



67 ปี
มศว
28 เมษายน วันมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ข่าวจากหนังสือพิมพ์
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

114 สุขุมวิท 23 แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 0-2649-5000
ภายใน 15666 โทรศัพท์/โทรสาร 02-259-6172

ข่าวจากหนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ ฉบับประจำวันที 20 เดือนสิงหาคม พ.ศ.2560 หน้า 12,7

ศูนย์สารสนเทศและการประชาสัมพันธ์ ได้จัดระบบข่าวสื่อสิ่งพิมพ์ สนใจดูที่ได้ <http://news.swu.ac.th/newsclips/>



ไชยสทาทโต MGT ผ่านโมเดลขยายสาขา

การซื้อกิจการจะสร้างมูลค่าเพิ่ม
รองรับการดำธุรกิจในประเทศที่จะมีทิศทางดีขึ้น
สำรวจต้นเหตุผลกำไรโดดเด่น บมจ.เมกาเคมี (ประเทศไทย)
ครึ่งปีแรกเติบโต 30% ผ่านเจ้าของตัวจริง "ดร.วิทยา อินาลา"
เลื่อนแผนลงทุนตามความต้องการสินค้า เร่งฝ่าฟันเพิ่มฐานลูกค้าใหม่

อ่านต่อหน้า >> 7



E:\หัวข่าว.doc 8/21/2017 8:46:28 AM

ไขรหัสทางโต MGT

ผ่านโมเดลขยายสาขา

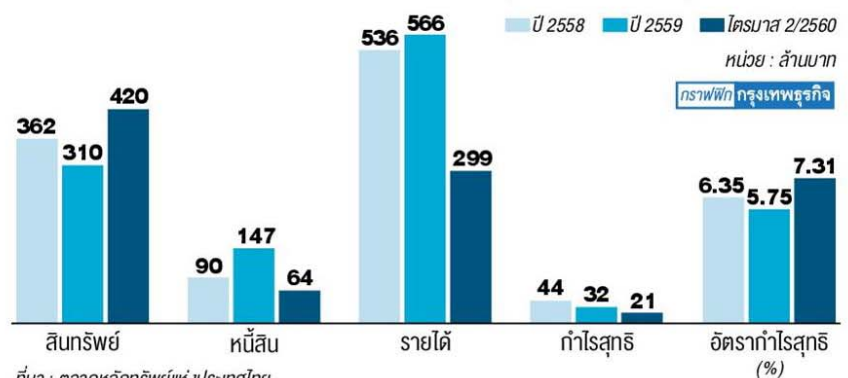
• คาริน ไซสูงเนิน
กรุงเทพธุรกิจ

สำรวจต้นเหตุผลกำไรโตเด่น
บมจ.เมกาเคมี (ประเทศไทย)
ครึ่งปีแรกเติบโต 30% ผ่านเจ้าของ
ตัวจริง “ดร.วิทยา อินาลา” มูฟ
แผนลงทุนตามความต้องการ
สินค้าเร่งไฟเพิ่มฐานลูกค้าใหม่
ผุด 4 สาขา ทั้งในและต่างประเทศ
มูลค่า 16 ล้านบาท

เมื่อ “อุปสงค์” (Demand) สินค้า
เคมีภัณฑ์ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากปัจจัยสนับสนุน
ในแง่ของเศรษฐกิจฟื้นตัว สะท้อนผ่านการ
ลงทุนโครงการเมกะโปรเจกต์ของภาครัฐ
การท่องเที่ยวเติบโต เป็นตัวกระตุ้นให้
ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมภาค “การผลิต
และบริการ” มีอัตราการขยายตัวมากขึ้น
จากช่วงที่ผ่านมาชะลอตัว โดยเฉพาะในกลุ่ม
อุตสาหกรรมพอลิเมอร์ไฮดรอกซี สไตรีนดี
กอสถาง เป็นต้น

ปัจจัย “บวก” ดังกล่าวยังเป็นการ
เอื้อให้ บมจ.เมกาเคมี (ประเทศไทย)
หรือ MGT ผู้ประกอบการจัดจำหน่าย
เคมีภัณฑ์ประเภทชนิดพิเศษ (Specialty
Chemical) สำหรับอุตสาหกรรมต่างๆ ซึ่ง
เป็นเคมีภัณฑ์ที่ใช้เป็นส่วนเติม (Additive)

ประกอบการ ‘เมกาเคมี (ประเทศไทย)’



ในส่วนประกอบหลักเพื่อทำปฏิกิริยาเคมีให้
ผลิตภัณฑ์มีคุณสมบัติตรงตามที่ต้องการ
ของลูกค้า โดยกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท
เป็นกลุ่มอุตสาหกรรมช่างต้น !

