***ข่าวประชาสัมพันธ์***

**เอสซีจี แถลงผลประกอบการ ปี 2564 แข็งแกร่งต่อเนื่อง ท่ามกลางวิกฤตเงินเฟ้อ และโควิด 19   
ผลจากทรานส์ฟอร์มธุรกิจรับ 3 เมกะเทรนด์ตอบโจทย์ตลาดโลก**

**กรุงเทพฯ : 27 มกราคม 2565 – เอสซีจี เผยผลประกอบการปี 2564 ธุรกิจแข็งแกร่งต่อเนื่อง ท่ามกลางปัญหาภาวะเงินเฟ้อ ต้นทุนพลังงาน วัตถุดิบพุ่งสูงต่อเนื่อง และวิกฤตโควิด 19 ด้วยการเร่งทรานส์ฟอร์มทุกธุรกิจ รับ 3 เมกะเทรนด์ ได้แก่ ชู ESG ในการดำเนินธุรกิจ - ใช้ดิจิทัลทรานส์ฟอร์เมชันเพื่อตอบโจทย์ความต้องการ  
ของลูกค้า ช่วยลดต้นทุนการผลิตและขยายอีคอมเมิร์ซ - พัฒนาโซลูชันใหม่รับเทรนด์การรักษ์สุขภาพและยกระดับคุณภาพชีวิต พร้อมดูแลสังคม ลดความเหลื่อมล้ำด้วยการสร้างอาชีพ เสริมรายได้ ให้ชุมชนทั้งในไทยและอาเซียน**

**นายรุ่งโรจน์ รังสิโยภาส กรรมการผู้จัดการใหญ่ เอสซีจี** เปิดเผยว่า “งบการเงินรวมก่อนตรวจสอบของเอสซีจี ประจำปี 2564 มีรายได้จากการขาย 530,112 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 33 จากปีก่อน  สาเหตุจากผลการดำเนินงานที่ดีขึ้น  
ในทุกธุรกิจ ส่วนใหญ่จากราคาและปริมาณขายของสินค้าเคมีภัณฑ์ที่เพิ่มขึ้น โดยมีกำไรสำหรับปี 47,174 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 38 จากปีก่อน จากผลการดำเนินงานที่ดีขึ้นของธุรกิจเคมิคอลส์ ทั้งนี้ กำไรจากดำเนินงานปกติ (Normalized Profit) เท่ากับ 48,979 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 35 จากปีก่อน

โดยเอสซีจีมียอดขายสินค้าและบริการที่มีมูลค่าเพิ่ม (High Value Added Products & Services - HVA)   
ปี 2564อยู่ที่ 182,510 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 34 ของยอดขายรวม ทั้งนี้ ยังมีสัดส่วนของการพัฒนาสินค้าใหม่   
(New Products Development – NPD) คิดเป็นร้อยละ 15 และ Service Solution คิดเป็นร้อยละ 5 ของยอดขายรวม

สำหรับ**ไตรมาส 4 ปี 2564** เอสซีจีมีรายได้จากการขาย 142,666 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 8 จากไตรมาสก่อน   
จากการดำเนินงานที่ดีขึ้นในทุกธุรกิจ โดยมีกำไรสำหรับงวด 8,307 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 22 จากไตรมาสก่อน มีกำไรจากการดำเนินงานปกติ (Normalized Profit) 7,813 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 14 จากไตรมาสก่อน สาเหตุหลักจากส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วมลดลง

**รายได้จากการดำเนินธุรกิจในต่างประเทศ รวมการส่งออกจากประเทศไทยในปี 2564** ทั้งสิ้น 242,886   
ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 46 ของยอดขายรวม เพิ่มขึ้นร้อยละ 44 จากปีก่อน

**สินทรัพย์รวมของเอสซีจี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 มีมูลค่า 861,101 ล้านบาท โดยร้อยละ 45   
เป็นสินทรัพย์ในอาเซียน**

**ผลการดำเนินงานในปี 2564 แยกตามรายธุรกิจ ดังนี้**

**ธุรกิจเคมิคอลส์** ปี 2564 มีรายได้จากการขาย 238,390 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 62 จากปีก่อน เนื่องจาก  
ราคาและปริมาณขายสินค้าสูงขึ้น รวมถึงค่าเงินบาทอ่อนค่าลง โดยมีกำไรสำหรับปี 28,931 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 64   
จากปีก่อน ขณะที่ไตรมาส 4 ปี 2564 มีรายได้จากการขาย 65,983 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 10 จากไตรมาสก่อนและ   
เพิ่มขึ้นร้อยละ 83 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากราคาและปริมาณขายสินค้าที่สูงขึ้น โดยมีกำไรสำหรับงวด   
4,500 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 14 จากไตรมาสก่อน และลดลงร้อยละ 23 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน จากราคาวัตถุดิบที่สูงขึ้น ประกอบกับมีกำไรจากการปรับมูลค่าสินค้าคงเหลือและส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วมลดลง

