

สารจากกรรมการผู้จัดการใหญ่



“

บริษัทให้ความสำคัญต่อกลยุทธ์ที่ยืดหยุ่น และพร้อมปรับตัวตามสถานการณ์อย่างรวดเร็ว เพื่อผลักดันผลการดำเนินงานของแต่ละกิจการให้เป็นไปตามแผนงานอย่างดีที่สุด ควบคู่กับดูแลอย่างใส่ใจในความปลอดภัยของผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย

”

เรียน ท่านผู้มีส่วนได้เสีย

ในปี 2564 ภาคธุรกิจของประเทศไทยยังคงอยู่ภายใต้ความท้าทายอันเกิดจากความยืดหยุ่นของสถานการณ์แพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (“COVID-19”) ต่อเนื่องจากปีก่อน การระบาดระลอก 3 ทำให้มีผู้ติดเชื้อจำนวนมากและขยายวงกว้างทั่วประเทศ ส่งผลกระทบให้ภาวะเศรษฐกิจและกำลังซื้อของผู้บริโภคโดยรวมในปี 2564 หดตัวลงจากปี 2563 ถึงร้อยละ 6.1 ซึ่งรุนแรงที่สุดในรอบ 22 ปี ทั้งนี้ จากความผันผวน (Volatility) ความไม่แน่นอน (Uncertainty) และความคลุมเครือ (Ambiguity) ของภาวะเศรษฐกิจจากสถานการณ์ COVID-19 ที่ไม่อาจคาดการณ์ทิศทางหรือผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นได้อย่างแน่ชัด ทำให้บริษัทมุ่งให้ความสำคัญต่อกลยุทธ์ที่ยืดหยุ่นและพร้อมปรับตัว (Resilience) ให้สอดคล้องตามสถานการณ์ในทุกด้านอย่างรวดเร็ว โดยบริษัทได้จัดตั้งคณะกรรมการศูนย์บริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ (Business Continuity Committee) ขึ้นเพื่อประเมินสถานการณ์ จัดลำดับประเด็นสำคัญที่ต้องเร่งดำเนินการ และกำหนดกลยุทธ์ที่เหมาะสมกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปในแต่ละช่วงเวลา เพื่อผลักดันให้ผลการดำเนินงานของแต่ละกิจการเป็นไปตามแผนงานที่วางไว้อย่างดีที่สุด ควบคู่กับการดูแลอย่างใส่ใจในความปลอดภัยของผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย ทั้งพนักงาน ลูกค้า คู่ค้าทางธุรกิจ และสังคมส่วนรวม โดยกำหนดมาตรการและแนวปฏิบัติที่มีมาตรฐานสูงในการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจทุกด้านของกลุ่มบริษัท เพื่อลดความเสี่ยงการแพร่กระจายเชื้อ COVID-19 และช่วยบรรเทาผลกระทบเชิงลบของกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียจากสถานการณ์วิกฤตที่เกิดขึ้น เช่น เลือกใช้มาตรการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายทางธุรกิจโดยไม่ปรับลดพนักงาน สนับสนุนความช่วยเหลือทางการเงิน

บริจาค เครื่องอุปโภคบริโภค อุปกรณ์และเวชภัณฑ์ทางการแพทย์ ตามความจำเป็นให้แก่หน่วยงานผู้รับผิดชอบผู้ติดเชื้อ COVID-19 หรือชุมชนที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ COVID-19

การปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจในส่วนของบริษัทอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ซึ่งเป็นธุรกิจหลักในปัจจุบัน บริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“GRAND UNITY”) มุ่งใช้การตลาดแบบดิจิทัลและช่องทางขายผ่านสื่อออนไลน์ ปรับกิจกรรมส่งเสริมการขายให้ตรงความต้องการของลูกค้าเป้าหมายและสภาวะการแข่งขัน เพิ่มประสิทธิภาพการสื่อสารและงานบริการหลังการขายผ่านแอปพลิเคชันบนสมาร์ตโฟนและสื่อออนไลน์ ควบคุมค่าใช้จ่ายทุกด้านตามการปรับลดเป้าหมายรายได้ให้สอดคล้องกับสภาพตลาดที่แท้จริง โดยในปี 2564 GRAND UNITY สามารถปิดการขายโครงการเชียงใหม่ ศรีปทุม และยู ดีไลท์ รัตนาธิเบศร์ ขณะที่โครงการเชียงใหม่ จรัญสนิทวงศ์ 13 ก่อสร้างแล้วเสร็จและเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดให้แก่ผู้จองซื้อห้องชุดได้ตามแผนงานที่วางไว้ นอกจากนี้ ยังมียอดขายสะสมเพื่อรอโอนกรรมสิทธิ์ (Backlog) ในรอบปีบัญชี 2565 เป็นต้นไป ทั้งจากโครงการพร้อมเข้าอยู่และ 2 โครงการใหม่ “อนิล สาทร 12” และ “เดนิม จตุจักร” ที่จะก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2565 รวมมูลค่ากว่า 3,000 ล้านบาท สำหรับบริษัท พอร์เวิร์ด ชิสเต็ม จำกัด ได้ปรับกลยุทธ์ด้วยการขยายฐานลูกค้าไปยังโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ต้องการปรับปรุง (Renovate) หรือเปลี่ยน (Replace) ระบบเข้าออกอาคารหรือระบบความปลอดภัย หรือระบบจัดการที่จอดรถ ซึ่งมีการติดตั้งและใช้งานมานาน เพื่อทดแทนรายได้จากโครงการอสังหาริมทรัพย์ใหม่ที่ชะลอ

หรือเลื่อนการก่อสร้างออกไป ควบคู่กับการนำเสนอสินค้าเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อตอบรับวิถีการใช้ชีวิตแบบไร้รอยต่อและให้การสัมผัสตามความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี และความต้องการของผู้บริโภคที่เพิ่มการให้ความสำคัญด้านสุขอนามัยและความปลอดภัยจากสถานการณ์แพร่ระบาดของ COVID-19 เช่น ระบบควบคุมการเข้าออกอาคารด้วยการจดจำใบหน้า ลายนิ้วมือ หรือ QR Code ระบบตรวจจับภาพความร้อนและกล้องตรวจจับภาพความร้อน เป็นต้น โดยในรอบปีบัญชี 2564 ได้ส่งมอบงานระบบเข้าออกอาคารและระบบความปลอดภัยแบบอัจฉริยะ (Smart Building System) แก่อาคารสำนักงานชั้นนำ เช่น อาคารเดอะปาร์ค อาคารเอ็มไพร์ทาวเวอร์ อาคารโครนอส สาทร ทาวเวอร์ ด้านบริษัท อะเซดอล จำกัด ผู้ให้บริการระบบควบคุมอุปกรณ์อัตโนมัติภายในอาคาร ได้รับความไว้วางใจในการติดตั้งระบบบริหารจัดการอาคาร (Building Management System) แก่ศูนย์เอนเนอร์ยีคอมเพล็กซ์และโรงแรมเลอ เมอริเตียน กรุงเทพฯ ระบบเดือนไฟใหม่แก่ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ ระบบปรับอากาศแก่อาคารไทยรัฐ ขณะที่บริษัท เซนเซส พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด (“SENSES”) สามารถขยายฐานลูกค้างานบริหารอาคารพักอาศัยและนิติบุคคลอาคารชุดให้มีจำนวนใกล้เคียงตามเป้าหมายที่วางไว้ รวม 13 โครงการ ณ เดือนกันยายน 2564 พร้อมทั้งเปิดตัวแอปพลิเคชัน “SERVED BY SENSES APPLICATION” บนสมาร์ตโฟน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการแก่เจ้าของร่วมและผู้เช่าห้องชุดกว่า 5,500 ยูนิต ในคอนโดมิเนียมที่ SENSES เป็นผู้บริหารในปัจจุบัน

