

คำถามจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2563
Q&A from 2020 Annual General Shareholders' Meeting

วาระที่ 2 (Agenda 2)

นางสาวสุวรรณี เขียวศิริไกรวุฒิ ผู้ถือหุ้น (Ms. Suwanee Chiansirikraiwut, a shareholder)

ถาม: IVL จะยืนในสภาพแวดล้อมที่ความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ที่ลดลง และราคาต่ำลงได้เป็นเวลานานเท่าไร

ตอบ: ผลิตภัณฑ์ของไอวีแอลเป็นโภคภัณฑ์ที่ใช้ในชีวิตประจำวันที่ครอบคลุมด้านสุขอนามัยส่วนบุคคล ด้านการดูแลสุขภาพ สุขภาพสุขอนามัยที่ดีขึ้นและด้านความปลอดภัยของบุคคลทั่วไป กว่าร้อยละ 90 ของผลิตภัณฑ์ของบริษัทถูกนำไปใช้ในผลิตภัณฑ์ที่อุปสงค์มีความไม่ยืดหยุ่น การเติบโตของอุปสงค์ของผลิตภัณฑ์เหล่านี้สูงกว่า GDP เนื่องจากการเติบโตของประชากรชนชั้นกลาง การขยายความเป็นเมืองอย่างรวดเร็วและการปฏิวัติดิจิทัล จากสถานการณ์การระบาดของโรคโควิด-19 ส่งผลให้เกิดมาตรการล็อกดาวน์และราคาน้ำมันตกต่ำซึ่งส่งผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัทประมาณร้อยละ 20 ในระยะเวลาไม่กี่เดือน บริษัทมีการเติบโตของกระแสเงินสดที่แข็งแกร่งมาโดยตลอดและยังคงสามารถรักษาสภาพคล่องได้ดีด้วยการมีต้นทุนทางการเงินที่ต่ำ บริษัทเชื่อว่ากลยุทธ์ที่วางไว้ทำให้บริษัทมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปี (CAGR) ของผลกำไรมากกว่าร้อยละ 15 เป็นเวลาหลายปี

Question: How long IVL will survive in during the situation of decline in demand and product price?

Answer: IVL is proxy to global consumption of daily necessities in personal care, better hygiene and safety of common people. Over 90% of our products go to applications, which are inelastic in demand. Demand growth of these products are higher than GDP due to middle class population growth, rapid urbanization and digital revolution. With current COVID-19 pandemic led to lockdowns and crude oil price collapse, around 20% of our business got impacted for few months. The Company delivered strong cash operating flow growth over the years and maintains high liquidity with lower cost of financing. We believe our strategy has delivered over 15% CAGR of earnings over many years.

Mr. Basant Kumar Dugar ผู้ถือหุ้น (Mr. Basant Kumar Dugar, a shareholder)

ถาม: บริษัทสามารถปรับปรุงการเติบโตของกำไรสุทธิจากเดิมติดลบร้อยละ 80.15 ได้หรือไม่ โดยใช้ Credit Insurance for Sales Growth% หรือการใช้ต้นทุนผันแปรหรือต้นทุนเงินทุน

ตอบ: ไอวีแอลมุ่งมั่นที่จะทำงานเพื่อปรับปรุงผลตอบแทนของผู้ถือหุ้นอย่างสม่ำเสมอ โมเดลธุรกิจของบริษัททำให้บริษัทมีกระแสเงินสดจากการดำเนินงานที่แข็งแกร่ง ในบางครั้งกำไรสุทธิของบริษัทได้รับผลกระทบจากรายการที่ไม่ใช่เงินสดตัวอย่างเช่น กำไรหรือขาดทุนจากสินค้าคงเหลือ

Question: Can you improve your net profit growth? ratio from – 80.15% by way use of Credit Insurance for Sales Growth% and by way use of more variable cost and more capital cost?

Answer: IVL always work towards improving the returns for all its stakeholders. IVL business model allows us to deliver good operating cash flows. Net profits sometime get impacted due to non-cash items like inventory gains or losses.

วาระที่ 8 (Agenda 8)

Mr. Basant Kumar Dugar ผู้ถือหุ้น (Mr. Basant Kumar Dugar, a shareholder)

ถาม: บริษัทสามารถที่จะใช้อัตราส่วนทางการเงินแบบใหม่ Income Bearing Assets Ratio เพื่อเพิ่มอัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA%) ที่ร้อยละ 3.03 ที่ลดลงมาจากเดิมที่ ร้อยละ 10.39 ได้หรือไม่

ตอบ: บริษัทมีการใช้อัตราส่วนทางการเงินภายในหลายรูปแบบและได้มีการปรับปรุงอย่างสม่ำเสมอ

Question: Can you use new ratio, Income Bearing Assets Ratio, to enhance ROA% 3.03% and up which has reduced from 10.39%?

Answer: The Company always measures look at various ratios internally and try to improve upon them.

นางสาวนุชชานาถ ยังชนะ ผู้ถือหุ้น (Ms. Nuchchanart Youngchana, a shareholder)

ถาม: ทิศทางความสัมพันธ์ระหว่างราคาน้ำมันกับธุรกิจของไอวีแอลหรือผลการดำเนินงานของไอวีแอลเป็นอย่างไร

ตอบ: เรื่องนี้ได้มีการกล่าวไว้ในวาระการประชุมวาระที่ 8 โดยคุณ DK Agarwal สามารถดูรายละเอียดได้ใน presentation บนเว็บไซต์ของบริษัท

Question: Correlation between oil price vs IVL's product/performance?

Answer: Already addressed by Mr. DK Agarwal during agenda 8, please refer to the presentation on our website.

