

# ICHIMINIWA ไฮ OEM อื้อ หน้าร้อนเครื่องดื่มมา

**ทับทูน** - เข้าสู่ฤดูร้อนกลุ่มเครื่องดื่มชอต ICHI ซึ่กำลังซื้อมาตีตลาดกั๊งวลโควิด ลูกค้าจีบจ้างผลิตเครื่องดื่ม ในประเทศ 1 ราย และอาซาฮี อีก 1 ราย เริ่ม Q2 คาดรายได้เพิ่มอีก 300 ล้าน ดันการใช้กำลังผลิตพุ่งแตะ 62-63% จาก 52% ดันกำไร เด่นหน้าออกเครื่องดื่มกลิ่นกัญชง เมษายานนี้ ก่อนใส่ CBD ไตรมาส 3 เปิดไฟหุ่นเครื่องดื่ม เด่นสุด ICHI-SAPPE นิวไฮ →→→ **อ่านหน้า 2**

**ICHII** (ต่อจากหน้า 1)

นายต้น ภาสกรนที กรรมการผู้อำนวยการบริษัท อิชิตันกรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ ICHI เปิดเผยว่า กำลังซื้อของผู้บริโภคมีทิศทางฟื้นตัวที่ดีขึ้น ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากความคลายกังวลเรื่องการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 การกระจายวัคซีนต้าน รวมถึงการเปิดเมืองท่องเที่ยว โดยเฉพาะในช่วงเทศกาลป็นี่แม้ว่าสงกรานต์งดเล่นน้ำ แต่เชื่อว่ายังคงมีการเดินทางกลับบ้าน เงินที่อยู่ในกระเป๋าผู้บริโภคปัจจุบันยังคงมีอยู่และรอเวลาใช้จ่าย ส่วนการแข่งขันในปีนี้อย่างคงมาพละกัยกับปีก่อน

### ● Non-Tea ปีมียอด

ทั้งนี้ ในปี 2564 บริษัทวางเป้าหมายการเติบโตของยอดขายในปี 2564 ไว้ที่ไม่ต่ำกว่า 21.6% หรือแตะ 6,200 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2563 ที่มีรายได้จากการขายรวมอยู่ที่ 5,099.3 ล้านบาท โดยปัจจัยขับเคลื่อนหลักๆ เป็นผลมาจากการเติบโตที่ดีอย่างต่อเนื่องของยอดขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มนอกเหนือจากกลุ่มชา (Non-Tea) ได้แก่ อิชิตัน น้ำต่าง

8.5, อิชิตัน ซี 200 และอิชิตัน วิตซีซี เป็นต้น และคาดว่ากลุ่มน้ำต่างและเครื่องดื่มวิตามินจะสร้างยอดขายให้บริษัทได้ไม่น้อยกว่า 1,000 ล้านบาทในปีนี้ และวางแผนใช้เงินลงทุนราว 6.5% ของยอดขายในการทำการตลาดใหม่ต่อเนื่อง

โดยปี 2564 บริษัทยังคงปรับกลยุทธ์ช่องทางการจำหน่ายที่เน้นทำตลาดในร้านค้าปลีกรายย่อยทั่วประเทศ (Traditional Trade) ขณะเดียวกัน ในปีนี้บริษัทรับจ้างผลิตเครื่องดื่ม (OEM) ซึ่งที่ผ่านมาอิชิตันได้ทำบันทึกข้อตกลงผลิตสินค้าให้กับลูกค้ารายใหม่ในประเทศอีก 1 ราย ซึ่งจะออกสินค้ากลุ่มน้ำวิตามิน พรีเมียม คาดจะเริ่มทดสอบสายผลิต (Test run) ในช่วงต้นเดือนเมษายน 2564 และคาดว่าจะสามารถทยอยออกวางจำหน่ายทั่วประเทศได้ภายในช่วงปลายเดือนเมษายนนี้ เป็นต้นไป

### ● มาร์จิ้นยืนเหนือ 19.7%

จากปัจจัยข้างต้นทำให้บริษัทคาดว่าอัตราการใช้กำลังการผลิต (Utilization Rate) ในปี 2564 จะเฉลี่ยอยู่ที่ไม่น้อยกว่า 62-63% เมื่อเทียบกับปี 2563 ที่เฉลี่ยอยู่ที่ราว 52% โดยจากการเตรียมออกเครื่องดื่มชาเขียว ICHITAN Green Lab ผสมคาโมมายล์ กลิ่นเทอร์ปีน และกลิ่นเลมอนเทอร์ปีน ในช่วงเดือนเมษายน 2564 ช่วยสร้างทางเลือกที่หลากหลายให้กับผู้บริโภคได้มากขึ้น อีกทั้งยังมาช่วยสนับสนุน Utilization Rate ได้เต็มประสิทธิภาพ หนุนให้ความสามารถในการรักษาระดับอัตรากำไรขั้นต้นในปีนี้จะดีกว่าปีก่อนที่ 19.7% เพราะทุกปีมีการจ่ายค่าเสื่อมเต็ม 100% อยู่แล้วด้วย

