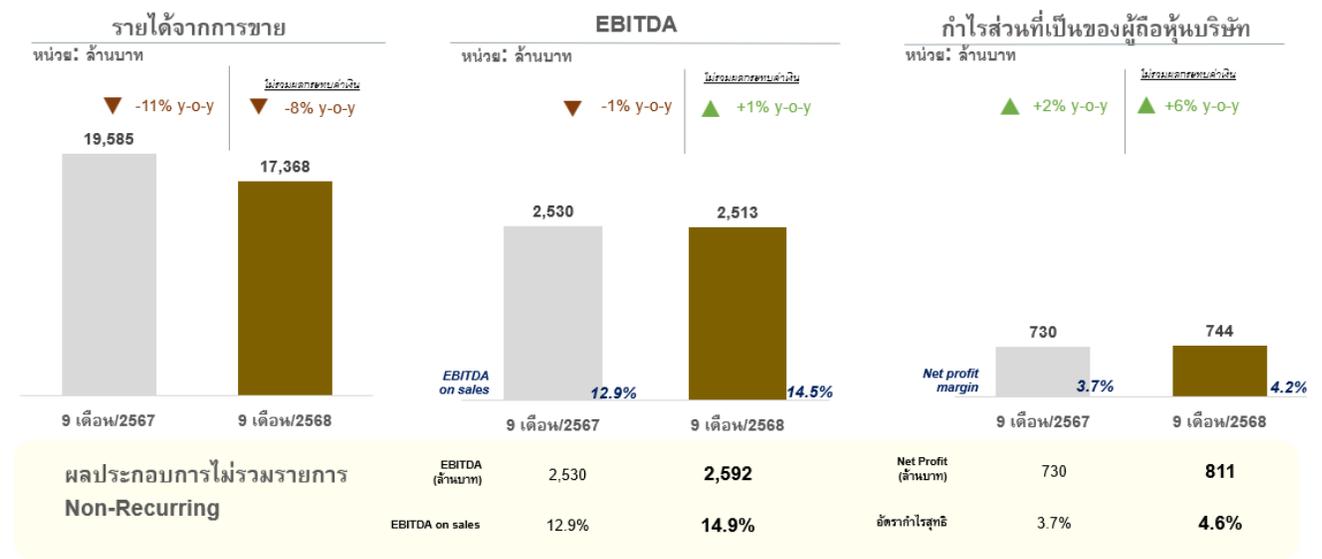
ในไตรมาสที่ 3 ปี 2568 บริษัทมีความสามารถในการทำกำไรแข็งแกร่ง

บริษัทมีกำไรในส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นบริษัทอยู่ที่ 305 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 37 จากไตรมาสก่อนหน้า และร้อยละ 61 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน และ EBITDA อยู่ที่ 902 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 12 จากไตรมาสก่อนหน้า และร้อยละ 18 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ขณะที่บริษัทมีรายได้จากการขายอยู่ที่ 5,638 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 2 จากไตรมาสก่อนและลดลงร้อยละ 10 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

อย่างไรก็ตามผลประกอบการได้รับผลกระทบจากการแปลงค่าเงินสกุลต่างประเทศที่บริษัทมีธุรกิจอยู่ (ประเทศเวียดนาม ประเทศฟิลิปปินส์ และประเทศอินโดนีเซีย) เป็นเงินบาท หากไม่รวมผลกระทบของค่าเงินบาทที่แข็งค่าซึ่งเป็นการสะท้อนถึงผลประกอบการที่แท้จริงของธุรกิจในประเทศนั้นๆ เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน กำไรในส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นบริษัทจะเพิ่มขึ้นร้อยละ 39 จากไตรมาสก่อนหน้า และร้อยละ 69 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน EBITDA เพิ่มขึ้นร้อยละ 15 จากไตรมาสก่อนหน้า และร้อยละ 23 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ขณะที่รายได้จากการขายจะลดลงเพียงร้อยละ 1 จากไตรมาสก่อน และลดลงร้อยละ 6 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน

ผลประกอบการที่ไม่รวมรายการค่าขาดเสียหายจากอุทกภัยในประเทศฟิลิปปินส์ในไตรมาสที่ 3 ปี 2568 กำไรในส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นบริษัทจะอยู่ที่ 289 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 2 จากไตรมาสก่อนหน้า และเพิ่มขึ้นร้อยละ 53 จากปีก่อนหน้า และ EBITDA อยู่ที่ 877 ล้านบาท ทรงตัวจากไตรมาสก่อน และเพิ่มขึ้นร้อยละ 15 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

ผลประกอบการไม่รวมรายการ Non-Recurring ของ 9 เดือนแรกของปี 2568 ดีขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อน



บริษัทมีกำไรส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นบริษัทอยู่ที่ 744 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 2 EBITDA อยู่ที่ 2,513 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 1 และรายได้จากการขายอยู่ที่ 17,368 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 11 ทั้งนี้หากไม่รวมผลกระทบของค่าเงินบาทที่แข็งค่าซึ่งเป็นการสะท้อนถึงผลประกอบการที่แท้จริงของธุรกิจในประเทศนั้นๆ กำไรในส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นบริษัทจะเพิ่มขึ้นร้อยละ 6 EBITDA เพิ่มขึ้นร้อยละ 1 ขณะที่รายได้จากการขายจะลดลงเพียงร้อยละ 8