“ธุรกิจเคมีภัณฑ์” ถือเป็นพื้นฐานสำคัญ
ต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมการผลิตและ
บริการซึ่งธุรกิจเคมีภัณฑ์ต้องพึ่งพาวัตถุดิบ
นำเข้าเป็นส่วนใหญ่ โดยมีตลาดภายใน
ประเทศเป็นแหล่งรองรับสินค้า ฉะนั้น เมื่อ
ความต้องการสินค้าเพิ่ม...? “เป็นโอกาสให้
MGT สร้างการเติบโตได้อีกมาก”

ต่อยอดด้วยหลากหลายฝ่ายประเมิน
ตัวเลขผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศ
(จีดีพี) ในปี 2560 คาดว่าจะขยายตัวระดับ
“3-3.5%” จากปัจจัยสนับสนุนในเรื่องของ
การขยายตัวของการท่องเที่ยวในประเทศ
การเบิกจ่ายการลงทุนของภาครัฐในโครงการ
ต่างๆ ซึ่งปัจจัยบวกเหล่านี้จะเป็นแรง

ขับเคลื่อนความต้องการสินค้าเคมีภัณฑ์
ให้มากขึ้นด้วย

สะท้อนผ่าน “ผลกำไรสุทธิ” ช่วง
ครึ่งปีแรก 2560 ทำได้ 21.87 ล้านบาท
เพิ่มขึ้น 30% เทียบกับช่วงเดียวกันปีก่อน 16.76
ล้านบาท แม้เข้าเป็นสมาชิกตลาดหลักทรัพย์
เอ็ม เอ ไอ (mai) ได้เพียง 6 เดือน แต่สร้าง
ผลงาน “โดดเด่น” ไม่ใช่น้อย

สาเหตุสำคัญทำให้ MGT มีกำไรสุทธิ
เพิ่มขึ้น 30% มาจากการที่บริษัทสามารถ
เพิ่ม “อัตรากำไรขั้นต้น” เป็น 27.82% จาก
ไตรมาส 1 ปี 2560 เนื่องจากนโยบายของ
บริษัทเน้นเรื่องคุณภาพในการให้บริการ
แบบครบวงจรเป็นหลัก โดยไม่ได้เน้นการ
แข่งขันเรื่องราคา

“ดร.วิทยา อินาลา” ประธานเจ้าหน้าที่
บริหาร บมจ.เมกาเคมี (ประเทศไทย) หรือ
MGT เล่าแผนธุรกิจให้ “กรุงเทพธุรกิจ

BizWeek” พังว่า ทิศทางสินค้าเคมีภัณฑ์ เริ่ม “สดใส” ดังนั้น บริษัทจึงวางแผนธุรกิจ สอดคล้องกับการเติบโตของอุตสาหกรรม ด้วยการขยายฐานลูกค้าเพิ่มขึ้น และเน้นการ ทำการตลาดในธุรกิจใหม่ๆ เพื่อผลักดัน ยอดขายให้เพิ่มขึ้น โดยแผนธุรกิจของบริษัท จะ “โฟกัส” ขยายฐานลูกค้าผ่านการลงทุน ทั้งในประเทศและต่างประเทศ

สำหรับตลาด “ในประเทศ” บริษัท จัดตั้งสำนักงานสาขาในจังหวัดนครพนม และอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา ซึ่งใช้ เงินลงทุนประมาณ 6 ล้านบาท (สาขาละ 3 ล้านบาท) โดยคาดว่าจะไตรมาส 3 ปี 2560 จะ เปิดให้บริการได้ จากปัจจุบันบริษัททำตลาด ในกรุงเทพฯ ปริมาณผล และในพื้นที่จังหวัด ระยอง การขยายตลาดในต่างจังหวัด โดยเฉพาะในนครพนม ซึ่งอนาคต จะเป็นฐานส่งสินค้าเข้าไปใน ประเทศลาว

ตลาด“ต่างประเทศ”

คาดว่าในปี 2561 เข้าไป ลงทุนเปิดสาขาใน ประเทศ “เมียนมา- กัมพูชา” เงินลงทุน ประมาณ 10 ล้าน บาท (สาขาละ 5 ล้าน บาท) โดยเฉพาะการจัดตั้งบริษัทร่วมทุนกับ พันธมิตรในเมียนมา คือ บริษัท เอ็ม จี ที เมียนมาร์ จำกัด จะจัดตั้งเร็วขึ้นเป็นไตรมาส 4 ปี 2560 จากกำหนดเดิมในต้นปี 2561 เนื่องจากความต้องการสินค้าประเภท Finishing Product ใน เมียนมาเติบโตสูงขึ้นมาก ทำให้บริษัทจำเป็นต้องเร่งการจัดตั้งบริษัทร่วมทุนเพื่อให้ทันต่อ การรุกตลาดได้เต็มที่ในปีหน้า คาดว่า สัดส่วนรายได้จากเมียนมาประมาณ 5% ของรายได้รวม

