***ข่าวประชาสัมพันธ์***

**เอสซีจี แถลงผลประกอบการปี 2562 พร้อมชูธงกลยุทธ์รับความท้าทายปี 2563**

**เร่งทรานสฟอร์มธุรกิจ-พนักงาน สู่การตอบโจทย์ลูกค้าด้วยโซลูชัน-นวัตกรรม มุ่งรักษาการเติบโตยั่งยืน**

***กรุงเทพฯ : 29 มกราคม 2563* – เอสซีจี แถลงผลประกอบการปี 2562 พร้อมเผยกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ สู้ศึกดิสรัปท์ชันจากปัจจัยภายนอกที่ควบคุมไม่ได้ในปี 2563 ด้วยการเร่งทรานสฟอร์มทุกปัจจัยภายใน พลิกโฉม 3 กลุ่มธุรกิจ และติดอาวุธพัฒนาคน โดยเปลี่ยนจากผู้ผลิต มาเป็นผู้ส่งมอบโซลูชันและนวัตกรรมสินค้า-บริการครบวงจร (Solution & Services Provider) อย่างฉับไว เหนือความคาดหมาย พิชิตใจลูกค้าทั่วภูมิภาคอาเซียน เพื่อมุ่งรักษาการเติบโตให้ธุรกิจอย่างยั่งยืน**

**นายรุ่งโรจน์ รังสิโยภาส กรรมการผู้จัดการใหญ่ เอสซีจี** เปิดเผยว่า งบการเงินรวมก่อนตรวจสอบของเอสซีจี ประจำปี 2562 มีรายได้จากการขาย 437,980 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 8 จากปีก่อน เนื่องจากราคาสินค้าเคมีภัณฑ์ที่ปรับตัวลดลง โดยมีกำไรสำหรับปีก่อนรายการปรับเงินชดเชยตามกฎหมายแรงงาน 34,049 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 24 จากปีก่อน ทั้งนี้ หากรวมรายการดังกล่าวมูลค่า 2,035 ล้านบาท จะทำให้เอสซีจีมีกำไรสำหรับปี 32,014 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 28 จากปีก่อน จากผลประกอบการที่ลดลงของธุรกิจเคมิคอลส์

โดยปี 2562 เอสซีจีมียอดขายสินค้าและบริการที่มีมูลค่าเพิ่ม (High Value Added Products & Services - HVA) 179,181 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 41 ของยอดขายรวม ลดลงร้อยละ 3 จากปีก่อน โดยใช้งบลงทุนด้านวิจัยและพัฒนานวัตกรรมกว่า 5,663 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 1 ของยอดขายรวม

สำหรับไตรมาสที่ 4 ปี 2562 เอสซีจีมีรายได้จากการขาย 106,177 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 4 จากไตรมาสก่อน เนื่องจากราคาสินค้าเคมีภัณฑ์และกระดาษบรรจุภัณฑ์ปรับตัวลดลง และลดลงร้อยละ 9 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากราคาสินค้าเคมีภัณฑ์ปรับตัวลดลง โดยมีกำไรสำหรับงวด 7,104 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 15 จากไตรมาสก่อน สาเหตุหลักจากไตรมาสนี้มีเงินปันผลรับจากการลงทุนในธุรกิจอื่น แต่ลดลงร้อยละ 32 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากผลประกอบการที่ลดลงของธุรกิจเคมิคอลส์ จากความกังวลต่อสถานการณ์สงครามการค้าและความผันผวนของตลาดที่ส่งผลกระทบทำให้ส่วนต่างราคาสินค้าเคมีภัณฑ์ปรับตัวลดลง โดยไตรมาสนี้มีขาดทุนจากการปรับมูลค่าสินค้าคงเหลือ 1,060 ล้านบาท

นอกจากนี้ เอสซีจียังมี**รายได้จากการดำเนินธุรกิจในต่างประเทศ รวมการส่งออกจากประเทศไทย** ในปี 2562 ทั้งสิ้น 180,004 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 41 ของยอดขายรวม ลดลงร้อยละ 12 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ทั้งนี้ เอสซีจีมีรายได้จากการส่งออกจากประเทศไทย 102,152 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 23 ของยอดขายรวม ลดลงร้อยละ 22 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน

**สินทรัพย์รวมของเอสซีจี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีมูลค่า 634,733 ล้านบาท โดยร้อยละ 36 เป็นสินทรัพย์ในอาเซียน**