หากพิจารณาผลประกอบการที่ไม่รวมผลกระทบจากรายการ Non-Recurring คือค่าใช้จ่ายการปรับโครงสร้างทางธุรกิจและรายการค่าชดเชยความเสียหายจากอุทกภัยในประเทศฟิลิปปินส์ กำไรในส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นบริษัทจะอยู่ที่ 811 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 11 EBITDA อยู่ที่ 2,592 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 2

ตารางที่ 1 - สรุปผลการดำเนินงาน และผลการดำเนินงานหากไม่รวมผลกระทบรายการ Non-Recurring

สรุปผลการดำเนินงาน	หน่วย	ไตรมาสที่ 3		ไตรมาสที่ 2	เปลี่ยนแปลง		มกราคม - กันยายน		เปลี่ยนแปลง
		ปี 2568	ปี 2567	ปี 2568	% YoY	% QoQ	ปี 2568	ปี 2567	
รายได้จากการขายสินค้า	ล้านบาท	5,638	6,235	5,770	-10%	-2%	17,368	19,585	-11%
รายได้รวม	ล้านบาท	5,769	6,365	5,867	-9%	-2%	17,717	20,016	-11%
EBITDA ⁽¹⁾	ล้านบาท	902	766	803	18%	12%	2,513	2,530	-1%
กำไรสุทธิ	ล้านบาท	308	197	223	57%	38%	748	745	0%
กำไรส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นบริษัท	ล้านบาท	305	189	222	61%	37%	744	730	2%

ผลการดำเนินงาน หากไม่รวมผลกระทบจากการปรับโครงสร้าง และรายการ Non-Recurring อื่น ๆ (Non-Recurring) ⁽²⁾	หน่วย	ไตรมาสที่ 3		ไตรมาสที่ 2	เปลี่ยนแปลง		มกราคม - กันยายน		เปลี่ยนแปลง
		ปี 2568	ปี 2567	ปี 2568	% YoY	% QoQ	ปี 2568	ปี 2567	
รายได้จากการขายสินค้า	ล้านบาท	5,638	6,235	5,770	-10%	-2%	17,368	19,585	-11%
รายได้รวม	ล้านบาท	5,769	6,365	5,867	-9%	-2%	17,717	20,016	-11%
EBITDA	ล้านบาท	877	766	879	15%	0%	2,592	2,530	2%
กำไรสุทธิ	ล้านบาท	292	197	284	48%	3%	815	745	9%
กำไรส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นบริษัท	ล้านบาท	289	189	283	53%	2%	811	730	11%

หมายเหตุ

- (1) EBITDA คำนวณจากกำไรก่อนต้นทุนทางการเงิน ภาษีเงินได้ ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย โดยรวมเงินปันผลรับจากบริษัทร่วมและรวมกำไรขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนของเงินกู้ยืม
- (2) รายการ Non-Recurring หรือค่าใช้จ่าย Non-Recurring ได้แก่ ค่าใช้จ่ายในการปรับโครงสร้างธุรกิจ ในไตรมาสที่ 1 และไตรมาสที่ 2 ปี 2568 และค่าชดเชยความเสียหายจากอุทกภัยในประเทศฟิลิปปินส์ที่คืนมาในไตรมาสที่ 3 ปี 2568

อัตราการทำกำไรในไตรมาสที่ 3 และ 9 เดือนแรกของปี 2568

บริษัทมี **EBITDA on Sales** และ**อัตรากำไรสุทธิอยู่ที่ร้อยละ 16 และร้อยละ 5.3 ตามลำดับ** สูงที่สุดตั้งแต่บริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ จากความพยายามในการลดต้นทุนของฐานการผลิตในประเทศไทยและต่างประเทศ รวมถึงลดค่าใช้จ่ายบริหารอย่างต่อเนื่อง และการออกสินค้านวัตกรรมที่มีอัตราการทำกำไรดี โดยพิจารณาจาก EBITDA on Sales และอัตรากำไรสุทธิ โดยหากไม่รวมรายการค่าชดเชยความเสียหายจากอุทกภัยในประเทศฟิลิปปินส์ จะทำให้บริษัทมี EBITDA on Sales และอัตรากำไรสุทธิอยู่ที่ร้อยละ 15.6 และร้อยละ 5.1 ตามลำดับ

สำหรับ 9 เดือนแรกของปี 2568 บริษัทมี **EBITDA on Sales อยู่ที่ร้อยละ 14.5 และอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 4.2** ขณะที่หากไม่รวมผลกระทบ Non-Recurring บริษัทจะมี EBITDA on Sales อยู่ที่ร้อยละ 14.9 และอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 4.6

