

STECHปั่นรายได้ทะลุ2.1พันล.

เผยปี66เน้นบริหารจัดการต้นทุนหนุนกำไร

ผู้จัดการรายวัน360° – “สยามเทคนิคคอนกรีต” เผยผลงานปี 65 มีกำไรสุทธิ 100.78 ลบ.โต 6.57% รายได้รวมอยู่ที่ 2,125.48 ลบ. โต 37.97% จากปีก่อน โดยสัดส่วนรายได้หลักมาจากธุรกิจสินค้าและบริการด้านคอนกรีตอัดแรง ประกาศจ่ายปันผลผู้ถือหุ้น 0.026 บาท/หุ้น พร้อมตั้งเป้าเดินหน้าริบอุตสาหกรรมก่อสร้างคึกคัก เมกะโปรเจกต์जूเปิดประมูลอีกเพียบ หนุนโอกาส STECH ผู้นำคอนกรีตอัดแรง แผนปี 66 เน้นบริหารจัดการต้นทุน เพื่อการเติบโตของกำไรที่ยั่งยืนในอนาคต นายวัฒน์ชัย มงคลศรีสวัสดิ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท สยามเทคนิคคอนกรีตจำกัด (มหาชน) หรือ STECH เปิดเผยว่า ผลการดำเนินงานปี 2565 บันทึกสถิติสูงสุดใหม่ นับตั้งแต่ก่อตั้งคือ มีรายได้รวม 2,125.48 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 584.97 ล้านบาท หรือ 37.97% จากงวดเดียวกันของปีก่อน โดยสัดส่วนรายได้หลักมาจากธุรกิจสินค้าและบริการด้านคอนกรีตอัดแรง 95% ส่วนที่เหลือเป็นรายได้จากธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

ขณะมีกำไรสุทธิ 100.78 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 6.21 ล้านบาท หรือ 6.57% จากงวดเดียวกันของปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักมาจากการที่บริษัทฯ มุ่งเน้นทำการขายและการตลาดที่เพิ่มขึ้น และการส่งมอบผลิตภัณฑ์และงานโครงการในปริมาณก่อนข้างสูงทั้งงานภาครัฐและเอกชน ทำให้สามารถรักษา

อัตรากำไรขั้นต้นไว้มากกว่าร้อยละ 15.50 ของรายได้จากการขายและบริการ

ดังนั้น คณะกรรมการบริษัทฯ อนุมัติการจ่ายเงินปันผลจากกำไรสุทธิจากผลการดำเนินงานประจำปี 2565 เป็นเงินสดให้แก่ผู้ถือหุ้น ในอัตรา 0.026 บาทต่อหุ้น และกำหนดจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นภายในวันที่ 19 พฤษภาคม 2566

ทั้งนี้ STECH มีจุดแข็งเป็นหนึ่งในผู้นำตลาดคอนกรีตอัดแรง มีโรงงาน 10 แห่ง กระจายอยู่ครอบคลุมภูมิภาคสำคัญของประเทศ มีกำลังการผลิตคอนกรีตอัดแรงรวมอยู่ที่ 430,000 ตันต่อปี เป็นโอกาสการเติบโตในอนาคต และเน้นเรื่องการบริหารจัดการต้นทุนให้มีประสิทธิภาพ เพื่อการเติบโตของกำไรที่ยั่งยืนในอนาคต ส่วนความคืบหน้าโครงการก่อสร้างโรงงานผลิตสวดเหล็ก ซึ่งมีมูลค่าโครงการราว 500 ล้านบาท ที่ดำเนินการผ่านบริษัทย่อยของ STECH คือ บริษัท สยามสตีลไวร์ จำกัด ประเภทธุรกิจ ผลิตและจำหน่ายสวดเหล็ก ปัจจุบันกำลังดำเนินการก่อสร้างโรงงาน และส่งเครื่องจักรที่ทันสมัยที่สุด จากอิตาลี คาดเริ่มการรับรู้รายได้จากธุรกิจใหม่ได้ช่วงไตรมาส 3 ปีนี้ ซึ่งสินค้าใหม่ราว 30% จะใช้ในงานของบริษัท และที่เหลือดำเนินการขายให้กับลูกค้าส่วนต่างๆ อีกทางหนึ่ง เพื่อเข้าสู่การสร้าง New S-Curve ในธุรกิจใหม่ และการบริหารต้นทุนได้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น เนื่องจากต้นทุนค่าสวด 20-30% ของต้นทุนการผลิต และจะกลายเป็นปัจจัยสนับสนุนการเติบโตอย่างยั่งยืนในอนาคต สร้างฐานกำไรให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้น