



ข่าวประชาสัมพันธ์

วันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2564

**ปี 63 ICHI กำไร 515.5 ล้านบาท โตทะลุ 26.5% บอร์ดไฟเขียวปันผล 0.50 บ./หุ้น  
เตรียมเปิดตัวสินค้าใหม่ อิชิตัน กรีน แลป สรรพคุณผ่อนคลายและช่วยการนอนหลับ  
พร้อมปิดดีล OEM รายใหญ่ อาซาฮี**

อิชิตัน โชว์งบปี 63 กำไร 515.5 ลบ. โต 26.5% รายได้จากการขาย 5,099.3 ลบ.  
ท่ามกลางวิกฤตการณ์แพร่ระบาดของโควิด-19 ส่งผลให้อิชิตันเร่งปรับกลยุทธ์ชาพร้อมดื่ม  
เน้นการขยายตลาด Traditional Trade จนเติบโตขึ้น ส่วนเครื่องดื่มวิตามินมาแรง ตั้งเป้าเป็นผู้นำ  
ตลาด ด้วยยอดขายภายใน 1 ปีแรก 1,000 ล้านบาท ขณะที่ปี 64 เปิดเกมตลาดเครื่องดื่มรับ  
กระแสกัญชง(Hemp) เตรียมวางจำหน่ายสินค้าใหม่ “อิชิตัน กรีน แลป” เครื่องดื่มเทอร์พีน สาร  
สกัดธรรมชาติที่มีกลิ่นชนิดเดียวกับ CBD ในกัญชง เทอร์พีนทำหน้าที่ช่วยรีแลกซ์และบรรเทา  
อาการนอนไม่หลับ โดยจะวางจำหน่ายในช่วงต้นเดือนเมษายนนี้ เพื่อขึ้นแท่นเป็นผู้นำตลาด  
หนุนเป้ารายได้รวมปี 64 ที่ 6,200 ล้านบาท โตจากปีก่อน 22% และประกาศไฟเขียวจ่ายปันผล  
0.50 บ./หุ้น 21 พฤษภาคม 64 นี้

นายตัน ภาสกรนที กรรมการผู้อำนวยการ บริษัท อิชิตันกรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ ICHI  
เปิดเผยถึง ผลประกอบการงวดประจำปี 2563 (สิ้นสุด 31 ธันวาคม 2563) มีกำไรสุทธิ 515.5 ล้านบาท  
เติบโต 26.5% จากปีก่อนอยู่ที่ 407.5 ล้านบาท มีอัตรากำไรขั้นต้น 19.7% เพิ่มขึ้นจากปีก่อนที่ 18.6%  
อัตรากำไรสุทธิ 10.1% เพิ่มขึ้นจากปีก่อนที่ 7.6% ขณะที่ รายได้จากการขาย 5,099.3 ล้านบาท ลดลง  
จากปีก่อนอยู่ที่ 5,334.2 ล้านบาท เนื่องจาก ผลกระทบสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 และการ  
ล็อกดาวน์ปิดเมือง

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ อนุมัติการจ่ายปันผลเป็นเงินสด จากผลการดำเนินงานประจำปี  
2563 ในอัตราหุ้นละ 0.50 บาท โดยจ่ายจากกำไรสุทธิและกำไรสะสม กำหนดรายชื่อผู้มีสิทธิได้รับปันผล  
(Record Date) วันที่ 7 พฤษภาคม 2564 วันที่จ่ายปันผลวันที่ 21 พฤษภาคม 2564