ตารางที่ 2 - อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

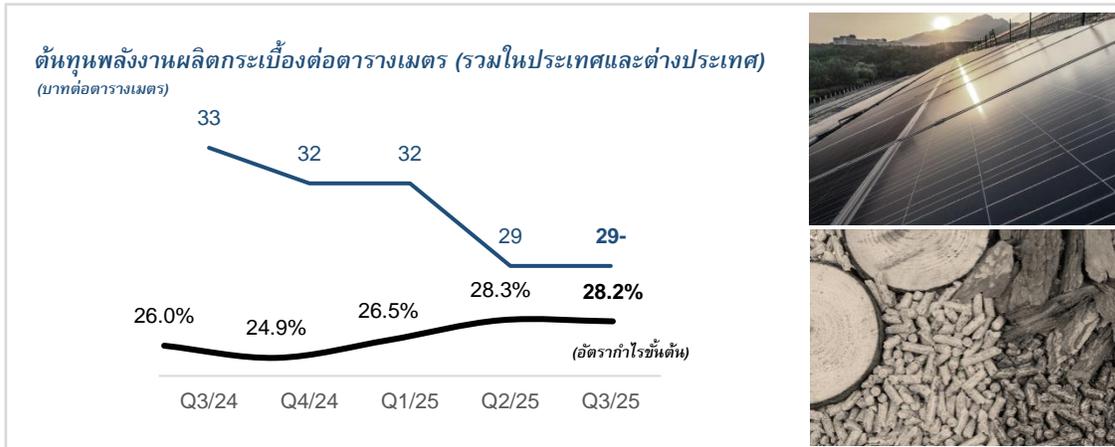
อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ	หน่วย	ไตรมาสที่ 3		ไตรมาสที่ 2	มกราคม - กันยายน	
		ปี 2568	ปี 2567	ปี 2568	ปี 2568	ปี 2567
EBITDA on Sales ⁽¹⁾	%	16.0%	12.3%	13.9%	14.5%	12.9%
EBITDA on Sales ไม่รวมผลกระทบ Non-Recurring ⁽²⁾	%	15.6%	12.3%	15.2%	14.9%	12.9%
อัตรากำไรสุทธิ ⁽³⁾	%	5.3%	3.1%	3.8%	4.2%	3.7%
อัตรากำไรสุทธิ ไม่รวมผลกระทบ Non-Recurring ⁽⁴⁾	%	5.1%	3.1%	4.8%	4.6%	3.7%
อัตรากำไรส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นบริษัท ⁽⁵⁾	%	5.3%	3.0%	3.8%	4.2%	4.2%
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (Return on Equity) ⁽⁶⁾	%	4%	5%	4%	4%	5%
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets) ⁽⁷⁾	%	2%	2%	2%	2%	2%

หมายเหตุ

- (1) EBITDA on Sales คำนวณจาก EBITDA ไม่รวมเงินปันผลรับจากบริษัทร่วม หารรายได้จากการขาย
- (2) EBITDA on Sales ไม่รวมผลกระทบ Non-Recurring คำนวณจาก EBITDA ที่ไม่รวมผลกระทบจากรายการ Non-Recurring และไม่รวมเงินปันผลรับจากบริษัทร่วม หารรายได้จากการขาย
- (3) อัตรากำไรสุทธิตามจำนวน กำไรสุทธิ หารรายได้รวม
- (4) อัตรากำไรสุทธิ ไม่รวมผลกระทบ Non-Recurring คำนวณจากกำไรสุทธิ ที่ไม่รวมผลกระทบจากรายการ Non-Recurring หารรายได้รวม
- (5) อัตรากำไรส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นบริษัท คำนวณจากกำไรส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นบริษัท หารด้วยรายได้รวม
- (6) อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น คำนวณจาก กำไรส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นบริษัทย้อนหลัง 12 เดือน หารส่วนของผู้ถือหุ้นเฉลี่ย ไม่รวม NCI
- (7) อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์รวม คำนวณจาก กำไรส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นบริษัทย้อนหลัง 12 เดือน หารด้วยสินทรัพย์รวมเฉลี่ย

(มีข้อมูลต่อในหน้าถัดไป)

ต้นทุนและค่าใช้จ่ายโดยรวมที่ลดลง ส่งผลให้ความสามารถในการทำกำไรดีขึ้น



อัตรากำไรขั้นต้นในไตรมาสที่ 3 ปี 2568 ทรงตัวอยู่ในระดับสูงที่ร้อยละ 28.2 เทียบจากไตรมาสก่อนที่ร้อยละ 28.3 และช่วงเดียวกันของปีก่อนที่ร้อยละ 26 จากต้นทุนขายที่ลดลงสืบเนื่องจากปริมาณการผลิตที่ลดลง และการเพิ่มสัดส่วนการใช้เชื้อเพลิงชีวมวลและพลังงานทางเลือก โดยต้นทุนขายในไตรมาสที่ 3 ปี 2568 อยู่ที่ 4,046 ล้านบาท ลดลง 92 ล้านบาท เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า และลดลง 567 ล้านบาท เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

บริษัทสามารถคงต้นทุนพลังงานผลิตกระเบื้องต่อตารางเมตรอยู่ในระดับต่ำ โดยใกล้เคียงไตรมาสก่อนอยู่ที่ประมาณ 29 บาทต่อตารางเมตร จากการดำเนินโครงการลดต้นทุนอย่างต่อเนื่องทั้งในประเทศและต่างประเทศ บัณฑิตยราคาพลังงานที่ลดลง และผลกระทบของค่าเงินบาทที่แข็งค่า ส่งผลต่อการแปลงค่าเงินจากสกุลเงินต่างประเทศมาเป็นเงินบาท

นอกจากนี้ บริษัทมีต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหารรวม 1,224 ล้านบาท ลดลงจากไตรมาสก่อนหน้า และจากช่วงเดียวกันของปีก่อน จากการปรับโครงสร้างธุรกิจในช่วงปลายปี 2567 และครึ่งปีแรกของปี 2568 รวมถึงการลดต้นทุนในการจัดจำหน่าย

