

## คำถาม-คำตอบ จากงาน Opportunity Day วันที่ 17 พฤษภาคม 2565

### บริษัท ซาบีน่า จำกัด(มหาชน)

**ข้อที่ 1** Profit margin ในแต่ละ segment ตัวเลขอยู่ที่เท่าไร และคิดว่าจะสามารถ  
ดำรง margin ที่ดีขึ้นต่อไปได้ไหม

**ตอบ** Net Profit Margin ที่ดีสุดในแต่ละช่องทางคือการขายทางด้าน Online  
และ ทาง NSR ทุกช่องทางครับ

**ข้อที่ 2** ต้นทุนวัตถุดิบมีปรับตัวสูงขึ้นบ้างไหม บริษัทสามารถขึ้นราคาขายตาม  
ต้นทุนที่สูงขึ้นได้ไหมครับ

**ตอบ** เรามีวัตถุดิบที่เพียงพอขายกว่าสามร้อยวัน และเรามีสินค้าที่ผลิตอยู่ใน  
โรงงานที่เป็น Leadtime ที่สี่เดือน โดยใช้ราคาวัตถุดิบเดิม และเรามีการซื้อวัตถุดิบที่  
เป็น main material ไว้ล่วงหน้า ในด้านของพลังงาน ถ้าค่าพลังงานที่ใช้ขนส่งยังคงไม่  
สูงมากเกินไป เราก็ยังคงรักษาสภาพของการดูแล GPM และ ต้นทุนขาย ได้ดีครับ

**ข้อที่ 3** SABINA มีเฉพาะของสุภาพสตรีเท่านั้นใช่ไหมครับ

**ตอบ** ปัจจุบันเรามีสินค้าที่เป็น UNISEX ที่เป็นสำหรับของคุณผู้ชายออกมา  
ด้วย แต่สัดส่วนโดยรวมของซาบีน่าถ้าเทียบแล้วก็อาจจะเป็นสัดส่วนสินค้าที่เป็นของ  
สุภาพสตรีเยอะกว่า และเรามองว่าการที่เราทำชุดชั้นใน ได้มันเป็นเรื่องที่อยากที่สุดแล้ว  
มันเป็นเรื่องที่อยู่ใกล้กับตัวใกล้กับผิวใกล้กับ innerwear มากที่สุดการที่เราจะเปลี่ยนตัว  
เองมาทำบางอย่างสำหรับผู้ชายซึ่งอาจจะเป็น innerwear ก็ไม่น่าจะเป็นเรื่องยาก  
สำหรับเรา ตอนนี้เรากำลังหาโอกาสตรงนั้นแล้วก็พยายามค่อยๆเป็นค่อยๆไปตอนนี้  
ฝากให้คุณผู้ชายก็ไปลองสินค้าดู เช่น ถุงเท้าที่ใส่แล้วไม่หลุดจากเท้า ใส่แล้วไม่มีกลิ่น  
เท้า หรือ หน้ากากก็คือหน้ากากที่ไม่ยับไม่เกิดสิว ใส่ทั้งวันก็ไม่ทำให้เกิดกลิ่นเหม็น

และยังมีทางแกนข้างอื่น ซึ่งจะใส่สบายๆ ไม่ยับ ดูแล่ง่ายซักง่าย และเราจะพยายามหา นวัตกรรมเพิ่มมาในโปรดักส์ที่เรามี อยากจะให้ลองไปทดลองกันดู แล้วถ้ามีคอมเมนต์ ตีชมแนะนำก็ยินดีเสมอค่ะ

**ข้อที่ 4** ส่วนใหญ่ใช้การเย็บด้วยคนทั้งหมดมั้ยหรือว่าใช้เครื่องจักรบางส่วนครับ

**ตอบ** ปัจจุบันใช้คนควบคุมเครื่องจักรในการเย็บทั้งหมดครับ

**ข้อที่ 5** Market share ของ SABINA ในช่วงปีที่ผ่านมาเป็นอย่างไร? มูลค่า ตลาดโดยรวมปรับตัวสูงขึ้นหรือหดตัวลงครับ?

**ตอบ** ในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา Market share Sabina เข้าใจว่าขยายตัวขึ้นครับ มูลค่าตลาดโดยรวม ปรับตัวสูงขึ้นครับ

**ข้อที่ 6** ธุรกิจต่างประเทศโดยเฉพาะที่เวียดนามเริ่มมีสัญญาณดีบ้างหรือยัง

**ตอบ** มีสัญญาณดีขึ้นตามลำดับครับ

**ข้อที่ 7** มองอีก 3-5 ปีข้างหน้า เป้าหมายของบริษัทเป็นยังไง

**ตอบ** เป้าหมายคือ sabina เป็น regional brand ครับ

**ข้อที่ 8** การเน้นลดราคาใน online จะไป Cannibalize กับสินค้าหน้าร้านหรือไม่ ครับ กลยุทธ์ของบริษัทในเรื่องนี้เป็นอย่างไรครับ

**ตอบ** สินค้าแต่ละช่องทางเราไม่เหมือนกัน โดยเราไม่ขายสินค้าเดียวกันใน ราคาที่ต่างกันและเราจะมีกระบวนการควบและนำมาวิเคราะห์แล้วก็จับตัวเลขตลอด โดย สินค้าที่ขายดีของออนไลน์เป็นสินค้าที่เป็นกลุ่มเดียวกับสินค้าที่ขายดีออฟไลน์แต่ ไม่ใช่สินค้าตัวเดียวกันซึ่งจะเป็นหลักเทคนิคของเราในการที่เราทำเพื่อให้แต่ละตลาด ไม่กินกันเองค่ะ