

SINGERปีนี้รายได้โต20% บอร์ตอโนมัติปันผลก.พ.นี้

“ซิงเกอร์ฯ” วางเป้ารายได้ปีนี้โต 20% จากปี 55 เชื้อปรับระบบองค์กร ลดต้นทุนได้ แยกธุรกิจเข้าซื้อและธุรกิจบริการ มุ่งขยายฐานลูกค้า ส่วนงบปี 55 รายได้เกินเป้าโต 25%

ว่าต่อ
U.27

SINGER

นายบุญยง ต้นสกุล กรรมการผู้จัดการ บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) หรือ SINGER กล่าวว่า ปีนี้ (ปี 2556) บริษัทตั้งเป้าหมายรายได้เติบโตประมาณ 20% จากปี 2555 ที่คาดว่าจะรายได้จะเติบโตประมาณ 25% ซึ่งเกินกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้ที่ระดับ 20% จากปี 2554 ที่ประมาณ 2,400 ล้านบาท โดยในปีนี้มีบริษัทมีการจัดตั้งบริษัทย่อย 2 บริษัท คือบริษัท ซิงเกอร์ ลิสซิง และ บริษัท ซิงเกอร์ เซอร์วิส พลัส ซึ่งจะเห็นการเติบโตในช่วงครึ่งปีหลัง

“การตั้งบริษัทลูก 2 บริษัท ทั้งบริษัท ซิงเกอร์ ลิสซิง และบริษัท ซิงเกอร์ เซอร์วิส พลัส จะต้องมีการโอนย้ายทีมงาน ซึ่งต้องใช้เวลอย่างน้อย 6 เดือนในการดำเนินการ ทำให้จะเห็นผลของการเติบโตในช่วงครึ่งปีหลัง จากการบริหารจัดการ การไฟฟ้านครหลวงให้มีความชัดเจน โดยบริษัทแม่จะดำเนินการในเรื่องของธุรกิจค้าปลีก ส่วนบริษัทลูกจะแยกในส่วนของการเข้าซื้อและธุรกิจบริการ ซึ่งการปรับระบบองค์กรจะช่วยลดต้นทุนให้กับบริษัทได้”

ด้านแนวโน้มผลประกอบการไตรมาส 1/56 จากภาพรวมเศรษฐกิจที่ดีตั้งแต่ช่วงปลายปีก่อนก็น่าจะดีต่อเนื่องในเดือนม.ค.-มี.ค.นี้ด้วย โดยสินค้าหลายตัวได้รับการตอบรับดี อย่างเครื่องปรับอากาศ ประกอบกับนโยบายภาครัฐให้การปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาทต่อวัน รวมถึงการรับจ่านำเข้า

ทำให้รายได้ของคณะระดับกลางและระดับล่างเพิ่มขึ้น ก็ช่วยกระตุ้นให้เกิดการจับจ่ายภายในประเทศ

“ปีนี้บริษัทมีการเสริมรถเพิ่มอีก 500 คัน เพื่อนำสินค้าเชิงพาณิชย์เดินตลาดนำเสนอสินค้า โดยการขายตรงถึงผู้บริโภค ซึ่งการขายแบบเรามีประสิทธิภาพมากที่สุด ด้วยจำนวน 200 สาขา ทั้งนี้ ในปี 2555 มีบัญชีลูกค้ารวม 1.65 แสนราย เติบโต 1.5 หมื่นราย จากเป้าหมายที่ตั้งไว้ 1.5 แสนราย และจากเดือนม.ค.มี 1.37 แสนราย มีลูกหนี้ร้านค้าเพิ่มขึ้น จัดว่าเป็นลูกหนี้ที่ดีสำหรับปี 2556 คาดว่าจะมีลูกค้าเงินสดเพิ่มเป็น 20% จากเดิมที่มีสัดส่วน 5% ส่วนลูกค้าร้านค้าอาจจะปรับเพิ่มเป็น 45-50% จากเดิมที่มีสัดส่วนอยู่ประมาณ 35% ก็จะช่วยให้รายได้และกำไรของบริษัทดีขึ้นเนื่องจากจะมีการคืนสินค้าในอัตราที่ต่ำ”

ส่วนผลประกอบการปี 2555 บริษัทน่าจะมียาได้เติบโต 25% จากปีก่อน ซึ่งเกินกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้ที่ระดับ 20% ในด้านกำไรเนื่องจาก 3 ไตรมาสแรก มีกำไรแล้ว 180 ล้านบาท ขณะที่ไตรมาส 4/55 รายได้และกำไรอยู่ในระดับใกล้เคียงกับไตรมาส 3/55 จึงน่าจะส่งผลให้ทั้งปีมีกำไรเกิน 200 ล้านบาท

ด้านการจ่ายปันผลจากผลประกอบการในปี 2555 น่าจะดีกว่าในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา ตามการเติบโตของผลประกอบการที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ ต้องขึ้นอยู่กับที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทที่คาดว่าจะมีขึ้นในช่วงเดือนก.พ.นี้ เชื่อว่า

น่าจะทำให้นักลงทุนพึงพอใจ แม้อัตราการจ่ายปันผลไม่สูงเท่าในอดีตที่จ่ายเกือบ 60% ของกำไรสุทธิ ส่วนราคาหุ้นที่ได้ปรับขึ้นมากในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา ทำให้จะต้องมีความระมัดระวังในการบริหารธุรกิจ ซึ่งในช่วงที่ผ่านมาเม็ดเงินลงทุนรายย่อยเข้ามาเพิ่มกว่า 1,000 ราย ทำให้มีสภาพคล่องมากขึ้น ประกอบกับการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ได้ปรับสัดส่วนลงมาเหลือ 43% จากอดีตประมาณ 49%

สำหรับสินค้าใหม่บริษัทวางแผนที่จะออกอย่างต่อเนื่อง ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างเตรียมออกสินค้าใหม่รองรับฤดูร้อน ที่ปีนี้น่าจะร้อนกว่าทุกปี โดยสินค้าที่ขายดีก็จะเป็นกลุ่มตู้เย็น ตู้แช่ และอีกกลุ่มคือตู้หยอดเหรียญ ที่จะมีการขยายฐานลูกค้าจากเดิมที่เน้นร้านโชห่วยในพื้นที่ต่างจังหวัด สินค้าก็จะเป็นแบบที่เน้นความคงทน ไม่สวยงาม ทำให้บริษัทได้มีการสร้างทีมเพื่อขยายฐานลูกค้าในพื้นที่กรุงเทพฯ เน้นกลุ่มออฟฟิศ ร้านอาหาร โรงแรม โรงเรียน โรงงาน และร้านค้า โดยสินค้าจะปรับเปลี่ยนเป็นรูปแบบที่เน้นสัมผัส สวยงาม และมีความทันสมัย

ขณะเดียวกันบริษัทก็มีการปรับสาขาร้านค้าในแถบชายแดน ที่ติดกับลาว พม่า กัมพูชา และมาเลเซีย โดยการนำช่างเทคนิคเข้ามาติดตั้งร้าน หลังจากนั้นก็จะพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ด้านภาษา ต่อไปก็จะมีการลงทุนโดยการร่วมทุนกับพันธมิตร ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างการเจรจากับพม่า คาดว่าจะบรรลุข้อตกลงในช่วงไตรมาส 1/56 นี้ ■