ตารางที่ 3 – ฐานะทางการเงิน

สรุปฐานะการเงิน	หน่วย	ไตรมาสที่ 3		ไตรมาสที่ 2	เปลี่ยนแปลง	
		ปี 2568	ปี 2567	ปี 2568	% YoY	% QoQ
รวมสินทรัพย์	ล้านบาท	37,064	40,278	38,787	-8%	-4%
รวมหนี้สิน	ล้านบาท	17,379	19,745	18,806	-12%	-8%
หนี้สินสุทธิ	ล้านบาท	4,052	5,216	4,478	-22%	-10%
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	ล้านบาท	19,685	20,533	19,981	-4%	-1%
อัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Net Debt to Equity) ⁽¹⁾	เท่า	0.2	0.3	0.2		
อัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อ EBITDA ⁽²⁾	เท่า	1.3	1.6	1.5		

หมายเหตุ

(1) อัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น คำนวณจาก หนี้สินสุทธิ หารด้วยส่วนของผู้ถือหุ้นรวม

(2) อัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อ EBITDA คำนวณจาก หนี้สินสุทธิ หาร EBITDA ที่ไม่รวมผลกระทบจากรายการ Non-Recurring ย้อนหลัง 12 เดือน

สินทรัพย์รวม

ณ วันที่ 30 กันยายน 2568 บริษัทมีสินทรัพย์รวม จำนวน 37,064 ล้านบาท ลดลงจากไตรมาสก่อน จากสินทรัพย์หมุนเวียน ในส่วนของรายการเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดรวม 8,488 ล้านบาท เทียบจากไตรมาสก่อนที่ 9,237 ล้านบาท

หนี้สินรวม และส่วนของผู้ถือหุ้น

บริษัทมีฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่งโดย ณ วันที่ 30 กันยายน 2568 บริษัทมีหนี้สินรวม จำนวน 17,379 ล้านบาทลดลง จากไตรมาสก่อนเนื่องจากการจ่ายชำระหนี้ ส่งผลให้หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยคงเหลือ 12,588 ล้านบาท ในขณะที่มีส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 19,685 ล้านบาท

อัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อ EBITDA ที่ 1.3 เท่า ลดลงจากไตรมาสก่อน และอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นที่ 0.2 เท่า คงเดิมจากไตรมาสก่อน

กลยุทธ์การดำเนินงานที่สำคัญในไตรมาสที่ 3 ปี 2568

กลยุทธ์เพิ่มยอดขาย

1. **ตั้งเป้าให้ประเทศเวียดนามเป็นฐานส่งออกที่สำคัญ** – บริษัทสามารถลดต้นทุนการผลิตกระเบื้องที่ PRIME ประเทศเวียดนามให้ใกล้เคียงหรือต่ำกว่าผู้เล่นระดับโลก สร้างศักยภาพในการแข่งขันด้านการส่งออกสินค้ากระเบื้องที่ผลิตจากเวียดนาม ได้มากขึ้น โดยในไตรมาสที่ 3 บริษัทสามารถส่งออกกระเบื้องจาก PRIME กว่า 2.2 ล้านตารางเมตร เพิ่มขึ้นร้อยละ 47 เทียบกับ ช่วงเดียวกันของปีก่อน และเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 เทียบกับไตรมาสก่อน ส่งผลให้ยอดขายจากการส่งออกจากเวียดนามมีสัดส่วนสูงขึ้น ต่อยอดขายรวมของ SCGD

2. **เพิ่มกำลังการผลิตและต้นยอดขายสินค้ากระเบื้องเกรซ พอร์ซเลนในประเทศเวียดนาม** – สืบเนื่องจากความต้องการการใช้กระเบื้องเกรซพอร์ซเลนเพิ่มมากขึ้น บริษัทได้เพิ่มกำลังการผลิตสินค้ากระเบื้องเกรซ พอร์ซเลนแล้วเสร็จจำนวน 2.5 ล้านตารางเมตร ปัจจุบัน PRIME มีกำลังการผลิตกระเบื้องเกรซ พอร์ซเลนรวมกว่า 19 ล้านตารางเมตร และไตรมาสที่ 3 ปี 2568 มียอดขายกระเบื้องเกรซ พอร์ซเลนจาก PRIME กว่า 3.6 ล้านตารางเมตร

3. **เร่งขยายพอร์ตกลุ่มสินค้าใหม่ในประเทศไทย** – เพื่อสร้างโอกาสในการเติบโตยอดขายในกลุ่มสินค้าเกี่ยวเนื่องต่อ จากธุรกิจหลัก โดยอาศัยศักยภาพในการจัดหาที่แข็งแกร่ง ซึ่งในไตรมาสที่ 3 เติบโตร้อยละ 50 เทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

4. **เติบโตพอร์ตสินค้ามูลค่าเพิ่มสูง (HVA)** – ตอบโจทย์ความต้องการลูกค้าที่หลากหลายด้วยการนำเสนอนวัตกรรม สินค้าคุณภาพเหนือระดับกว่าสินค้ามาตรฐาน ส่งผลให้บริษัทสามารถตั้งราคาที่สูงกว่าคุณภาพได้อย่างเหมาะสม โดยบริษัทมี สัดส่วนรายได้จากการขายสินค้า HVA กว่าร้อยละ 41 ต่อรายได้จากการขายทั้งหมด

