*ข่าวประชาสัมพันธ์*

**SCGD รุก 4 กลยุทธ์ มั่นใจรับมือเศรษฐกิจโลกผันผวน**

จากสถานการณ์เศรษฐกิจโลกยังมีความผันผวนไม่ว่าจะจากราคาพลังงานเนื่องจากเหตุการณ์ความไม่สงบในตะวันออกกลางที่ขยายวงกว้างขึ้น หรือจากความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจโลกของการขึ้นภาษีนำเข้าสหรัฐอเมริกาที่ยังไม่ข้อสรุปที่แน่ชัด เอสซีจี เดคคอร์ ขอให้ความเชื่อมั่นว่า จะดำเนินงานด้วยความมุ่งมั่นและต่อเนื่อง เพื่อเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันในตลาดโลก โดยมุ่งเน้นการเพิ่มประสิทธิภาพผ่านการลดต้นทุน และการพัฒนาการนำเสนอสินค้า มูลค่าเพิ่มสูง (High Value Added product)

**นายนำพล มลิชัย ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัทเอสซีจี เดคคอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ SCG Decor (SCGD)** กล่าวว่า **“**จากสถานการณ์ฯ ที่เกิดขึ้น บริษัทฯ ได้ติดตามสถานการณ์โลกและในประเทศอย่างใกล้ชิดแม้ว่า บริษัทฯ จะมีรายได้จากการส่งออกสหรัฐฯ น้อยกว่าร้อยละ 1 ของยอดขายทั้งหมด อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงรักษาความสามารถการแข่งขันด้วยต้นทุน และเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต  
ทั้งในไทยและต่างประเทศ พร้อมเดินหน้าตามแผน รุก 4 กลยุทธ์รับมือเศรษฐกิจโลกผันผวนดังนี้

**1. มุ่งสู่ผู้นำบริหารต้นทุนการผลิตสินค้า (Cost Leadership Focus) และเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน** เร่งเพิ่มสัดส่วนใช้ พลังงานทดแทนที่มีราคาถูกกว่า และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม เพื่อลดความผันผวนของต้นทุนพลังงาน เร่งพัฒนาสินค้ามูลค่าเพิ่ม และสินค้าที่มีความคุ้มค่าต่อผู้บริโภค เช่น การเร่งโครงการกระเบื้องเกรซพอร์ซเลนในเวียดนาม ซึ่งมีความได้เปรียบด้านต้นทุน หรือการทำสินค้า SPC ในไทยให้มีต้นทุนที่สามารถแข่งขันกับสินค้าจากผู้ผลิตระดับโลกได้ ส่งผลให้ปริมาณการขายทั้งกระเบื้องเกรซพอร์ซเลนในเวียดนาม และสินค้า SPC ในไทยสูงขึ้นประมาณ 30% และ 40% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน พร้อมยกระดับความสามารถในการแข่งขันผ่านการปรับโครงสร้างธุรกิจ เพื่อลดค่าใช้จ่าย และลดเงินทุนหมุนเวียนเพื่อลดต้นทุนทางการเงิน โดยในปีนี้คาดว่าจะได้ Saving ได้ประมาณ 100 ล้านบาท และตั้งเป้าให้สามารถแข่งขันกับผู้เล่นระดับโลกได้

**2. ขยายการส่งออกจากเวียดนาม** เช่น กระเบื้องเกรซพอร์ซเลนและกระเบื้อง Ceramic ใช้ฐานการผลิตในเวียดนาม ซึ่งมีต้นทุนการผลิตใกล้เคียงผู้เล่นระดับโลกเป็นฐานทัพสำคัญในการขยายตลาดใหม่ ได้แก่ **ออสเตรเลีย เกาหลีใต้ และมาเลเซีย** ที่บริษัทมีเครือข่ายตัวแทนจำหน่ายที่มีความพร้อมในการรองรับ

**3. เสริมพอร์ตด้วยสินค้าคุณภาพคัดพิเศษ** อาศัยความได้เปรียบจากการเป็นผู้นำเข้าอันดับหนึ่ง ทำให้สามารถคัดเลือกสินค้ากระเบื้องและสุขภัณฑ์ที่ดีในราคาที่เหมาะสม เพื่อตอบสนองลูกค้าและเพิ่มกำไร   
 **4. มองหาความร่วมมือและโอกาสใหม่ในธุรกิจเกี่ยวเนื่อง** เปิดรับการ Merger and Partnership และความร่วมมือในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อสร้างการเติบโตระยะยาว

จากกลยุทธ์ดังกล่าว ส่งผลให้บริษัทมีความสามารถในการทำกำไรดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยใน ไตรมาสที่ 1/2568 บริษัทเติบโต EBITDA อยู่ที่ 808 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 34% จากไตรมาสก่อน EBITDA Margin อยู่ที่ 13.7% สูงกว่าไตรมาสก่อนหน้าซึ่งอยู่ที่ 11.9% และกำไรสุทธิอยู่ที่ 217 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 171% จากไตรมาสก่อน ขณะเดียวกัน อัตรากำไรสุทธิอยู่ที่ 3.9% เทียบกับ 2.8% ในไตรมาสก่อน ซึ่งบริษัทฯ มั่นใจว่าจะสามารถรับมือกับความผันผวนที่กำลังเกิดขึ้นอนาคต พร้อมเดินหน้าปรับตัวเชิงรุก มองหาโอกาสทางการค้าใหม่อย่างต่อเนื่อง ด้วยจุดแข็งด้านประสิทธิภาพด้านต้นทุนเพื่อให้สามารถแข่งขันได้ในระดับโลก

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