

## คำถาม-คำตอบ จากงาน Opportunity Day วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2565

### บริษัท ซาบีน่า จำกัด(มหาชน)

**ข้อที่ 1** บริษัทมีนโยบายที่จะจ่ายปันผลในปีนี้ลดลงไหม เพื่อที่จะนำเงินไปลงทุน M&A หรือขยายธุรกิจในประเทศ CLMV

**ตอบ** ปัจจุบันบริษัทพิจารณาจ่ายเงินปันผล 100% และบริษัทยังมีสภาพคล่องมากพอ สำหรับการขยายการลงทุนหรือต่อยอดธุรกิจครับ

**ข้อที่ 2** ที่มีการปรับโครงสร้างทั้ง ผู้บริหาร และ มีตั้งเป็น holding มีนโยบายว่าจะไปโฟกัสที่ต่างประเทศหรือจะมีการทำ M&A อย่างมีนัยยะสำคัญไหมครับ

**ตอบ** อยู่ในการพิจารณาของคณะกรรมการบริหารของบริษัทครับ

**ข้อที่ 3** ในไตรมาส 1 หลังจากโอไมครอนเริ่มระบาดหนัก ไม่ทราบว่า มีผลกระทบกับยอดขายส่วน Retailer บ้างมั๊ยคะ เปรียบเทียบกับช่วงระบาดหนักของ สายพันธุ์เดลต้ารอบก่อน ไม่ทราบว่าแตกต่างกันอย่างไรบ้างมั๊ยคะ

**ตอบ** ยอดขาย retailer business ในไตรมาส 1 คาดว่าจะโตประมาณ 20% ครับ

**ข้อที่ 4** ต่างประเทศ มีกลยุทธ์ไป ทำเองผ่าน online แทนผ่าน distributor หรือไม่

**ตอบ** ขอบขอบคุณครับในข้อเสนอแนะ จะนำมาพิจารณากลยุทธ์ของบริษัทครับ

**ข้อที่ 5** 1) เดือน1และ เดือน2 ที่ผ่านมาเป็นยังไงบ้างครับ 2)เรื่องต่างประเทศมี  
แนวทางยังไงต่อบ้างครับ

**ตอบ** 1) ในเดือน 1 และ เดือน 2 ยอดขายมีแนวโน้มดีขึ้นครับ 2)ต่างประเทศมีคำสั่ง  
ซื้อเข้ามาอย่างต่อเนื่องครับ

**ข้อที่ 6** ทำไม NSR Revenue ระหว่าง Q3 และ Q4 2021 ถึงตกลงมาครับ แล้ว  
คาดว่า NSR Revenue สำหรับ Q1 2022 จะอยู่ที่ระดับไหนครับ

**ตอบ** ยอดขาย NSR ในแต่ละไตรมาสขึ้นอยู่กับ โปรเจก และ การจ้ดรายการในแต่ละ  
ช่วงเวลาครับ แต่โดยรวมรายได้ NSR ทั้งปีเติบโตขึ้น และในปี 2022 คาดการณ์ว่า  
ยอดขายเติบโตต่อเนื่องครับ

**ข้อที่ 7** บริษัทตั้งเป้า GPM, NPM ปีนี้เท่าไร/เป้าสัดส่วน NSR ในปีนี้ภายใน 3  
ปีข้างหน้าเป็นเท่าไร/สัดส่วนสินค้า outsourcing ตอนนี้เท่าไร และมีปัญหาเรื่อง  
ค่าเงินไหมคะ

**ตอบ** NPM คาดว่าจะมากกว่า ปี 2021/GPM คาดไว้มากกว่าปี 2021 แต่อาจจะไม่  
เท่ากับปี 2019 ที่ 54.4%/อยู่ใน presentation ครับ

**ข้อที่ 8**

8.1 ปีนี้บาทเริ่มแข็งขึ้น เราได้ประโยชน์จากการซื้อสินค้าจากเมืองจีนแค่ไหนครับ จะ  
ช่วยให้ GPM ดีขึ้นมากกว่า 50% หรือไม่ครับ