กลยุทธ์เพิ่มความสามารถในการทำกำไร

1. **เดินหน้าโครงการการลดต้นทุนด้านพลังงาน** - ไตรมาสที่ 3 ปี 2568 บริษัทเพิ่มสัดส่วนการใช้พลังงานแสงอาทิตย์ และเชื้อเพลิงชีวมวลอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทมีสัดส่วนการใช้พลังงานไฟฟ้าจากโซลาร์เซลล์ที่ร้อยละ 13.6 ต่อการใช้พลังงาน ไฟฟ้าทั้งหมดหรือเพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน 5.5 เมกะวัตต์ คิดเป็นการลดต้นทุนเพิ่ม 22 ล้านบาทต่อปี อีกทั้งบริษัทมีสัดส่วนการ

ใช้เชื้อเพลิงชีวมวลที่ร้อยละ 23.5 ต่อการใช้พลังงานความร้อนในระบบการผลิตทั้งหมด หรือใช้เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.5 จากไตรมาสก่อน คิดเป็นการลดต้นทุนเพิ่ม 15 ล้านบาทต่อปี

2. **เจรจาลดต้นทุนวัตถุดิบและบริหารจัดการฐานการผลิต** – บริษัทสามารถลดต้นทุนวัตถุดิบได้กว่า 21 ล้านบาท และบริหารจัดการให้ PRIME เป็นฐานการผลิตเพื่อส่งออกสินค้ากระเบื้องเซรามิกและแกรช พอร์ซเลนไปยังตลาดอื่นๆ ของ SCGD ในภูมิภาค (Regional Optimization) และตลาดส่งออกใหม่ๆ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ด้วยความได้เปรียบจากประสิทธิภาพและขนาดการผลิต เช่นการส่งออกกระเบื้องจาก PRIME ไปยังบางพื้นที่ของประเทศฟิลิปปินส์ สามารถประหยัดต้นทุนได้ร้อยละ 25 เมื่อเทียบกับต้นทุนกระเบื้องที่ผลิตในประเทศฟิลิปปินส์

3. **ลดเงินทุนหมุนเวียน** - สามารถลดต้นทุนได้ 29 ล้านบาทต่อปี

4. **ลดต้นทุนทางการเงิน** - ด้วยการทำสัญญากู้ยืมเงินใหม่เพื่อชำระหนี้เงินกู้เดิม รวมถึงการชำระหนี้บางส่วนทำให้ภาพรวมลดดอกเบี้ยจ่ายได้กว่า 33 ล้านบาทต่อปี

โครงการลงทุนเพื่อลดต้นทุน และเพิ่มประสิทธิภาพที่แล้วเสร็จในไตรมาส 3 ปี 2568 ได้แก่



การใช้โซลาร์เป็นพลังงานไฟฟ้าการผลิตในประเทศไทย



การใช้เชื้อเพลิงชีวมวลในระบบ Biomass Hot Air Generator

โครงการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต

1. โครงการปรับปรุงเทคโนโลยีและเครื่องจักร เพื่อขยายความสามารถในการผลิต Glazed Porcelain โรงงานกระเบื้อง Pho Yen ทางตอนเหนือของประเทศเวียดนาม เฟส 2 ด้วยกำลังการผลิต 2.5 ล้านตารางเมตรต่อปี โดยโครงการมีเงินลงทุน 65.5 ล้านบาท

โครงการลดต้นทุน

1. ติดตั้งระบบ Biomass Hot Air Generator ที่โรงงานนิคมอุตสาหกรรมหนองแค NKIE จังหวัดสระบุรี ประเทศไทย โดยการใช้ Biomass หรือเชื้อเพลิงชีวมวลจะส่งผลให้ต้นทุนการผลิตลดลง 15 ล้านบาทต่อปี และสามารถลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกได้ 7,680 ตันต่อปี โครงการมีเงินลงทุนประมาณ 63.2 ล้านบาท

2. โครงการพลังงานแสงอาทิตย์ที่โรงงานนิคมหนองแค จำนวน 5.5 เมกะวัตต์ ซึ่งส่งผลต่อการลดต้นทุนได้ทั้งสิ้น 22 ล้านบาทต่อปี

(มีข้อมูลต่อในหน้าถัดไป)

ความคืบหน้าการเติบโต 2 เท่าภายในปี 2573 ของบริษัทตามกลยุทธ์



1. เติบโตโดยยอดขายสุกษภัณฑ์ในอาเซียนและการเพิ่มตัวแทนจำหน่ายสุกษภัณฑ์ในต่างประเทศ เพื่อสนับสนุนการเติบโตยอดขาย

- ใน 9 เดือนแรกของปี 2568 บริษัทสามารถขยายรายได้จากการขายสุกษภัณฑ์ในต่างประเทศที่ 372 ล้านบาท
- มีตัวแทนจำหน่ายสุกษภัณฑ์ในต่างประเทศทั้งสิ้น 181 ราย เพิ่มขึ้นจาก 162 ราย ในช่วงเดียวกันของปีก่อน
- อีกทั้งสินค้า HVA ในกลุ่มสุกษภัณฑ์ เช่น สุกษภัณฑ์อัตโนมัติ DUACT – TAP & GO ตอบโจทย์ทุกคนในครอบครัว ประหยัดน้ำเพียง 4.5 ลิตร ใช้แบตเตอรี่แทนการเสียบปลั๊ก และก๊อกน้ำรุ่น Xquisia จาก COTTO ดีไซน์หรูฟังก์ชันทันสมัย ซึ่งทั้ง 2 สินค้าคว้ารางวัลออกแบบผลิตภัณฑ์ยอดเยี่ยมระดับสากล