บริษัทร่วมทุนดังกล่าวมีทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท โดย MGT ถือหุ้นในสัดส่วน 51% และพันธมิตรเมียนมา ถือหุ้น 49% ซึ่งบริษัท จะใช้เงินลงทุนในส่วนนี้จำนวน 5 ล้านบาท

ด้านการเจรจาร่วมทุนกับพันธมิตรใน ประเทศกัมพูชา โดยปัจจุบันกำหนดการจัดตั้งบริษัทและการเริ่มดำเนินธุรกิจได้

ยังเป็นไปตามแผนเดิมภายในปี 2561 โดย บริษัทมองว่าธุรกิจเคมีภัณฑ์ในกัมพูชาจะ เริ่มทยอยฟื้นตัวขึ้น จึงยังไม่มีแผนความจำเป็น มากนักที่จะต้องเร่งดำเนินธุรกิจ

“เพื่อเป็นการรองรับความต้องการ เคมีภัณฑ์สำหรับภาคอุตสาหกรรมต่างๆ ที่กำลังปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ”

“ดอกเตอร์” เล่าต่อว่า หลังที่ประชุม คณะกรรมการบริษัท (บอร์ด) เปิดโอกาส ให้บริษัทมองหา “การซื้อขาย” (M&A) เพื่อเป็นแนวทางในการสร้างการเติบโตและ

“

ครึ่งปีหลังยอดขาย
จะเติบโตสดใส
รับช่วงไฮซีซั่น
ที่มีคำสั่งซื้อสินค้า
ระดับสูง

”



เป็นการต่อยอดธุรกิจในอนาคต ฉะนั้น บริษัทจึงศึกษาการซื้อขายกิจการที่เกี่ยวข้องกับ ธุรกิจหลัก โดยกำลังเจรจาอยู่ 1 แห่ง เป็นผู้ประกอบการในประเทศ คาดว่าหากได้ข้อสรุป มูลค่าลงทุนจะอยู่ระดับ “ร้อยล้านบาท”

“การซื้อขายกิจการจะสร้างมูลค่าเพิ่มและต่อยอดผลิตภัณฑ์รวมทั้งเสริมศักยภาพการขายตัวในอนาคต ยังช่วยรองรับการทำธุรกิจในประเทศที่จะมีทิศทางดีขึ้น หลังการเลือกตั้งจะทำให้การลงทุนต่างๆ เริ่มกลับเข้ามา ให้ความต้องการใช้เคมีภัณฑ์มากขึ้นตามไปด้วย”

สำหรับ เงินลงทุนในการซื้อกิจการ ในเบื้องต้นคาดว่าจะมาจากการ กู้ยืมสถาบันการเงิน ซึ่งบริษัท ยังมีความสามารถในการกู้ยืม ระดับที่สูง เพราะมีหนี้สิน ต่อทุน (D/E) ค่อนข้างต่ำที่ 0.8 เท่า รวมถึงยังมีเงินจากการ เสนอขายหุ้นให้กับประชาชน ทั่วไปครั้งแรก (IPO) ที่ยังมี เหลืออีกบางส่วน และกระแส เงินสดของบริษัทที่ยังเพียงพอ รองรับการลงทุนต่างๆ

วิเคราะห์ แนว โนม์ครึ่งปีหลัง

ผลการดำเนินงานจะเติบโตมากกว่าครึ่งปีแรก **“ดร.วิทยา”** บอกว่า มองว่ายอดขาย จะมีการเติบโตโดดเด่น โดยตั้งเป้ารายได้ ปี 2560 เติบโต 20% จากปีก่อน เนื่องจาก ในช่วงปลายไตรมาส 3 และไตรมาส 4 ของทุกปี นั้นจะเป็นช่วงไฮซีซั่นของธุรกิจ ที่มีการสั่งซื้อสินค้า (ออเดอร์) เข้ามาเป็น จำนวนมาก อีกทั้งบริษัทยังได้คู่ค้ารายใหม่ จากฝรั่งเศสซึ่งปัจจุบันลูกค้าดังกล่าว ก็ได้มีการส่งสินค้าไปแล้ว และคาดว่าจะมีการทยอยสั่งซื้อสินค้าเพิ่มขึ้น

สำหรับภาวะอุตสาหกรรมและการ แข่งขัน ในปี 2560 มีแนวโน้มดีขึ้น โดย สินค้าหลักของบริษัทคือเคมีภัณฑ์ชนิด

พิเศษซึ่งเป็นส่วนผสมในเคมีภัณฑ์ที่จำเป็น ต่อการผลิตสินค้าในอุตสาหกรรมต่างๆ ภายในประเทศ ซึ่งบริษัทมีกลุ่มลูกค้าอยู่ในหลายอุตสาหกรรม ได้แก่ อุตสาหกรรมสี อุตสาหกรรมรถยนต์ อุตสาหกรรมก่อสร้าง และอุตสาหกรรมพลาสติก เป็นต้น

