*ข่าวประชาสัมพันธ์*

**SCGD เผยไตรมาส 1 ปี 2568 ดีขึ้นต่อเนื่อง พร้อมสู้สงครามการค้า   
มุ่งดูแลรักษาลูกค้าเดิม รุกขยายส่งออกตลาดทั่วโลก   
ลดต้นทุนเสริมแกร่งแข่งขัน เพิ่มโอกาสนำเข้าสินค้าคุณภาพ**

**25 เมษายน 2568 – SCGD เผยผลประกอบการไตรมาส 1 ปี 2568 ดีขึ้นต่อเนื่องจากไตรมาสก่อน กำไร 217 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 171% จากค่าใช้จ่ายลดลงจากการปรับโครงสร้างธุรกิจ อีกทั้งการบริหารต้นทุนขายและต้นทุนทางการเงินอย่างมีประสิทธิภาพตามแผน รับมือภาษีนำเข้าสหรัฐอเมริกา เร่งปรับตัวสู้สงครามการค้า รักษาความสามารถการแข่งขันด้วยต้นทุน และเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตทั้งธุรกิจในไทยและต่างประเทศ เตรียมเดินหน้าด้วย 4 กลยุทธ์ 1.) มุ่งดูแลรักษาลูกค้าเดิมและขยายกลุ่มลูกค้าใหม่ทั่วโลก 2.) ปรับการผลิตทันท่วงทีสอดคล้องกับความต้องการของตลาด 3.) มุ่งเป็นผู้นำด้านการบริหารต้นทุนเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันในตลาดโลก 4.) เพิ่มโอกาสด้วยการนำเข้าหรือจ้างผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ ต้นทุนแข่งขันได้ นอกจากนั้น ยังมุ่งเดินหน้ารักษาสภาพคล่องทางการเงินและฐานะการเงินโดยเคร่งครัด ทั้งยังพิจารณาการลงทุนอย่างรอบคอบ เตรียมพร้อมธุรกิจฝ่าความท้าทายเศรษฐกิจโลก**

**นายนำพล มลิชัย ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัทเอสซีจี เดคคอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ SCG Decor (SCGD)** ผู้นำในธุรกิจเซรามิก วัสดุตกแต่งพื้นผิวและสุขภัณฑ์ ในภูมิภาคอาเซียน กล่าวว่า “ผลประกอบการไตรมาส 1 ปี 2568 มีโดย EBITDA 808 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 34 จาก  
ไตรมาสก่อน มีกำไร 217 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 171 จากไตรมาสก่อน จากค่าใช้จ่ายที่ลดลงจากการปรับโครงสร้างธุรกิจ การบริหารต้นทุนขายและต้นทุนการเงินอย่างมีประสิทธิภาพได้ตามแผน นอกจากนี้ ยังได้เร่งดำเนินโครงการลดต้นทุน ลดใช้พลังงาน และเพิ่มประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้บริษัทฯ  
มีความสามารถในการทำกำไรเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ มี EBITDA Margin อยู่ที่ร้อยละ 13.7 และอัตรากำไรสุทธิอยู่ที่ร้อยละ 3.9 สูงกว่าไตรมาสก่อน