**ตอบ** ค่าเงินบาทแข็งไม่ใช่ปัจจัยหลักในเรื่อง GPM ของสินค้าครับ

## 8.2 เป้าหมายรายได้ปีนี้ เท่าไหร่ครับ

ตอบ เป้าหมายรายได้ 2022 ใกล้เคียงปี 2019 ครับ

## 8.3 เรามีเป้างบการตลาดที่เปอร์เซ็นต์ของรายได้ครับ

ตอบ งบการตลาดประมาณ 3-4% จากรายได้รวมครับ

## 8.4 Admin Expense เราลดลงต่อเนื่องในช่วงโควิด บริษัทมีเป้าหมาย Admin Expense ในปีนี้อย่างไรครับ

ตอบ ควบคุมดูแลค่าใช้จ่ายให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลครับ

## 8.5 อยากให้บริษัทช่วยแยก NSR ในประเทศ กับต่างประเทศออกจากกันเหมือนเดิมครับ

ตอบ ขอบคุณสำหรับคำแนะนำครับ

## 8.6 อยากทราบแผนการ M&A หลังจากตั้งบริษัทใหม่ขึ้นมาครับ

ตอบ อยู่ในการพิจารณาของคณะกรรมการบริหารของบริษัทครับ

## 8.7 อยากทราบแผนการขยายต่างประเทศใน 1-3 ปีนี้ครับ

ตอบ เป้าหมายคือ sabina เป็น regional brand ครับ

## ข้อที่ 9 ปี 65 บริษัทตั้งเป้ารายได้เติบโตเท่าไร ปัจจัยสนับสนุนมาจากอะไรบ้าง

ตอบ ปี 65 เป้ารายได้ใกล้เคียงกับปี 2019 โดยใช้เครื่องมือทางการตลาด, การทำ

โปรโมชันและการขาย online การร่วมมือกับ partner ต่างๆครับ

**ข้อที่ 10**      **GPM% ปีนี้คิดว่าจะทำได้มากกว่า50% ไหมครับ**

**ตอบ**   คาคว่ามากกว่าปี 2021 ครับ

**ข้อที่ 11**      **จากสถานการณ์ในประเทศปัจจุบัน ไม่ทราบว่าบริษัทตั้งเป้ายอดขายในปี 65 อย่างไรบ้างคะ**

**ตอบ**   ใกล้เคียงกับยอดขายปี 2019 ครับ

**ข้อที่ 12**      **บริษัทต้องมีการปรับลดสาขาใหม่ และตั้งเป้าสาขาเท่าไร ใช้งบลงทุนเท่าไร**

**ตอบ**   การปรับลดสาขาจะประเมินจากความสามารถในการทำกำไรของแต่ละสาขา โดยในแต่ละสาขาจะมีการตั้งเป้าและงบในการลงทุนไม่เท่ากันขึ้นอยู่กับปัจจัยของแต่ละร้านค้าครับ

**ข้อที่ 13**      **ปีนี้เราตั้งเป้าค่าใช้จ่าย marketing เท่าไรอย่างไรบ้างครับ**

**ตอบ**   ค่าใช้จ่าย marketing ประมาณ 3-4% ของยอดขายครับ

**ข้อที่ 14**      **SSG ในเดือนมกราคมและกุมภาพันธ์เป็นอย่างไร ยอดขายหน้าร้านเทียบกับออนไลน์เป็นอย่างไร**

**ตอบ**   ยอดขายหน้าร้านกับยอดขาย online เทียบ YoY เติบโตครับ

ข้อที่ 15 ผู้บริหารยังมั่นใจแค่ไหนว่าจะกลับไปมีรายได้และกำไรเท่าก่อนโควิด ในปี 65 นี้เลยเพราะดูเหมือนคนจะเริ่มไม่กลัวโควิดแล้ว และแนวโน้มก็ไม่น่าจะมีล็อกดาวน์แล้ว

ตอบ มั่นใจว่ายอดขายได้จะใกล้เคียงกับ 2019 แต่กำไรสุทธิอาจจะยังไม่ถึงครับ

ข้อที่ 16 ออเดอร์ OEM ของปีนี้ ยังมีต่อเนื่องไหมครับ แนวโน้มมีการเพิ่มขึ้นหรือน้อยลงจากปีที่แล้ว

ตอบ มีคำสั่งซื้อต่อเนื่องมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นมากกว่าปี 2021 ครับ

ข้อที่ 17 หลังปรับโครงสร้างจะมีการเปลี่ยนนโยบายปันผล 100% เพื่อนำเงินไปลงทุนต่อหรือไม่ครับ

