

บริษัท สมาร์ทคอนกรีต จำกัด (มหาชน)

ข่าวประชาสัมพันธ์

8 สิงหาคม 2568

SMART เผยงบ Q2/68 รายได้รวม 93.38 ล้านบาท กำไร 1.97 ล้านบาท

ชูอิฐมวลเบา Green Building ดันยอดขายโต

SMART เผยผลประกอบการไตรมาส 2/2568 รายได้รวม 93.38 ล้านบาท กำไรสุทธิ 1.97 ล้านบาท เติบโตจากรับมือตลาดอสังหาฯ ยังเผชิญความท้าทาย ชี้ดีมานด์กลุ่มปรับปรุงซ่อมแซมที่อยู่อาศัยยังมี ลุยพัฒนาอิฐมวลเบาขนาดพิเศษ เพิ่มฟังก์ชันการใช้งาน มาตรฐาน Green Building ขยายฐานลูกค้าใหม่ ภาครัฐ-เอกชน ควบคู่รักษฐานลูกค้าเดิม รักษาสภาพคล่องทางการเงิน สร้างการเติบโตระยะยาว

นายรังสี ทีปกรสุขเกษม กรรมการผู้จัดการ บริษัท สมาร์ทคอนกรีต จำกัด (มหาชน) หรือ SMART ผู้ผลิตและจำหน่ายอิฐมวลเบาด้วยระบบบอบไอน้ำภายใต้ความดันสูงเพื่อใช้ในงานก่อสร้างและงานกันผนังอาคาร เปิดเผยผลประกอบการไตรมาส 2 ปี 2568 บริษัทมีรายได้รวม 93.38 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิ 1.97 ล้านบาท ขณะที่ผลประกอบการครึ่งปีแรก บริษัทมีรายได้รวม 211.40 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิ 14.16 ล้านบาท ทั้งนี้ ผลประกอบการโดยรวมปรับตัวลดลงจากภาคอสังหาริมทรัพย์ที่ชะลอตัว ส่งผลให้ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ชะลอการเปิดตัวโครงการใหม่

อย่างไรก็ตาม คาดว่าภาคอุตสาหกรรมก่อสร้างจะค่อยๆฟื้นตัว ในช่วงครึ่งปีหลัง 2568 โดยมีแรงขับเคลื่อนหลักมาจากการลงทุนในโครงการโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐ และการกลับมาดำเนินงานของภาคเอกชนบางส่วน โดยเฉพาะอสังหาริมทรัพย์ระดับบน

ทั้งนี้ บริษัทมองเห็นโอกาสจากความต้องการซ่อมแซมและปรับปรุงที่อยู่อาศัย รวมถึงงานตกแต่งในภาคธุรกิจบริการ อาทิ โรงแรม รีสอร์ท ร้านอาหาร ที่ยังคงมีอยู่ต่อเนื่อง เดินหน้าพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มฟังก์ชันการใช้งาน โดยล่าสุดได้พัฒนา อิฐมวลเบาขนาดพิเศษ (Jumbo Block, Compact Block) ที่ช่วยแก้ข้อจำกัดในการก่อสร้าง เพิ่มการพัฒนาอิฐมวลเบาโลวคาร์บอน (Low Carbon Autoclaved Aerated Concrete - AAC) ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ประหยัดพลังงาน ได้มาตรฐาน Green Building เพิ่มโอกาสในการคว้างานโครงการภาครัฐ-เอกชน ที่ให้ความสำคัญกับมาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อม ช่วยเสริมศักยภาพการแข่งขัน

บริษัท สมาร์ทคอนกรีต จำกัด (มหาชน)

อีกทั้ง มีแผนขยายฐานลูกค้าไปยังโครงการภาครัฐเพิ่มเติม อาทิ โครงการก่อสร้างอาคารราชการ อาคารสำนักงาน โรงเรียน พร้อมทั้งรักษาฐานลูกค้าเดิม กลุ่มผู้ประกอบการก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรมในพื้นที่ EEC ซึ่งยังคงมีคำสั่งซื้อต่อเนื่อง ปัจจุบันบริษัทมีสัดส่วนงานจากภาคเอกชน 80% ภาคเอกชน 20%

นอกจากนี้ เร่งขยายช่องทางการจำหน่ายโดยเฉพาะการเพิ่มตัวแทนจำหน่าย (ดีลเลอร์) ในกลุ่มบริษัทรับเหมาก่อสร้าง รวมทั้งบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และช่องทางโมเดิร์นเทรด ได้แก่ ไทวัสดุ ดุโฮม โกลบอลเฮาส์ ให้ครอบคลุมมากขึ้น ควบคู่ไปกับการให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการกระแสเงินสดและสภาพคล่องทางการเงินให้มีประสิทธิภาพสูงสุด เพื่อรองรับการเติบโตในอนาคต

“ภาพรวมเศรษฐกิจและตลาดอสังหาริมทรัพย์ยังคงอยู่ในภาวะชะลอตัว แต่บริษัทยังคงดำเนินธุรกิจด้วยความระมัดระวังอย่างรอบด้าน ทั้งในเรื่องของการบริหารจัดการต้นทุน การควบคุมกระแสเงินสด รวมถึงการบริหารความเสี่ยงต่างๆ เพื่อรักษาสภาพคล่องทางการเงินให้แข็งแกร่ง พร้อมทั้งปรับกลยุทธ์เชิงรุกเพื่อหาโอกาสในตลาดใหม่ๆ ที่ยังมีศักยภาพ เชื่อมั่นว่าด้วยจุดแข็งของผลิตภัณฑ์และมาตรฐานที่สูงขึ้น จะสามารถสร้างการเติบโตให้กับบริษัทได้ในระยะยาว”นายรังสี กล่าว

#

ข้อมูลเพิ่มเติมกรุณาติดต่อ



ปณณดา สงวนวงศ์ / วณิดา รักษ์กำเนิด

โทร: 02-718-2621 มือถือ: 085-0738383 / 095-8046061

Email: p-bowling@worklink.co.th / Wanida@worklink.co.th