**ธุรกิจซีเมนต์และผลิตภัณฑ์ก่อสร้าง** ปี 2564 มีรายได้จากการขาย 182,529 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 6 จากปีก่อน โดยมีกำไรสำหรับปี 4,262 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 34 จากปีก่อน ขณะที่ไตรมาส 4 ปี 2564 มีรายได้จากการขาย   
45,869 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 14 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากมียอดการส่งออกสินค้าไปยังตลาดอื่นๆ นอกภูมิภาคอาเซียนและความต้องการสินค้าผลิตภัณฑ์ก่อสร้างภายในประเทศตามงานปรับปรุงและซ่อมแซมที่เพิ่มขึ้น โดยมีกำไรสำหรับงวด 1,385 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3,785 ล้านบาท จากไตรมาสก่อน และเพิ่มขึ้น 1,579 ล้านบาท จากช่วงเดียวกันของปีก่อน

**SCGP** ในปี 2564 มีรายได้จากการขายเท่ากับ 124,223 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 34 จากปีก่อน มีกำไรสำหรับปี 8,294 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 28 เมื่อเทียบกับปีก่อน มีสาเหตุหลักมาจากการเติบโตของสายธุรกิจบรรจุภัณฑ์แบบครบวงจรในกลุ่มสินค้าเพื่อการอุปโภคบริโภคเป็นหลัก การเพิ่มสัดส่วนรายได้จากธุรกิจบรรจุภัณฑ์อาหารทั้งในประเทศไทย มาเลเซีย และ สหราชอาณาจักร รวมถึงการขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่องทั้งในรูปแบบขยายกำลังการผลิต (Organic Expansion) และ  
การควบรวมกิจการ (Merger and Partnership - M&P) ซึ่ง SCGP มีฐานการผลิตในหลายประเทศและผลิตสินค้าเพื่อตอบสนองลูกค้าในหลายอุตสาหกรรม ทำให้สามารถกระจายความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากความไม่แน่นอนของปัจจัยภายนอกได้ดี

สำหรับผลประกอบการไตรมาสที่ 4 ปี 2564 SCGP มีรายได้จากการขาย 35,145 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 49   
เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน และเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน จากการผ่อนคลายมาตรการควบคุม  
โรคระบาดของรัฐบาลในอาเซียน ทำให้ประชาชนสามารถดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจได้มากขึ้น การเตรียมสินค้าเพื่อการอุปโภคบริโภค อาหารแช่แข็ง เพื่อรองรับความต้องการซื้อในช่วงวันหยุดเทศกาลปีใหม่ และการรวม  
ผลการดำเนินงานของ Go-Pak ผู้ให้บริการโซลูชันบรรจุภัณฑ์อาหารในสหราชอาณาจักร ยุโรป และอเมริกาเหนือ, Duy Tan ผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์พลาสติกแบบคงรูปรายใหญ่ในประเทศเวียดนาม, Intan Group ผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์กล่องลูกฟูกในประเทศ  
อินโดนีเซีย และ Deltalab ผู้ผลิตและจำหน่ายวัสดุอุปกรณ์ทางการแพทย์คุณภาพสูงในประเทศสเปน โดยมีกำไรสำหรับงวดเท่ากับ 2,115 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 42 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน และเพิ่มขึ้นร้อยละ 19 เมื่อเทียบกับ  
ไตรมาสก่อน

นายรุ่งโรจน์กล่าวว่า “แม้ว่าในปี 2564 เศรษฐกิจทั่วโลกได้รับผลกระทบจากต้นทุนพลังงาน วัตถุดิบสูง ภาวะเงินเฟ้อและโควิด 19 แต่เอสซีจีได้เร่งทรานส์ฟอร์มธุรกิจอย่างต่อเนื่อง จึงสามารถรักษาการเติบโตในปีที่ผ่านมาเป็นที่น่าพอใจ   
โดยปรับธุรกิจให้สอดคล้องกับ **3 เมกะเทรนด์ ได้แก่ ชู ESG ในการดำเนินธุรกิจ - ใช้ดิจิทัลทรานส์ฟอร์เมชัน  
ตอบโจทย์ความต้องการลูกค้า - พัฒนานวัตกรรมโซลูชันรับเทรนด์การรักษ์สุขภาพและยกระดับคุณภาพชีวิต**