ผลประกอบการปี 2563 ที่ผ่านมา อิชิตัน ประสบความสำเร็จจากการรุกตลาดเครื่องดื่มน้ำต่าง  
และเครื่องดื่มวิตามินที่วางตลาดตั้งแต่เดือนเมษายน ปัจจุบันมี 3 กลุ่มสินค้า คือ อิชิตัน น้ำต่าง 8.5, อิชิตัน  
ซี 200 และอิชิตัน วิตามินซี เข้าชิงส่วนแบ่งการตลาดจนอยู่ในระดับ Top5 ของอุตสาหกรรม ตั้งเป้ายอดขายปี  
แรกกลุ่มน้ำต่างและเครื่องดื่มวิตามินไว้ที่ 1,000 ล้านบาท และเป็นผู้นำตลาดให้ได้ สอดรับเทรนด์ตลาด  
เครื่องดื่มผสมวิตามิน ณ สิ้นปี 2563 ที่มีอัตราการเติบโต 106% หรืออยู่ที่ 2,195 ล้านบาท ซึ่งเป็นกลุ่ม  
เครื่องดื่มที่มีการเติบโตสูงสุดในตลาดเครื่องดื่มทั้งหมด

แม้ยอดขายกลุ่มชาพร้อมดื่มในปีที่ผ่านมาจะชะลอตัว จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-  
19 แต่อิชิตันกลับได้รับแรงสนับสนุนจากปริมาณการขายเครื่องดื่มไฮสเล็คราคา 10 และ 15 บาท ที่มากขึ้น  
เนื่องจากเหมาะกับกำลังซื้อของผู้บริโภค และสนับสนุนให้อัตรากำไรใช้กำลังการผลิต (Utilization Rate) ใน  
ระดับที่น่าพอใจ จนสะท้อนมาที่ความสามารถในการทำกำไรที่ดี

ในด้านภาพรวมตลาดชาพรีเมียมปรับตัวลดลง เนื่องจากการ Work From Home ทำให้ผู้บริโภคไม่สามารถเดินทางได้ และฐานลูกค้าหลักในตลาดนี้คือกลุ่มคนทำงานออฟฟิศ อย่างไรก็ตามชาชีช็อกะ ยังคงรักษาส่วนแบ่งการตลาดเป็นอันดับหนึ่ง และพร้อมจะขยายการเติบโตเพื่อรักษาแชมป์ผู้นำตลาดชาพรีเมียม

การปรับกลยุทธ์ช่องทางการจำหน่ายที่เน้นทำตลาดใน Traditional Trade หรือร้านค้าปลีกรายย่อยทั่วประเทศ เป็นอีกกุญแจความสำเร็จในการครองพื้นที่จำหน่าย การล็อกดาวน์ปิดเมืองกลับส่งผลดีต่อระบบร้านค้ารายย่อยที่ผู้บริโภคสบายใจในการเดินซื้อสินค้าในพื้นที่เปิดโล่งมากกว่าพื้นที่ปิด สนับสนุนให้มีสัดส่วนยอดขายอยู่ที่ราว 47% จากปีก่อนอยู่ที่ 41% ขณะที่แคมเปญการตลาดที่เน้นเจาะลูกค้าเฉพาะกลุ่มและรุกตลาดในประเทศอย่างเข้มข้น ทำให้อิชิตันสามารถขยายฐานลูกค้าได้มากขึ้นและคุมต้นทุนการตลาดได้ดี

รวมไปถึง ธุรกิจรับจ้างผลิตเครื่องดื่ม หรือ OEM ที่มีจุดเด่นในด้านเครื่องจักรที่ทันสมัย ด้วยระบบบรรจุเย็นแบบปลอดเชื้อ (Aseptic Cold Filling) และความเชี่ยวชาญในการบริหารการผลิตภายใต้มาตรฐานการผลิตในระดับโลกของอิชิตัน ที่สามารถผลิตเครื่องดื่มได้หลากหลาย ไม่จำกัดเฉพาะชาพร้อมดื่ม แต่รวมไปถึงน้ำมะพร้าว น้ำผลไม้ กาแฟ และนมถั่วเหลือง ฯลฯ โดยปัจจุบัน อิชิตันได้ทำบันทึกข้อตกลงผลิตสินค้าให้กับลูกค้ารายใหม่ในประเทศอีก 1 ราย ซึ่งจะออกสินค้ากลุ่มน้ำวิตามินพรีเมียม วางจำหน่ายทั่วประเทศในเดือนเมษายน และลูกค้ารายใหญ่จากต่างประเทศคือ อาซาฮี (Asahi Holding Southeast Asia SDN.BHD.) แปรนต์ชั้นนำจากญี่ปุ่น ก็จะเริ่มเดินสายผลิต เพื่อสร้างการรับรู้รายได้ให้กับอิชิตันกรุ๊ปในไตรมาสที่ 2 เช่นเดียวกัน