2. ต่อยอดความแข็งแกร่งของธุรกิจตกแต่งพื้นผิว ต่อยอดความเป็นผู้นำแบรนด์กระเบื้อง ไปสู่การนำเสนอสินค้าตกแต่งพื้นผิวที่หลากหลาย และตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้ามากขึ้น



- หลังจากที่บ้านบริษัทได้เริ่มขายวัสดุตกแต่งพื้นผิว SPC (Stone Plastic Composite) จากโรงงานผลิตในประเทศไทยเพื่อทดแทนการนำเข้า บริษัทมีความได้เปรียบด้านต้นทุนรวมค่าจัดส่งที่แข่งขันได้เทียบกับการนำเข้าสินค้า โดยใน 9 เดือนแรกของปี 2568 บริษัทมีปริมาณการขายอยู่ที่ 876,000 ตารางเมตร เพิ่มขึ้นร้อยละ 47 เทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน
- ผลิตภัณฑ์ตกแต่งพื้นผิว Flowel Pure TECH by COTTO “ผนังที่หายใจได้” ที่เพิ่มนวัตกรรมจากประเทศญี่ปุ่นในการดูดซับกลิ่นไม่พึงประสงค์ ดูดซับสารระเหยอันตราย (VOC) และปรับสมดุลความชื้นในอากาศให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมด้วยนวัตกรรม Microporous ที่มีพลังในการดักจับและดูดซับโมเลกุลที่มองไม่เห็น

3. เติบโตสินค้าและธุรกิจเกี่ยวเนื่อง (Complementary product)

ใน 9 เดือนแรกของปี 2568 บริษัทมียอดขายสินค้าและธุรกิจเกี่ยวเนื่องกว่า 312 ล้านบาท เติบโตขึ้นร้อยละ 17 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยหลักๆ ได้แก่ ยอดขายของสินค้าประเภท ปูนกาวยาแนว แผ่นท็อปเคาน์เตอร์ครัว และบานประตูหน้าต่าง

การดำเนินงานด้านความยั่งยืน (ESG) อย่างต่อเนื่อง

บริษัทดำเนินการตามเป้าหมายการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ภายในปี 2593 โดยดำเนินโครงการลงทุนพลังงานแสงอาทิตย์ รวมถึงลงทุนปรับปรุงกระบวนการผลิตโดยเพิ่มสัดส่วนการใช้เชื้อเพลิงชีวมวลอย่างต่อเนื่อง โดย ณ ไตรมาสที่ 3 ปี 2568 บริษัทสามารถเพิ่มปริมาณการใช้พลังงานทางเลือกจากโซลาร์เซลล์เป็นร้อยละ 13.6 และเพิ่มการใช้พลังงานเชื้อเพลิงชีวมวลขึ้นเป็นร้อยละ 23.5 จากเป้าหมายร้อยละ 15 และ 46 ภายในปี 2573 ตามลำดับ



SCGD ได้รับคัดเลือกจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลท.) ให้เป็นหนึ่งใน “หุ้นยั่งยืน SET ESG Ratings” ระดับ A กลุ่มธุรกิจก่อสร้าง (Propcon) และ “ดัชนี SETESG” สะท้อนการดำเนินธุรกิจที่เติบโตอย่างยั่งยืนทั้งในไทยและอาเซียน สามารถสร้างผลตอบแทนที่ดีให้ผู้ลงทุนในระยะยาว โดยคำนึงถึงความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม พร้อมกับการมีส่วนร่วมรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม สังคม ผ่านการกำกับดูแลกิจการที่ดีตามหลักบรรษัทภิบาล (Environmental, Social, and Governance: ESG) สอดคล้องกับเทรนด์การลงทุนอย่างยั่งยืน

แนวโน้มตลาดในไตรมาสที่ 4 ปี 2568

ตลาดต่างประเทศฟื้นตัว โดยเฉพาะประเทศเวียดนามที่เป็นช่วงฤดูการขาย ประกอบกับความต้องการด้านวัสดุก่อสร้างมีมากขึ้นทั้งโครงการภาครัฐ และภาคเอกชน หลังจากกฎหมายที่ดินได้อนุมัติและมีผลบังคับใช้ได้สร้างความชัดเจนด้านกฎหมาย ส่งผลให้การขออนุญาตก่อสร้างสามารถดำเนินการได้รวดเร็วขึ้นรวมถึงการได้อานิสงส์จากภาษีการค้ากับสหรัฐฯ เพื่อช่วยในการส่งออกไปยังประเทศที่มีภาษีสูง ขณะเดียวกัน ประเทศอินโดนีเซียและประเทศฟิลิปปินส์ที่เข้าสู่ช่วงฤดูกาลแห่งการใช้จ่าย ขณะเดียวกันราคาพลังงานทรงตัว สถานการณ์เงินเฟ้อ และอัตราดอกเบี้ยอยู่ในระดับต่ำ ประเทศไทยคาดการณ์ตลาดชะลอตัวต่อเนื่องและยังรอปัจจัยบวก รวมถึงผลของมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐ

คำอธิบายคดีความ KIA

ช่วงปลายปี 2566 ทั้ง KIA และบริษัทลูก PT KIA Keramik Mas (“KKM”) ได้ยื่นฟ้องหน่วยงานรัฐของอินโดนีเซีย เพื่อให้ยกเลิกการเรียกร้องที่อ้างว่า KIA มีหนี้เงินต่อหน่วยงานรัฐของอินโดนีเซีย และให้ยกเลิกการระงับการเข้าระบบจดทะเบียน ทะเบียนกับ Ministry of Law and Human Rights ของ KIA และ KKM ต่อมาในปี 2567 ศาลปกครองชั้นต้น และศาลสูง (“ศาลอุทธรณ์”) ได้มีคำพิพากษายกฟ้อง ดังนั้น KIA และ KKM จึงได้ดำเนินการโต้แย้งต่อศาลฎีกา (Cassation) เพื่อขอให้ทบทวนคำพิพากษา และเมื่อไตรมาสที่ 3 และต้นไตรมาสที่ 4 ของปี 2568 นี้ ศาลฎีกาได้ตัดสินยืนยันตามคำพิพากษาของศาลอุทธรณ์ โดยปัจจุบัน KIA และ KKM ได้ประสานงานกับกระทรวงที่ดูแลเศรษฐกิจ และการลงทุนของอินโดนีเซีย เพื่อเร่งแก้ปัญหาข้างต้นต่อไป

(มีข้อมูลต่อในหน้าถัดไป)

ภาคผนวก

สถานการณ์ตลาดกระเบื้องในไตรมาสที่ 3 ปี 2568

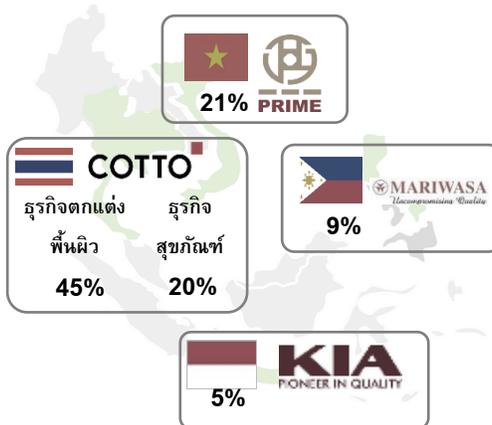
ในต่างประเทศ ตลาดกระเบื้องมีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยเฉพาะใน **ประเทศเวียดนาม** ซึ่งภาคอสังหาริมทรัพย์เริ่มฟื้นตัวจากการที่กฎหมายที่ดินได้รับการอนุมัติ ส่งผลให้มีการเปิดตัวโครงการใหม่เพิ่มขึ้น อีกทั้งการลงทุนในโครงการภาครัฐที่เพิ่มขึ้นยังส่งผลให้ความต้องการวัสดุก่อสร้างขยายตัวตามไปด้วย สำหรับ **ประเทศอินโดนีเซีย** ตลาดกระเบื้องมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในส่วนของความต้องการวัสดุก่อสร้างเพื่อโครงการที่อยู่อาศัย ประกอบกับการมีมาตรการการคุ้มครองผู้ผลิตกระเบื้องภายในประเทศ และการป้องกันการทุ่มตลาด (Safeguard & Antidumping) ขณะที่ **ประเทศฟิลิปปินส์** ตลาดยังคงอยู่ในภาวะชะลอตัว ผู้แทนจำหน่ายมีระดับสินค้าคงคลังสูง อีกทั้งยังได้รับผลกระทบจากประเด็นทางการเมือง ซึ่งรวมถึงการประท้วงต่อต้านการทุจริต ส่งผลให้โครงการของภาครัฐหลายโครงการถูกระงับหรือชะลอออกไป สำหรับตลาดใน **ประเทศไทย** ภาพรวมยังคงชะลอตัวอย่างต่อเนื่อง โดยมีปัจจัยหลักมาจากการชะลอตัวของโครงการก่อสร้าง และกำลังซื้อของตลาดในระดับครัวเรือนที่อ่อนตัวลง อีกทั้งสถานการณ์ความขัดแย้งบริเวณชายแดนยังส่งผลกระทบต่อการขนส่งสินค้าทางบกระหว่างประเทศอีกด้วย

ตารางแสดงอัตราการเติบโตของตลาดกระเบื้อง

ประเทศ	ไตรมาสที่ 3/2568	
	เปรียบเทียบไตรมาส 3/2567	เปรียบเทียบไตรมาส 2/2568
ประเทศไทย	ลดลงร้อยละ 12	ลดลงร้อยละ 2
ประเทศเวียดนาม	เพิ่มขึ้นร้อยละ 2	ลดลงร้อยละ 12
ประเทศอินโดนีเซีย	เพิ่มขึ้นร้อยละ 9	เพิ่มขึ้นร้อยละ 14
ประเทศฟิลิปปินส์	เพิ่มขึ้นร้อยละ 3	เพิ่มขึ้นร้อยละ 5