**ชู ESG (Environmental, Social and Governance)** **ในการดำเนินธุรกิจ เอสซีจีใช้ ESG 4 Plus   
“มุ่ง Net Zero - Go Green - Lean เหลื่อมล้ำ - ย้ำร่วมมือ ภายใต้ความเป็นธรรม โปร่งใส” เป็นกรอบพัฒนาที่เป็นมาตรฐานการดำเนินธุรกิจระดับโลกสอดคล้องกับเป้าหมายพัฒนาอย่างยั่งยืน SDGs ของสหประชาชาติและ BCG Economy ของภาครัฐ เอสซีจีเตรียมเงินลงทุนเบื้องต้น 70,000 ล้านบาทภายในปี 2573 เพื่อปรับปรุงกระบวนการผลิตและพัฒนาธุรกิจคาร์บอนต่ำ** ให้บรรลุเป้าหมายลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ ภายในปี 2593 (Net Zero 2050)  **โดยในปี 2564 สามารถลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก**ประมาณ 1.3 ล้านตันคาร์บอนไดออกไซด์   
(ทำได้ดีขึ้นร้อยละ 4.1 เมื่อเทียบกับปี 2563) และเพิ่มสัดส่วนผลิตภัณฑ์รักษ์โลกฉลาก **SCG Green Choice** จาก  
ร้อยละ 33 ในปี 2563 เป็นร้อยละ 41ในปี 2564

**ใช้ดิจิทัลทรานส์ฟอร์เมชัน เพื่อตอบโจทย์ความต้องการใหม่ๆ ของลูกค้า** **รวมถึงช่วยสร้างมูลค่าเพิ่ม   
ลดต้นทุน ลดเวลา เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน** เช่น **เทคโนโลยี Digital Twin** ตัวแทนเสมือนที่ช่วยประเมินผลเพื่อปรับรูปแบบการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ **CPAC Green Solution** ที่นำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้บริหารงานก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ **และพัฒนาแพลตฟอร์มดิจิทัลใช้บริหารการจัดจำหน่ายซึ่งมีเครือข่ายใหญ่ที่สุด อาทิ ‘Prompt Plus’** แพลตฟอร์มสั่งซื้อสินค้าวัสดุก่อสร้างสำหรับร้านค้ารายย่อยกว่า 9,000 ร้านค้าทั่วประเทศและ **‘รักเหมา’** แพลตฟอร์มสั่งซื้อสินค้าวัสดุก่อสร้างสำหรับเจ้าของโครงการก่อสร้าง ผู้รับเหมาขนาดกลางและขนาดเล็กที่มีมากกว่า 50,000 ราย  
ทั่วประเทศไทย

รวมถึง**พัฒนาโซลูชันใหม่รับเทรนด์การรักษ์สุขภาพและยกระดับคุณภาพชีวิต** อาทิ **กลุ่มนวัตกรรมพลาสติกเพื่อการแพทย์** เช่น แคปซูลความดันลบสำหรับเคลื่อนย้ายผู้ป่วยทางอากาศ **ถุงซักผ้าละลายน้ำ** ลดความเสี่ยงติดเชื้อจากเสื้อผ้าผู้ป่วย **Smart Building Solution** นวัตกรรมบริหารระบบอาคาร เพื่อปรับคุณภาพอากาศและประหยัดพลังงานด้วยเทคโนโลยี IoT นวัตกรรมผนังสมาร์ทบอร์ด **Ultra Clean Wall Solution** ทำให้ห้องมีความสะอาด ปลอดเชื้อโรค ระบบไอออนกำจัดเชื้อโรคในอากาศ **SCG Bi-Ionization Air Purifier** ช่วยลดเชื้อแบคทีเรียและไวรัสภายในบ้านและอาคาร **ระบบหลังคา SCG Solar Roof Solutions** ที่สามารถผลิตไฟฟ้าจากหลังคาบ้าน ช่วยลดค่าไฟ และยังสามารถผลิตไฟฟ้าจากหลังคา  
โรงจอดรถ เพื่อใช้งานร่วมกับยานยนต์ไฟฟ้า (Electric Vehicle) ได้อีกด้วย