ด้านธุรกิจผลิตและจำหน่ายผงสังกะสีออกไซด์ที่ดำเนินการโดยบริษัท ไทย-ไลซาท จำกัด (“TL”) พบว่า แม้ในรอบปีบัญชี 2564 ต้องเผชิญปัจจัยกดดันจากหลายด้าน ทั้งความผันผวนของราคาสังกะสีแท่งและอัตราแลกเปลี่ยน ขณะที่ลูกค้าหลักในอุตสาหกรรมยางรถยนต์ได้ชะลอการผลิตบางช่วงเวลา เนื่องจากการติดเชื้อ COVID-19 ของพนักงาน และการหยุดการผลิตชั่วคราวของโรงงานผู้ผลิตรถยนต์ เนื่องจากปัญหาขาดแคลนเซมิคอนดักเตอร์สำหรับการผลิตรถยนต์ซึ่งมีสาเหตุจากอุปสงค์เซมิคอนดักเตอร์ที่เพิ่มขึ้นจากการเติบโตของอุตสาหกรรมเทคโนโลยี ขณะที่การส่งออกสินค้าไปยังตลาดต่างประเทศพบข้อจำกัดจากปัญหาขาดแคลนตู้คอนเทนเนอร์ อย่างไรก็ตาม TL สามารถผลักดันปริมาณขายและรายได้ในรอบปีบัญชี 2564 เติบโตเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าและเป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ โดยมียอดขายมากกว่า 16,400 ตัน และมีรายได้รวม 1,380.25 ล้านบาท ขณะเดียวกัน TL ดำเนินกลยุทธ์ทางธุรกิจเพื่อรักษาขีดความสามารถการแข่งขันให้พร้อมต่อสภาวะตลาดและการเพิ่มขึ้นของผู้ประกอบการรายใหม่ในธุรกิจ ด้วยการยกระดับคุณภาพสินค้าให้เป็นไปตามมาตรฐานสากลและนำเทคโนโลยีมาใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพงานบริการ โดยในปี 2564 TL ยกระดับมาตรฐานการผลิตผงสังกะสีออกไซด์ White Seal สำหรับอุตสาหกรรมอาหารสัตว์ (Feed Grade) จากมาตรฐาน GMP & HACCP สู่มาตรฐาน GHPs & HACCP เพื่อสนับสนุนห่วงโซ่อาหารที่ปลอดภัยสำหรับผู้บริโภคตามหลักการขององค์การอนามัยโลก และติดตั้งระบบบริหารจัดการคลังสินค้าเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพกระบวนการจัดเก็บและการจัดส่งสินค้าให้มีความถูกต้องและรวดเร็วเพิ่มขึ้น ควบคู่กับการมุ่งพัฒนาสูตรการผลิตสังกะสีออกไซด์อนุภาคนาโนเมตรเพื่อขยายฐานลูกค้าใหม่ในอุตสาหกรรมเครื่องสำอาง สิ่งทอ และอิเล็กทรอนิกส์ ตลอดจนยังคงมุ่งให้ความสำคัญกับการปรับเครื่องจักรและกระบวนการในส่วนของเตาหลอมอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการใช้ก๊าซธรรมชาติ ซึ่งจะช่วยลดต้นทุนด้านพลังงานและลดปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกจากการใช้ก๊าซธรรมชาติ ที่เป็นแหล่งปล่อยหลักกว่าร้อยละ 85 ของปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกทั้งหมดของกลุ่มบริษัทในรอบปีบัญชี 2564