ดังนั้นปริมาณการบริโภคผลิตภัณฑ์ของ บริษัทจึงเติบโตตามอุตสาหกรรมดังกล่าว และรวมไปถึงภาวะเศรษฐกิจในประเทศไทย จาก ข้อมูลของสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม อุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์มีแนวโน้มมูลค่า เติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งการเติบโตของมูลค่า การนำเข้าเคมีภัณฑ์ สอดคล้องกับการเพิ่มขึ้นของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศไทย

อีกทั้งการที่ **“ค่าเงินบาท”** ยังแข็งค่าขึ้น ต่อเนื่อง ส่งผลให้บริษัทได้รับประโยชน์ในการนำเข้าวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป ต่างๆ ซึ่งมีราคาที่ถูกลง แต่ราคาขายยังอยู่ใน ระดับที่เท่าเดิม ทำให้บริษัทมีส่วนต่างจากราคาขายเพิ่มขึ้น ทำให้มีผลบวกต่อในแง่ของกำไรที่มีทิศทางที่ดี

“ดร.วิทยา” ทิ้งท้ายว่า

“จุดเด่น” ของบริษัทคือ การสร้างความเชื่อมั่น ให้ลูกค้า ทั้งในด้าน คุณภาพการบริการ การส่งมอบที่ตรง ต่อเวลา และระบบ การจัดการบริหาร ที่มีประสิทธิภาพ ถือเป็นสิ่งสำคัญ ให้บริษัทเติบโต ได้ในอนาคตได้

‘5กุญแจ’ขับเคลื่อนธุรกิจ

“ดร.วิทยา อินาลา” ประธาน
เจ้าหน้าที่บริหาร บมจ.เมกาเคมี
(ประเทศไทย) หรือ MGT บอกว่า
เรียนจบปริญญาตรีสาขาเคมีมหาวิทยาลัย
ศรีนครินทรวิโรฒมหาสารคาม ปริญญาโท
รัฐศาสตรมหาบัณฑิต (MPA)
สาขารัฐศาสตรศาสตร์ สถาบัน
บัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (นิด้า)
และปริญญาเอก มหาวิทยาลัย CEBU
DOCTORS ประเทศฟิลิปปินส์

เริ่มต้นทำงานเป็นมนุษย์เงินเดือน
ในอาชีพคอนซัลท์ (Consult) 2-3 ปี
ก่อนจะมาเป็นเจ้าของธุรกิจ “เมกาเคมี
(ประเทศไทย)” ในปี 2535 โดยเป็น
คนไทยถือหุ้น 51% และสิงคโปร์ 49% ด้วยทุน
จดทะเบียน 1 ล้านบาท

โดยบริษัทยึดหลักการเติบโตของ
ธุรกิจผ่านหัวใจในการขับเคลื่อนธุรกิจ
5 ข้อหลัก นั่นคือ 1. **Smart Organization**
โดยพนักงานของบริษัทต้องเรียนรู้
ตลอดเวลา รวมทั้งรับมือกับการเปลี่ยนแปลง
ของเทคโนโลยี ทำให้พนักงานของเรามี
ขีดความสามารถในการแข่งขันได้ตลอดเวลา
ทั้งปัจจุบันและในอนาคต

2. **Network** โดยบริษัทมีเครือข่ายอยู่
ใน 6 ประเทศ โดยเฉพาะในตลาดอาเซียน
ถือว่าเป็นจุดแข็งของบริษัท ปัจจุบัน
นักลงทุนทั่วโลกกำลังสนใจลงทุนในกลุ่ม
ประเทศอาเซียน หากเปรียบเทียบก็คง
เป็นหญิงสาวที่ตอนนี้ความสวย “ระดับมิส
ยูนิเวิร์ส” (Miss Universe) ซึ่งคาดว่า
ปีหน้าบริษัทมีสาขาเกือบครบหมด ยกเว้น
ประเทศบรูไนกับลาว

3. **Big Data** บริษัทมีข้อมูลลูกค้า
ตลอด 20 ปี เราก็คงใช้ประโยชน์มา
เพิ่มรายได้ 4. **Solution Provider**
เราจะให้คำปรึกษา และชี้แนะลูกค้า
ของ และ 5. **Do it Right** บริษัทต้อง
ทำตามกฎกติกาและกฎระเบียบให้
ถูกต้อง โดยเฉพาะบริษัทมีหน่วยงาน
ที่ต้องประสานงานด้วยหลายแห่ง ซึ่ง
เป็นสิ่งที่บริษัททำมาตลอดตั้งแต่เริ่มต้น
ทำธุรกิจ