ภาคธุรกิจควรเตรียมพร้อมรับมือกับต้นทุนที่สูงขึ้นจากราคาพลังงานและวัตถุดิบ ตามภาวะเงินเฟ้อ ในขณะที่กำลังการซื้อเริ่มฟื้นตัวทำให้สินค้า บริการหลายรายการราคาสูงขึ้นตามกลไกตลาด จึงต้องเตรียมปรับกลยุทธ์ให้เหมาะสมในแต่ละอุตสาหกรรม พร้อมทั้งสร้างวินัยทางการเงินเพื่อเตรียมรับอัตราดอกเบี้ยที่จะปรับตัวสูงขึ้น รวมทั้งการสร้างนวัตกรรมเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนไปให้ทันท่วงที และการนำดิจิทัลมาใช้ในธุรกิจ **ส่วนเอสซีจีได้เตรียมแผนธุรกิจเพื่อรองรับวิกฤตเงินเฟ้อและสร้างการเติบโตระยะยาวในแต่ละธุรกิจให้สอดคล้องกับ 3 เมกะเทรนด์” นายรุ่งโรจน์กล่าว**

**เอสซีจียังให้ความสำคัญกับการช่วยเหลือสังคม ตามแนวทาง ESG มุ่งลดความเหลื่อมล้ำ สำหรับผู้ว่างงานที่ได้รับผลกระทบจากโควิด โดยดำเนินโครงการพัฒนาทักษะอาชีพที่ตลาดต้องการ ซึ่งมีผู้เข้าร่วมโครงการแล้วกว่า 3,000 คน และตั้งเป้าเพิ่มเป็น 20,000 คนในปี 2568** เช่น พัฒนาอาชีพพนักงานขับรถบรรทุก โดยโรงเรียนทักษะพิพัฒน์ พัฒนาอาชีพช่างปรับปรุงบ้าน โดย Q-Chang (คิวช่าง) อาชีพแปรรูปผลิตภัณฑ์ และขายสินค้าออนไลน์และออฟไลน์ ผ่านโครงการพลังชุมชน พัฒนาอาชีพผู้ช่วยพยาบาล ผู้ช่วยทันตแพทย์ นักบริบาลผู้สูงอายุ จากโครงการ Learn to Earn โดยมูลนิธิเอสซีจี ทั้งนี้ เอสซีจียังมอบทุนการศึกษาอาชีพที่ขาดแคลนให้เยาวชนในอาเซียน เช่น แพทย์ พยาบาล วิศวกร ครู รวมถึงให้ความรู้ด้านบริหารจัดการน้ำในชุมชนเพื่อให้มีน้ำอุปโภค บริโภค และทำการเกษตร เพิ่มผลผลิต มีรายได้มั่นคง นอกจากนี้   
ยังได้ส่งมอบนวัตกรรมป้องกันโควิด 19 ทั้งในไทยและอาเซียนอย่างต่อเนื่องมูลค่า 470 ล้านบาท

คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติให้เสนอที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่ออนุมัติจ่ายเงินปันผลประจำปี 2564 ในอัตราหุ้นละ 18.50 บาท รวมเป็นเงินประมาณ 22,200 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 47 ของกำไรสำหรับปีตามงบการเงินรวม ทั้งนี้ บริษัทได้จ่ายเป็นเงินปันผลระหว่างกาลสำหรับครึ่งปีแรกในอัตราหุ้นละ 8.50 บาท เมื่อวันที่ 27 สิงหาคม 2564 และ  
จะจ่ายเงินปันผลสำหรับครึ่งปีหลังในอัตราหุ้นละ 10.00 บาท

การจ่ายเงินปันผลครึ่งปีหลังดังกล่าวให้จ่ายแก่ผู้ถือหุ้นเฉพาะผู้มีสิทธิได้รับเงินปันผลตามข้อบังคับของบริษัท ตามที่ปรากฏรายชื่อ ณ วันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิรับเงินปันผลในวันที่ 8 เมษายน 2565 (จะขึ้นเครื่องหมาย XD หรือวันที่ไม่มีสิทธิรับเงินปันผลในวันที่ 7 เมษายน 2565 โดยมีกำหนดจ่ายเงินปันผลในวันที่ 26 เมษายน 2565 และให้รับเงินปันผลภายใน 10 ปี)

นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทฯ ยังได้อนุมัติแผนการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของเอสซีจี เคมิคอลส์ (SCGC) ต่อประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก (IPO) ไม่เกินร้อยละ 25.2 ของทุนชำระแล้วของเอสซีจี เคมิคอลส์ โดยคาดว่าจะจัดสรรหุ้น IPO ให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ (Pre-emptive Right) ไม่เกินร้อยละ 15ของหุ้น IPO ทั้งหมดทั้งนี้ เพื่อระดมทุนเดินหน้าขยายธุรกิจศักยภาพสูง สร้างความเติบโตอย่างต่อเนื่องในภูมิภาคอาเซียน ตอบโจทย์ตลาดโลก

--------------------------------------------------------------