ทั้งนี้ **ผลการดำเนินงานในปี 2562 แยกตามรายธุรกิจ** เป็นดังนี้

**ธุรกิจซีเมนต์และผลิตภัณฑ์ก่อสร้าง** ในปี 2562 มีรายได้จากการขาย 184,690 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 1 จากปีก่อน เนื่องจากการขยายตัวของยอดขายจากธุรกิจค้าปลีกและจัดจำหน่าย โดยมีกำไรสำหรับปี 5,455 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 3 จากปีก่อน

ขณะที่ไตรมาสที่ 4 ปี 2562 ธุรกิจซีเมนต์และผลิตภัณฑ์ก่อสร้างมีรายได้จากการขาย 45,135 ล้านบาท คงที่เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน แต่ลดลงร้อยละ 1 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากยอดขายในตลาดนอกภูมิภาคอาเซียนลดลง โดยมีกำไรสำหรับงวด 1,305 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 90 จากไตรมาสก่อน แต่ลดลงร้อยละ 6 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน

**ธุรกิจแพคเกจจิ้ง** ในปี 2562 มีรายได้จากการขาย 89,070 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 2 จากปีก่อน โดยมีกำไรสำหรับปี 5,268 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 13 จากปีก่อน เนื่องจากส่วนต่างราคาสินค้าของสายธุรกิจเยื่อและกระดาษลดลง ต้นทุนทางการเงินและค่าเสื่อมราคาเพิ่มขึ้น

ขณะที่ไตรมาสที่ 4 ปี 2562 ธุรกิจแพคเกจจิ้งมีรายได้จากการขาย 23,096 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 6 จากไตรมาสก่อน แต่เพิ่มขึ้นร้อยละ 9 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากการรวมผลประกอบการของ Fajar และ Visy Thailand โดยมีกำไรสำหรับงวด 1,196 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 19 จากไตรมาสก่อน และลดลงร้อยละ 16 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน

**ธุรกิจเคมิคอลส์** ในปี 2562 มีรายได้จากการขาย 177,634 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 20 จากปีก่อน เนื่องจากราคาสินค้าปรับตัวลดลง โดยมีกำไรสำหรับปี 15,480 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 46 จากปีก่อน เนื่องจากส่วนต่างราคาสินค้า และส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมลดลง

ขณะที่ไตรมาสที่ 4 ปี 2562 ธุรกิจเคมิคอลส์มีรายได้จากการขาย 41,351 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 6 จากไตรมาสก่อน และลดลงร้อยละ 23 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากราคาสินค้าปรับตัวลดลง และผลกระทบจากเงินบาทแข็งค่า โดยมีกำไรสำหรับงวด 2,801 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 8 จากไตรมาสก่อน และลดลงร้อยละ 46 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากส่วนต่างราคาสินค้าปรับตัวลดลง

**นายรุ่งโรจน์ กล่าวว่า** “จากความผันผวนของปัจจัยภายนอกต่าง ๆ ที่ควบคุมไม่ได้ ซึ่งส่งผลกระทบต่อธุรกิจทั่วโลกอย่างมากในปีที่ผ่านมา ทำให้ปี 2563 เป็นปีที่เอสซีจีต้องเร่งปรับกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจให้สู้ศึกดิสรัปท์ชันเหล่านั้นได้อย่างทันท่วงที และสามารถรักษาการเติบโตของธุรกิจไว้ได้อย่างยั่งยืน ด้วยการทรานสฟอร์มปัจจัยภายในทั้ง 3 กลุ่มธุรกิจ (Business Transformation) จากเดิมที่เป็นผู้ผลิตสินค้าเพียงอย่างเดียว มาเป็นผู้ส่งมอบโซลูชันและนวัตกรรมสินค้า-บริการ ให้สามารถตอบโจทย์ความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าที่มีความหลากหลายและเปลี่ยนแปลงไปตลอดเวลาได้อย่างครบวงจร และสามารถสร้างมูลค่าให้ธุรกิจได้สูง ควบคู่กับการพัฒนาบุคลากร (People Transformation) ซึ่งเป็นพลังสำคัญในการขับเคลื่อนกระบวนการเปลี่ยนแปลง ให้มีทักษะที่จำเป็น สามารถเข้าถึงและเข้าใจลูกค้าทุกกลุ่มทั่วภูมิภาคได้อย่างลึกซึ้ง สามารถนำเทคโนโลยีดิจิทัลต่าง ๆ มาประยุกต์ใช้ได้อย่างเหมาะสมกับสถานการณ์การแข่งขัน และสามารถตอบสนองต่อความต้องการเหล่านั้นได้อย่างทันท่วงที