ตอบ การนำเงินไปลงทุนขึ้นอยู่กับพิจารณาของคณะกรรมการบริหารของบริษัทครับ

ข้อที่ 18 ยอดขายเดือน มกราคมกับกุมภาพันธ์ แนวโน้มยังดีกว่า Q4 ไหม

ตอบ แนวโน้มยอดขายดีครับ

ข้อที่ 19 ยอดขายในเวียดนามและOEMในปีนี้อาจจะเป็นอย่างไร

ตอบ มีแนวโน้มยอดขายดีขึ้น เมื่อเทียบกับปี 2021 ครับ

**ข้อที่ 20** บริษัทย่อยใหม่ Sabina International มีแผนที่จะทำธุรกิจเกี่ยวกับอะไรบ้าง ช่วยยกตัวอย่างให้ฟังหน่อยครับ

**ตอบ** อยู่ในขั้นตอนการพิจารณาของคณะกรรมการบริษัทและจัดตั้งบริษัทย่อยเพื่อแสวงหาโอกาสเพื่อการลงทุนต่อยอดธุรกิจเพื่อผลประกอบการที่ดีขึ้นครับ

**ข้อที่ 21** ทำไม GPM Q4 ถึงลดลง GPM ปีนี้จะเป็นอย่างไ

**ตอบ** หลังจากคลายมาตรการเข้มงวดของรัฐบาลในเดือน 7 และเดือน 8 บริษัทฯ พยายามเร่งยอดขายในช่วงโค้งสุดท้ายของปีโดยมีการจัดรายการ promotion ค่อนข้างเยอะครับ

**ข้อที่ 22** เข้าใจว่าช่วงที่ผ่านมา บริษัทมีการควบคุมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารไม่ทราบว่าแนวโน้มในอนาคตจะเป็นอย่างไรบ้างครับ หากสถานการณ์โรคระบาดเริ่มคลี่คลาย

**ตอบ** ยังคงมาตรการควบคุมดูแลค่าใช้จ่ายให้เกิดประสิทธิภาพกับประสิทธิผลสูงสุดครับ

**ข้อที่ 23** ปี 2565 มีแผนออกกี่คอลเลกชัน

**ตอบ** อยู่ในแผนงานของการตลาดครับ

**ข้อที่ 24**      ใน presentation มีการตั้งเป้าหมาย Growth Strategy in 2022-2024 รายได้โตปีละ 5-10% ถามว่าถ้าจำไม่ผิด เลขการเติบโตที่คาดหวังลดลงจากอดีตหรือเปล่าครับ

**ตอบ**      คาดหวังรายได้การเติบโตปีละ 5-10% ครับ กรณีที่ไม่มีปัจจัยภายนอกที่ควบคุมไม่ได้มากกระทบครับ

**ข้อที่ 25**      การไหลออกของแรงงานเรื่อยๆจะส่งผลต่อการผลิตในอนาคตของเราหรือไม่ครับ

**ตอบ**      ในส่วนการผลิตทางบริษัทมีการดูแลพนักงานช่างฝีมือให้เพียงพอกับกำลังการผลิตและคำสั่งซื้อจากลูกค้าครับ

**ข้อที่ 26**      ระดับ GPM ในปี 65 คาดหวังว่าจะเห็นมากกว่า 50% จาก Economy of scale หรือ สาเหตุอื่นๆได้มั้ยคะ

**ตอบ**      GPM บริษัทคาดว่าจะได้มากกว่าปี 2021 ครับ

**ข้อที่ 27**      สัดส่วนรายได้จาก export เป็นเท่าไรของรายได้ NSR หรือ Total sale and service ครับ

**ตอบ**      Sabina export ประมาณ 0.5% ของรายได้รวมครับ

**ข้อที่ 28**      บริษัทมีแผน collaboration กับลูกค้าใหม่ๆเพิ่มอีกหรือไหมครับ

**ตอบ**      บริษัทยินดีเป็น partner กับลูกค้ารายใหม่ทุกท่านเพื่อขยายโอกาสของการค้าระหว่างกันและเพื่อประโยชน์ของผู้บริโภคโดยรวมครับ

**ข้อที่ 29** บริษัทประเมิน market share ตลาดในประเทศตอนนี้มีเท่าไรครับ และ  
เรามีแผนเก็บ market share ของตลาดเพิ่มเติมหรือไม่ครับ

**ตอบ** บริษัทเน้นเรื่องผลประกอบการ, การขยายการลงทุนและการต่อยอดธุรกิจ  
มากกว่าครับ