นางวิไล วสุนธรารักษ์ และนางสาวอชิดา ยงเมธาวุฒิ ผู้ถือหุ้น (Mrs. Vilai Vasoonthararuk and Ms. Achida Yongmethawut, shareholders)

ถาม: ในขณะที่ปี 2562 ไม่มีสถานการณ์ COVID-19 กำไรของบริษัทยังลดลงจากปี 2561 เห็นได้จากผลกำไรต่อหุ้นที่ลดลงถึงร้อยละ 84 ปี 2563 มีภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจจาก COVID-19 บริษัทจะมีวิธีการรับมืออย่างไรบ้าง และมีความมั่นใจแค่ไหนในการทำธุรกิจให้มีผลกำไรให้อยู่ในระดับเดิมหรือเพิ่มขึ้น

ตอบ: ในปี 2561 บริษัทได้รับประโยชน์จาก industry spreads ที่แข็งแกร่งโดยเฉพาะอย่างยิ่งในธุรกิจ PET ในขณะที่ในปี 2019 อัตรากำไรของ PET กลับมาเป็นปกติที่ค่าเฉลี่ยระยะยาว ในปี 2563 บริษัทได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การระบาดของโรคโควิด-19 ในระยะเวลาไม่กี่เดือนในบางธุรกิจ เช่น MTBE และ MEG ในสหรัฐอเมริกา

ธุรกิจ Lifestyle และธุรกิจ Mobility ของ fibers เป็นต้น อย่างไรก็ตามเมื่อสิ้นสุดการมาตรการล็อกดาวน์ บริษัท คาดว่าผลการดำเนินงานในธุรกิจเหล่านี้จะดีขึ้น

Question: Without COVID-19 in 2019, IVL delivered 84% lower EPS comparing to 2018. In 2020, with COVID-19 impacted, what is IVL's action plan and how much confident in delivering same or higher level of profitability?

Answer: In 2018 benefitted with strong industry spreads, especially PET. In 2019 the spreads of PET normalized to its long-term averages. In 2020, few months are negatively impacted by COVID-19 pandemic in certain businesses like MTBE, MEG in USA, Lifestyle fibers, Mobility fibers etc. As lock down opens the Company expects improved performances from some of these products.

ผู้ถือหุ้น (a shareholder)

ถาม: บริษัทคาดว่าผลการดำเนินงานในครึ่งปีหลังหลังจากสถานการณ์การระบาดของโรคโควิด-19 จะเป็นอย่างไร

ตอบ: เรื่องนี้ได้มีการกล่าวไว้ในวาระการประชุมวาระที่ 8 โดยคุณ DK Agarwal

Question: How about the half-year performance after Covid-19 situation?

Answer: Already addressed by Mr. DK Agarwal during agenda 8

Mr. Basant Kumar Dugar ผู้ถือหุ้น (Mr. Basant Kumar Dugar, a shareholder)

ถาม: บริษัทสามารถจัด Road Show มากขึ้นอีกได้หรือไม่เพื่อเพิ่ม Market cap

ตอบ: ไอวีแอลได้จัดให้มีการเข้าถึงนักลงทุนของบริษัทเป็นประจำผ่านช่องทางที่หลากหลาย และเป็นโปรแกรมที่จัดขึ้นอย่างสม่ำเสมอ สามารถดูรายละเอียดได้บนเว็บไซต์ของบริษัทในส่วนของ IR section

Question: Can you do more Road Show to increase the Market cap?

Answer: The Company always reaches out to our investors through various channels and it is our regular program. Please refer to IR section of the Company's website for more details.

Aruwan ผู้ถือหุ้น (Aruwan, a shareholder)

ถาม: รายได้จากการควบรวมกิจการ Huntsman ที่จะเพิ่มขึ้นในปี 2563 ประมาณเท่าไร

ตอบ: การเข้าซื้อกิจการ Spindletop (Huntsman ในธุรกิจ integrated EO/PO and derivatives assets) เสร็จสิ้นเมื่อวันที่ 3 มกราคม 2563 ในปี 2562 สินทรัพย์เหล่านี้สร้าง EBITDA ประมาณ 378 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งรายได้และ EBITDA ขึ้นอยู่กับราคาผลิตภัณฑ์และปัจจัยต่างๆของตลาดในระยะเวลาที่แตกต่างกัน อย่างไรก็ตามการเข้าซื้อกิจการครั้งนี้เป็นการเปลี่ยนแปลงครั้งสำคัญและเป็นไปตามกลยุทธ์ของไอวีแอล

Question: How much revenue increase in 2020 from Huntsman acquisition?

Answer: Spindletop acquisition (Huntsman integrated EO/PO and derivatives assets) completed on 3rd January 2020. In year 2019 these assets contributed around US\$378M EBITDA. The revenues and EBITDA would depend on absolute prices and market factors at different times. However, this acquisition is very transformation and strategic to IVL.

ถาม: Spindletop ที่ซื้อจาก Huntsman นั้น คือส่วนของ Huntsman Corporation USA หรือเป็นเพียง subsidiary เท่านั้น

ตอบ: การเข้าซื้อกิจการ Spindletop (Huntsman ในธุรกิจ integrated EO/PO and derivatives assets) เสร็จสิ้นเมื่อวันที่ 3 มกราคม 2563 ซึ่ง Huntsman ขายธุรกิจ integrated EO/PO and derivatives assets ให้แก่ไอวีแอล

Question: Spindletop acquisition is part of Huntsman Corporation USA or subsidiary of Huntsman Corporation USA?

Answer: Spindletop acquisition (Huntsman integrated EO/PO and derivatives assets) completed on 3rd January 2020, where Huntsman sold their integrated EO/PO and derivatives assets to IVL.