สำหรับ**ธุรกิจซีเมนต์และผลิตภัณฑ์ก่อสร้าง** จะมุ่งยกระดับวงการก่อสร้างและที่อยู่อาศัยอย่างครบวงจร ด้วยโซลูชันสินค้าพร้อมบริการ ผนวกกับการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาประยุกต์ใช้ ไม่ว่าจะเป็น Construction Solution ที่ช่วยแก้ปัญหาให้ช่างและผู้รับเหมาทำงานได้ดี รวดเร็ว และประหยัดต้นทุนมากขึ้นกว่าเดิม เช่น การพัฒนาเทคโนโลยี BIM (Building Information Modeling) ที่ช่วยวางแผนการใช้งานวัสดุและเทคนิคในการก่อสร้างผ่านโมเดลสามมิติ จึงลดการเกิดวัสดุก่อสร้างส่วนเกิน Living Solution ที่ช่วยประหยัดพลังงาน เพิ่มความสะดวกสบาย และความปลอดภัยสำหรับผู้อยู่อาศัยทุกเพศทุกวัย พร้อมรุกธุรกิจค้าปลีก ที่เชื่อมต่อร้านค้ากับช่องทางออนไลน์อย่างเว็บไซต์ scghome.com เพื่อให้ผู้ที่ต้องการสร้างหรือปรับปรุงต่อเติมบ้าน สามารถเข้าถึงสินค้าวัสดุก่อสร้างชั้นนำได้สะดวกทุกที่ ทุกเวลา พร้อมมีบริการให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง พร้อมการรับประกัน ด้วยเครือข่ายจัดส่งสินค้ากว่า 840 แห่งทั่วประเทศ นอกจากนี้ ยังเร่งยกระดับกระบวนการผลิตให้เข้าสู่อุตสาหกรรม 4.0 (Industry 4.0) โดยล่าสุดได้ร่วมกับเอไอเอส ในการนำเครือข่าย 5G มาทดลองใช้ขับเคลื่อนรถยก (Forklift) ระยะไกล ก่อนมีแผนต่อยอดไปใช้เพื่อเพิ่มขีดความสามารถทางธุรกิจและอุตสาหกรรมในด้านอื่น ๆ พร้อมพัฒนาศักยภาพให้พนักงานได้ต่อไป

ส่วน**ธุรกิจแพคเกจจิ้ง** ซึ่งมีโอกาสสร้างมูลค่าการเติบโตในอนาคตอย่างสดใสโดยเฉพาะในตลาดอาเซียนซึ่งมีศักยภาพการเติบโตสูงเป็นอันดับต้น ๆ ของโลกนั้น จะยังเดินหน้าสร้างสรรค์โซลูชันด้านบรรจุภัณฑ์ครบวงจร เพื่อเข้าไปเป็นส่วนหนึ่งในชีวิตประจำวันของผู้บริโภค อีกทั้งมุ่งเพิ่มสัดส่วนการจำหน่ายบรรจุภัณฑ์ให้ลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีอัตราการเติบโตและความต้องการสูง ได้แก่ อาหารและเครื่องดื่ม อาหารแช่แข็งและอาหารกระป๋อง สินค้าอุปโภค สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ และธุรกิจอีคอมเมิร์ซ พร้อมการให้โซลูชันที่ตอบโจทย์ความต้องการพิเศษที่แตกต่างกันของลูกค้าในธุรกิจต่าง ๆ เช่น โซลูชันด้านการออกแบบและการพิมพ์ โซลูชันบรรจุภัณฑ์อัจฉริยะ โซลูชันสำหรับการจัดแสดงสินค้าและส่งเสริมการตลาด และโซลูชันสำหรับกลุ่มสินค้าและบริการที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า ตามหลักเศรษฐกิจหมุนเวียน (Circular Economy) เพื่อเสริมสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน และรักษาความเป็นผู้นำตลาดบรรจุภัณฑ์ครบวงจรในภูมิภาค