สำหรับเครื่องดื่มชาเขียว ICHITAN Green Lab ผสมคาโมมายล์ กลิ่นเทอร์ปีน และกลิ่นเลมอนเทอร์ปีน ซึ่งเป็นกลิ่นช่วยให้ผ่อนคลายเป็นสารสกัดจากพืชทั่วไป ทดลองวางจำหน่ายใน 7-11 ราคา 30 บาท เป็นเวลา 4 เดือน สำหรับเครื่องดื่มผสมสารสกัด CBD จากกัญชง บริษัทได้มีการวางแผนร่วมมือกับพันธมิตรโรงสกัดเตรียมความพร้อมสำหรับ

สินค้าใหม่ปีนี้ด้วยแล้ว บริษัทคาดหลังจากภาครัฐอนุมัติให้ใช้สารสกัด CBD ในกลุ่มอาหารและเครื่องดื่มได้แล้ว คาดจะมีการออกสินค้าได้ช่วงไตรมาส 3/2564 ไม่เกินไตรมาส 4/2564 นี้แน่นอน

ส่วนบริษัทร่วม อิชิตัน อินโดนีเซีย ในปี 2564 มองว่ายอดขายจะยังคงมีการเติบโตที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง ไม่น้อยกว่า 16% จากปีก่อน ทำให้คาดว่าบริษัทจะมีการรับรู้ส่วนแบ่งกำไรตามการลงทุนในปีนี้ได้ไม่น้อยกว่า 30 ล้านบาท จากปีก่อนที่ 28 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าที่ขาดทุน 29.8 ล้านบาท ส่วนยอดขายใน CLMV โดยเฉพาะในกัมพูชา และเมียนมา ต้องยอมรับว่าการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 มีผลกดดันยอดขายหดตัวลง อีกทั้งยังทำให้บริษัทไม่สามารถลงทุนด้านการตลาดได้มากเท่าที่ควร

### ● ICHI-SAPPE เด่นสุด

ด้านนายธีรธันต์ จินดารัตน์ ผู้อำนวยการฝ่ายวิเคราะห์หลักทรัพย์ บริษัทหลักทรัพย์ หยวนต้า (ประเทศไทย) ประเมินว่าช่วงหน้าร้อนไตรมาส 2/2564 กลุ่มเครื่องดื่มจะมีการเติบโตมากกว่าทั้งเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา (YoY) และเทียบกับไตรมาส 1/2564 (QoQ) ค่อนข้างมาก เนื่องจากปีนี้มีผลิตภัณฑ์ใหม่ และบรรยากาศการท่องเที่ยว กำลังซื้อเริ่มกลับคืนมา ซึ่งหุ้นที่จะได้รับประโยชน์มากที่สุดคือ ICHI และ TACC

โดยในส่วน ICHI นั้นประเมินว่ากำไรไตรมาส 2 นี้จะสามารถทำนิวไฮได้จากกำลังการผลิตที่เพิ่มขึ้นแตะ 63% และเป็นฤดูกาล เครื่องดื่มชาเขียวจะพื้นที่ QoQ และ YoY นอกจากนี้ยังมีสินค้าใหม่ช่วงปลายเมษายนด้วย ประเมินปีนี้จะมีการเติบโตสูงถึง 45% มากกว่ากลุ่มเครื่องดื่ม ยังไม่รวมสินค้าใหม่อย่าง เทอร์ปีน ที่บริษัทตั้งเป้าหมายยอดขาย 50 ล้านบาทต่อเดือน แต่ฝ่ายวิจัย มีมุมมองว่ามีโอกาสสูงกล้านั้น เนื่องจากกระแสที่ดีทำให้มีช่องทางช่องทางที่เพิ่มขึ้น นอกจาก 7-11 ยังมีโมเดิร์นเทรด และช่องทางอื่นๆ เทรดดิชันนัลเทรด (Traditional Trade) นอกจาก

# ทับทิม

Thun Hoon  
Circulation: 100,000  
Ad Rate: 800

Section: First Section/หน้าแรก

วันที่: อังคาร 30 มีนาคม 2564

ปีที่: 18

ฉบับที่: 4203

หน้า: 1(ขวา), 2

Col.Inch: 60.64

Ad Value: 48,512

PRValue (x3): 145,536

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: ICHI มีนิวไฮ OEM อื้อหน้าร้อนเครื่องตีหมา

นี้ยังมีการเปิดรับสมัครพนักงาน เพื่อที่จะทำคาเฟ่  
กัญชง กัญชา ให้เป้าหมายที่ 17 บาท  
ส่วน CBG และ OSP เชื่อว่าจะได้รับประโยชน์  
จากหน้าร้อนเช่นเดียวกัน แต่สัดส่วนรายได้ของทั้ง 2  
บริษัทมีจากต่างประเทศด้วย หรือ OSP มีสินค้าอื่น  
ด้วย จึงทำให้ได้รับประโยชน์ไม่เต็ม ขณะเดียวกัน  
ไตรมาส 1/2564 กำไรอาจจะลดลงกว่ากลุ่มโดยเป้า  
CBG อยู่ที่ 152.50 บาท ส่วน OSP อยู่ที่ 39 บาท 🍀