แม้ว่า ในปี 2567 บริษัทฯ มีรายได้การส่งออกสินค้าไปสหรัฐอเมริกาน้อยกว่าร้อยละ 1 ของยอดขายทั้งหมด แต่เพื่อรับมือกับความเปลี่ยนแปลงของตลาดในช่วงประกาศเลื่อนการขึ้นภาษีตอบโต้ออกไปอีก 90 วัน หรือความไม่แน่นอนที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตที่สินค้าจากประเทศอื่นส่งออกมายังอาเซียนเพิ่มมากขึ้น บริษัทฯ จึงเร่งปรับตัวสู้สงครามการค้าพร้อมรับมือภาษีนำเข้าสหรัฐอเมริกา ด้วยการรักษาความสามารถการแข่งขันด้วยต้นทุน และเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตทั้งในไทยและต่างประเทศ **พร้อมเดินหน้าแผนด้วย 4 กลยุทธ์** ดังนี้ **1. มุ่งดูแลรักษาลูกค้าเดิม และขยายกลุ่มลูกค้าใหม่ทั่วโลก** อีกทั้งเร่งขยายการส่งออกเพื่อรองรับความต้องการที่มีความหลากหลาย เฉพาะเจาะจง และมีศักยภาพมากขึ้น อาทิ ออสเตรเลีย แคนาดา และตะวันออกกลาง **2.** **ปรับการผลิตทันท่วงทีสอดคล้องกับความต้องการของตลาด** บริหารจัดการสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพ และจัดการต้นทุนให้สอดคล้องกับยอดขาย **3. มุ่งเป็นผู้นำด้านการบริหารต้นทุนการผลิตสินค้า** เพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันในตลาดโลก ซึ่งจะช่วยเพิ่มยอดขายและความสามารถในการทำกำไรได้สูงขึ้น เช่น การเร่งโครงการกระเบื้องพอร์ซเลนในเวียดนาม ซึ่งมีความได้เปรียบด้านต้นทุน หรือการทำสินค้า SPC ในไทยให้มีต้นทุนที่สามารถแข่งขันกับสินค้าจากผู้ผลิตระดับโลกได้ ส่งผลให้ปริมาณการขายทั้งกระเบื้องพอร์ซเลนในเวียดนาม และสินค้า SPC ในไทยสูงขึ้นประมาณ 30% และ 40% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ท่ามกลางสถานการณ์ตลาดที่ยังชะลอตัว และ **4. เพิ่มโอกาสด้วยการนำเข้าหรือจ้างผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ ต้นทุนแข่งขันได้** นำเสนอสินค้าหลากหลายด้วยคุณภาพมาตรฐาน SCGD ในราคาที่จับต้องได้ เพื่อเพิ่มทางเลือกให้ผู้บริโภค ส่งผลให้สัดส่วนการนำเข้าของ SCGD เพิ่มขึ้นเป็นกว่า 18% เมื่อเทียบกับ 17% ของช่วงเดียวกันในปีก่อน อย่างไรก็ดี เพื่อลดผลกระทบจากความไม่แน่นอน บริษัทฯ จึงมีความระมัดระวังในการลงทุน และจัดลำดับความสำคัญโครงการการลงทุนเพื่อรักษาสภาพคล่องทางการเงินโดยเคร่งครัด”

**อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ได้เพิ่มโครงการลดต้นทุน โครงการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต ที่จะแล้วเสร็จในปีนี้ ซึ่งคาดว่าจะช่วยลดต้นทุน และเพิ่มกำไรในปีนี้ รวมประมาณ 100 ล้านบาท** อาทิ โครงการติดตั้งระบบการผลิตก๊าซธรรมชาติด้วยเชื้อเพลิงชีวมวล (Biomass Gasifier) ทดแทนการใช้ถ่านหินที่มีราคาสูง ที่โรงงาน Pho Yen ทางตอนเหนือของเวียดนาม ทั้งยังปรับปรุงเทคโนโลยีและเครื่องจักร ขยายการผลิต Glazed Porcelain   
ที่โรงงาน Pho Yen เฟส 1 และ เฟส 2 รวมกำลังการผลิตกว่า 5 ล้านตารางเมตรต่อปี เพื่อสอดรับกับความต้องการที่เวียดนาม อีกทั้ง โครงการพลังงานแสงอาทิตย์ที่โรงงานนิคมหนองแค จำนวน 4 เมกะวัตต์ และโรงงานหินกอง จำนวน 1.5 เมกะวัตต์ และโครงการติดตั้งระบบ Hot Air Generator ที่โรงงานนิคมหนองแค ทดแทนการใช้เชื้อเพลิงฟอสซิล

นอกจากนี้บริษัทฯ **ยังคงมุ่งเน้นการเติบโตทั้งในด้านวัสดุตกแต่งพื้นผิว ธุรกิจสุขภัณฑ์ และธุรกิจ  
ที่เกี่ยวเนื่อง (Complementary Business) ต่อเนื่อง** เร่งตอบความต้องการของลูกค้าที่มีความต้องการ  
ที่มีความเฉพาะเจาะจงมากขึ้น โดยในไตรมาสที่ 1 โครงการก่อสร้างร้านค้า COTTO LiFE สาขาภูเก็ต สาขาที่ 5 บนพื้นที่ 1,109 ตารางเมตร ทั้งนี้ ยังได้ขยายธุรกิจสุขภัณฑ์ไปยังต่างประเทศ และเพิ่มผู้แทนจำหน่ายเป็น 170 ราย โดยมียอดขายสุขภัณฑ์ในต่างประเทศ 126 ล้านบาท ส่วนการขยายธุรกิจสินค้าและบริการเกี่ยวเนื่องภายในไทยและอาเซียน มียอดขายจากสินค้าและบริการเกี่ยวเนื่องกว่า 109 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 28 จากปีก่อน

**\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\***