นอกจากนี้ บริษัทรวม อิชิตัน อินโดนีเซีย มียอดขายเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2563 เป็นแบรนด์

เดียวในกลุ่มเครื่องดื่มชาในประเทศอินโดนีเซียที่มีการเติบโต โดยเติบโตมากถึง 11.8% จากสินค้าที่เน้นความเป็นไทย อาทิ ชาไทย กาแฟไทย และน้ำนมมะม่วง และความสามารถในการขยายช่องทางการจัดจำหน่ายไปยัง Traditional Trade ครอบคลุมพื้นที่เข้าถึงผู้บริโภคในท้องถิ่นได้มากขึ้น ทำให้สามารถสร้างรับรู้ส่วนแบ่งกำไรในปี 2563 ต่อเนื่องที่ 28 ล้านบาท

สำหรับเป้าหมายปี 2564 อิชิตัน กรุ๊ป เดินหน้าออกผลิตภัณฑ์ใหม่ตอบสนองพฤติกรรม และเทรนด์ใหม่ๆ ของผู้บริโภค อาทิ การนำกัญชงมาต่อยอดในธุรกิจเครื่องดื่ม โดยปัจจุบันอิชิตันได้ยื่นคำขอรับใบอนุญาตผลิต (ที่มีใช้การปลูก) ๙ เรียบร้อยแล้ว คาดว่าจะได้รับการอนุญาตเป็นรายแรกๆ ในเร็ววันนี้ เพื่อที่ว่าเมื่อกฎหมายรองรับอย่างเป็นทางการ อิชิตัน จะมีความพร้อมในทุกด้านในการเข้าทำตลาดเครื่องดื่ม CBD ทันที และพร้อมเปิดตัวเครื่องดื่มชนิดใหม่ “อิชิตัน กรีน แลป” เครื่องดื่มเทอร์พีน ที่มีลักษณะเด่นพิเศษช่วยในเรื่องการผ่อนคลายและบรรเทาความเครียด โดยจะวางจำหน่ายในเดือนเมษายนนี้ ประกอบกับเทรนด์การเติบโตของตลาดเครื่องดื่มวิตามิน และแผนการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ในกลุ่มสินค้าเดิม ทำให้วางเป้าหมายได้ปีนี้อยู่ที่ 6,200 ล้านบาท หรือโต 22%

\*\*\*\*\*



**ติดต่อสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ : ฝ่ายสื่อสารองค์กร บริษัท อิชิตัน กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)**

คุณทิพย์ ทองหุ่น โทร. 081-930-0764 อีเมล [thip@ichitangroup.com](mailto:thip@ichitangroup.com)

คุณภัทรศามัทธ บุญข่าย โทร 093-690-5950 อีเมล [phatarasadamut@ichitangroup.com](mailto:phatarasadamut@ichitangroup.com)

**ติดต่อสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ : IR PLUS**

คุณชนนาถ ไตรทรัพย์ (ฟ้า) Tel : 02-022-6200 ต่อ 614, 095-249-3666 E-mail: [chonnanart@irplus.in.th](mailto:chonnanart@irplus.in.th)

คุณสารณี สายะเวช (จูน) Tel : 02-022-6200 ต่อ 610, 081-854-8170 E-mail : [sarapee@irplus.in.th](mailto:sarapee@irplus.in.th)