ผลกระทบจากการชะลอตัวของภาวะเศรษฐกิจไทยจากสถานการณ์แพร่ระบาดของ COVID-19 ที่เกิดขึ้นต่อเนื่องจากปีก่อนหน้า ได้ส่งผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจทุกภาคส่วน รวมถึงกลุ่มบริษัท ทำให้ในรอบปีบัญชี 2564 (วันที่ 1 ตุลาคม 2563 – 30 กันยายน 2564) กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการประกอบธุรกิจ 3,111.30 ล้านบาท ประกอบด้วยรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ 1,489.5 ล้านบาท รายได้จากการขายและการให้บริการ 1,597.10 ล้านบาท และรายได้จากการให้เช่าและบริการ 16.20 ล้านบาท และค่าการจัดการ 8.50 ล้านบาท โดยมีกำไรสุทธิ 5.4 ล้านบาท และมีกำไรส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่ 30.20 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม ในรอบปีบัญชี 2564 บริษัทได้ดำเนินการและมีความคืบหน้าสำคัญในหลายด้านเพื่อรองรับการปรับสมดุลโครงสร้างการลงทุนของบริษัทตามพันธกิจและแผนกลยุทธ์ในการกระจายความเสี่ยงทางธุรกิจที่วางไว้ โดยบริษัทได้ร่วมลงทุนกับพันธมิตรที่มีความเชี่ยวชาญในธุรกิจพลังงาน อันได้แก่ บริษัท พี.กริมเพาเวอร์ จำกัด (มหาชน) ในบริษัท ยูนิเวนเจอร์ บีจีพี จำกัด (“UVBGP”) เพื่อร่วมกันดำเนินธุรกิจด้านพลังงาน ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีแนวโน้มการเติบโตตามการขยายตัวของชุมชนเมือง ภาคธุรกิจอุตสาหกรรม และการเพิ่มขึ้นของประชากร โดย UVBGP อยู่ระหว่างการเข้าลงทุนในกิจการที่ประกอบธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานความร้อนร่วม 2 บริษัท กำลังการผลิตไฟฟ้ารวม 360 เมกะวัตต์ ซึ่งจะทำให้บริษัทมีแหล่งรายได้ที่มีความสม่ำเสมอ (Recurring Income) และต่อเนื่องในระยะยาวตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้าที่มีอยู่ในปัจจุบันของโรงไฟฟ้าดังกล่าว นอกจากนี้ บริษัท ยูนิเวนเจอร์ แคปปิตอล วัน จำกัด ได้เข้าลงทุนในกิจการที่เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายตู้แช่เชิงพาณิชย์ ซึ่งมีผลการดำเนินงานที่ดีในปัจจุบันและมีแนวโน้มการเติบโตทางธุรกิจในอนาคตจากข้อได้เปรียบด้านประสิทธิภาพ ความเชี่ยวชาญในธุรกิจ ฐานลูกค้า สินค้าและบริการที่ครบวงจร ขณะที่บริษัท เลิศรัฐการ จำกัด ได้จำหน่ายเงินลงทุนในกิจการที่ดำเนินธุรกิจโรงแรมที่จังหวัดบุรีรัมย์ เพื่อลดผลกระทบของบริษัทในการรับรู้ผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นไปตามเป้าหมายของธุรกิจโรงแรม อันเกิดจากการหดตัวอย่างรุนแรงของธุรกิจท่องเที่ยวจากมาตรการควบคุมการแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่ทุกประเทศทั่วโลกดำเนินการอย่างเข้มงวดนับตั้งแต่ปี 2563 ถึงปัจจุบัน

ผมขอขอบคุณคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อยทุกคณะที่ให้การสนับสนุนและให้ข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อการประกอบธุรกิจและการดำเนินกิจกรรมทุกด้านของกลุ่มบริษัทในรอบปีบัญชี 2564 ที่ผ่านมารวมถึงผู้บริหารและพนักงานที่เป็นแรงสนับสนุนสำคัญให้เกิดความก้าวหน้าและความสำเร็จต่างๆ ของกลุ่มบริษัท ตลอดจนผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายที่ให้ความไว้วางใจและให้การสนับสนุนตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา โดยหวังเป็นอย่างยิ่งว่าการปรับสมดุลโครงสร้างการลงทุนของบริษัทด้วยการเข้าลงทุนในธุรกิจใหม่ ควบคู่กับการเร่งปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจเพื่อเพิ่มความสามารถการแข่งขันของธุรกิจหลักในปัจจุบัน จะเป็นแรงผลักดันสำคัญให้ผลการดำเนินงานในรอบปีบัญชี 2565 ของกลุ่มบริษัทมีการเติบโตตามเป้าหมายที่วางไว้ เพื่อสร้างผลตอบแทนอย่างเหมาะสมแก่ผู้ถือหุ้น ภายใต้การคำนึงถึงผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย บนพื้นฐานหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีและการบริหารความเสี่ยง ซึ่งบริษัทยึดมั่นในการประกอบธุรกิจมาโดยตลอด



(นายกำพล ปุญโสณ)
กรรมการผู้จัดการใหญ่