ด้าน**ธุรกิจเคมิคอลส์** เน้นการเพิ่มสัดส่วนสินค้าและบริการที่มีมูลค่าเพิ่มสูง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มสินค้าประเภทคงทน (Durable Products) เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน เช่น เม็ดพลาสติก PE112 สำหรับผลิตท่อทนแรงดันสูง ซึ่งผลิตจากเทคโนโลยีที่ได้ยื่นจดสิทธิบัตร สามารถทนต่อแรงดันได้มากกว่า จึงได้รับความไว้วางใจในการผลิตท่อส่งน้ำประปาลอดใต้ทะเลจาก จ.สุราษฎร์ธานี ไปยังเกาะสมุย และ HDPE เกรดพิเศษจาก SMXTM Technology ที่เอสซีจีคิดค้นขึ้น สามารถใช้กับงานหลากหลายชนิด อาทิ การปรับปรุงคุณภาพพลาสติกรีไซเคิลให้ดียิ่งขึ้น ซึ่งตอบโจทย์การใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่าตามหลักเศรษฐกิจหมุนเวียน เป็นต้น และยังได้เชื่อมโยงเครือข่ายความร่วมมือกับนักวิจัยและสถาบันชั้นนำระดับโลก อาทิ Norner ประเทศนอร์เวย์ และมหาวิทยาลัยออกซฟอร์ด สหราชอาณาจักร พร้อมทั้งจัดตั้งศูนย์นวัตกรรม I2P (ไอทูพี: Ideas to Products) ที่ จ.ระยอง เพื่อเร่งกระบวนการสร้างสรรค์นวัตกรรมและผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่มสูง จึงสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ตรงจุดและรวดเร็วยิ่งขึ้น นอกจากนี้ ยังนำระบบดิจิทัลมาเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานตลอดห่วงโซ่คุณค่า เช่น ระบบการคาดการณ์ราคาสินค้าที่ตอบสนองต่อสถานการณ์ตลาดที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างมีประสิทธิภาพ และโปรแกรมอัตโนมัติสำหรับการวางแผนกระบวนการผลิตของธุรกิจโอเลฟินส์เพื่อใช้ในการจัดอันดับแหล่งวัตถุดิบที่ดีที่สุด

ขณะที่**ตลาดสำหรับการลงทุน**นั้น เอสซีจีจะยังเดินหน้าส่งมอบโซลูชันสินค้าและบริการทั้ง 3 กลุ่มธุรกิจที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าในตลาดอาเซียนอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในไทย เวียดนาม และอินโดนีเซียที่มีโอกาสและการเติบโตสูง นอกเหนือจากการมองหาตลาดใหม่ ๆ ในภูมิภาคอื่น ๆ ที่สามารถสร้างโอกาสให้ธุรกิจได้เช่นกัน ผ่านการสร้างความร่วมมือกับกลุ่มคน องค์กร สถาบัน และภาคส่วนต่าง ๆ ทั้งในและต่างประเทศ เพื่อร่วมกันยกระดับคุณภาพชีวิตของผู้คน ชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม ตามคำมั่นสัญญา “Passion for Better” ให้ดีและรวดเร็วยิ่งขึ้น”

อนึ่ง คณะกรรมการบริษัท ได้มีมติให้เสนอที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่ออนุมัติจ่ายเงินปันผลประจำปี 2562 ในอัตราหุ้นละ 14.0 บาท รวมเป็นเงินประมาณ 16,800 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 52 ของกำไรสำหรับปีตามงบการเงินรวม ทั้งนี้ บริษัทได้จ่ายเป็นเงินปันผลระหว่างกาลงวดครึ่งปีแรกไปแล้วในอัตราหุ้นละ 7.00 บาท เป็นเงิน 8,400 ล้านบาท เมื่อวันที่ 23 สิงหาคม 2562 และจะจ่ายเงินปันผลงวดสุดท้ายในอัตราหุ้นละ 7.0 บาท รวมเป็นเงินประมาณ 8,400 ล้านบาท

ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลดังกล่าวให้จ่ายแก่ผู้ถือหุ้นเฉพาะผู้มีสิทธิได้รับเงินปันผลตามข้อบังคับของบริษัท ตามที่ปรากฏรายชื่อ ณ วันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิรับเงินปันผลในวันศุกร์ที่ 10 เมษายน 2563 (จะขึ้นเครื่องหมาย XD หรือวันที่ไม่มีสิทธิรับเงินปันผลในวันพฤหัสบดีที่ 9 เมษายน 2563) โดยมีกำหนดจ่ายเงินปันผลในวันจันทร์ที่ 27 เมษายน 2563 และให้รับเงินปันผลภายใน 10 ปี