รายละเอียด และการวิเคราะห์ผลประกอบการ ในไตรมาสที่ 3 ปี 2568

บริษัทมีปริมาณการขายกระเบื้องรวมอยู่ที่ 29.9 ล้านตารางเมตร ลดลงเทียบจากช่วงเดียวกันของปีก่อน เป็นสัดส่วนปริมาณการขายกระเบื้องในต่างประเทศที่เพิ่มขึ้น ชดเชยด้วยปริมาณการขายในประเทศไทยที่ลดลง **ธุรกิจในแต่ละประเทศมีผลประกอบการ ดังนี้**



สัดส่วนรายได้จากการขายจากธุรกิจในประเทศไทยอยู่ที่ร้อยละ 65 โดยธุรกิจตกแต่งพื้นผิวและธุรกิจอื่น¹ มีรายได้จากการขายอยู่ที่ 2,614 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 2 จากไตรมาสก่อนหน้า และลดลงร้อยละ 11 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน สอดคล้องกับความต้องการของตลาดที่ลดลง อย่างไรก็ตาม EBITDA อยู่ที่ 436 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 16 จากไตรมาสก่อน ร้อยละ 18 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ส่วนธุรกิจสุขภัณฑ์ มีรายได้จากการขายอยู่ที่ 1,217 ล้านบาท เพิ่มขึ้น

¹ ธุรกิจอื่น โดยหลักคือ ธุรกิจนิคมอุตสาหกรรม

ร้อยละ 6 จากไตรมาสก่อน แต่ลดลงร้อยละ 7 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน และมี EBITDA อยู่ที่ 181 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 20 จากไตรมาสก่อนหน้า และร้อยละ 59 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน

สัดส่วนรายได้จากรุจกิจตกแต่งพื้นผิวในประเทศเวียดนามอยู่ที่ร้อยละ 21 โดยมีรายได้จากการขาย 1,218 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 10 จากไตรมาสก่อนหน้า จากสถานการณ์หน้าฝนในไตรมาสที่ 3 และลดลงร้อยละ 8 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยได้รับผลกระทบจากการแปลงค่าของรายได้ที่เป็นเงินดองเวียดนามที่อ่อนค่าเมื่อเทียบกับเงินบาท ซึ่งหากพิจารณารายได้ที่เป็นเงินดองเวียดนาม (ก่อนแปลงค่าเป็นเงินบาท) รุจกิจจะมีรายได้จากการขายลดลงร้อยละ 6 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า และเพิ่มขึ้นร้อยละ 4 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากตลาดฯ มีแนวโน้มดีขึ้นตามลำดับ

ทั้งนี้ รุจกิจในประเทศเวียดนามมี EBITDA อยู่ที่ 256 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 11 จากไตรมาสก่อน แต่เพิ่มขึ้นร้อยละ 2 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งหากพิจารณาจากงบที่เป็นเงินดองเวียดนาม รุจกิจจะมี EBITDA ลดลงเพียงร้อยละ 7 จากไตรมาสก่อนหน้า และเพิ่มขึ้นร้อยละ 16 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากการเพิ่มปริมาณขายกระเบื้อง เกรซ พอร์ซเลนซึ่งได้รับความนิยมที่สูงขึ้น และมีอัตรากำไรสูงกว่ากระเบื้องเซรามิกทั่วไป

สัดส่วนรายได้จากรุจกิจตกแต่งพื้นผิวในประเทศฟิลิปปินส์อยู่ที่ร้อยละ 9 มีรายได้จากการขายอยู่ที่ 498 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 1 จากไตรมาสก่อน และเพิ่มขึ้นร้อยละ 1 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน หากพิจารณาจากงบที่เป็นเงินเปโซฟิลิปปินส์ก่อนแปลงค่าเป็นเงินบาท รุจกิจจะมีรายได้จากการขายเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า และเพิ่มขึ้นร้อยละ 9 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

ทั้งนี้ รุจกิจในประเทศฟิลิปปินส์ มี EBITDA อยู่ที่ 49 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 156 จากไตรมาสก่อน และลดลงร้อยละ 35 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งหากพิจารณาจากงบที่เป็นเงินเปโซฟิลิปปินส์ รุจกิจจะมี EBITDA เพิ่มขึ้นร้อยละ 162 จากไตรมาสก่อน และลดลงเพียงร้อยละ 31 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน

สัดส่วนรายได้จากรุจกิจตกแต่งพื้นผิวในประเทศอินโดนีเซียอยู่ที่ร้อยละ 5 โดยมีรายได้จากการขายอยู่ที่ 297 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 8 จากไตรมาสก่อน และลดลงร้อยละ 14 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน หากพิจารณารายได้ที่เป็นรูเปียห์อินโดนีเซีย (ก่อนแปลงค่าเป็นเงินบาท) รุจกิจจะมีรายได้จากการขายลดลงร้อยละ 7 จากไตรมาสก่อนหน้า และลดลงร้อยละ 4 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ทั้งนี้ รุจกิจในประเทศอินโดนีเซีย มี EBITDA อยู่ที่ 7 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 75 จากไตรมาสก่อน และเพิ่มขึ้นร้อยละ 250 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งหากพิจารณาจากงบที่เป็นเงินรูเปียห์อินโดนีเซีย รุจกิจจะมี EBITDA ลดลงร้อยละ 76 จากไตรมาสก่อน และเพิ่มขึ้นร้อยละ 230 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน