

XO รุกตลาดส่งออกเพิ่ม หนุนผลงานปีนี้และปีหน้า

สวย



XO รุกตลาดส่งออกเพิ่ม หนุนผลงานปีนี้และปีหน้าสวย

มั่นใจ เป้ารายได้ปี 57 โตอีกไม่ต่ำกว่า 20 – 25% ตามคาด



XO หุ่นขอสส่งออก เผย เซ็นสัญญาแต่งตั้งลูกค้ารายใหญ่เป็นอันดับ 2 ของบริษัท ขยายสินค้ากลุ่มขอสและน้ำจิ้มเพิ่ม คาดจะสนับสนุนรายได้จากลูกค้ารายดังกล่าวในปี 58 เพิ่มขึ้นอีกราว 50% แถมล่าสุด เปิดตลาดใหม่ ที่สแกนดิเนเวีย กับลูกค้าผู้ประกอบการซูเปอร์มาร์เก็ตรายใหญ่ซึ่งมีกว่า 1 พันสาขาเพิ่มเติมอีก “จิตติพร จันทรัช” เอ็มดีหนุ่มไฟแรง เผย พร้อมเดินทางรุกตลาดต่างประเทศชนิดที่เรียกว่าไม่มีเหน็ดเหนื่อย หวังสร้างยอดขายสินค้า มาร์จินสูง เชื่อผลงานโค้งสุดท้ายของปีนี้ผ่านฉลุย รายได้เติบโตเข้าเป้า 20 – 25%

ได้ไม่ยาก

นายจิตติพร จันทรัช กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอ็กโซติก ฟู้ด จำกัด (มหาชน) หรือ XO ผู้ส่งออกรายใหญ่ในผลิตภัณฑ์ขอสปรุงรสและน้ำจิ้มต่าง ๆ, ผลิตภัณฑ์เครื่องแกงเครื่องประกอบอาหาร, ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม, ผลิตภัณฑ์อาหารสำเร็จรูปพร้อมรับประทาน และผลิตภัณฑ์อาหารกึ่งสำเร็จรูปและสำเร็จรูปอื่นๆ เปิดเผยถึงแนวโน้มผลประกอบการในไตรมาส 4/2557 คาดว่า ทิศทางการส่งออกขอสปรุงรสและน้ำจิ้มต่าง ๆ รวมทั้งเครื่องประกอบอาหารไทย ของบริษัท มีแนวโน้มเติบโตที่ดีต่อเนื่อง จากกลยุทธ์ทางการตลาดในการออกโปรโมชั่นใหม่ ๆ และสร้าง ทีมขายเพื่อรุกตลาดต่างประเทศมากขึ้น โดยเน้นการเพิ่มยอดขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ขอสปรุงรสและน้ำจิ้มต่าง ๆ ซึ่งเป็นสินค้าที่มีมาร์จินสูง ประกอบกับ บริษัท ออกบูธงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ ส่งผลให้ในช่วงที่ผ่านมา บริษัท มีลูกค้าทั้งรายเก่าและรายใหม่ออเดอร์สินค้าของ บริษัท เพิ่มขึ้น เชื่อว่า จากการรุกตลาดอย่างเข้มข้นในช่วงต่อจากนี้ จะเป็นอีกปัจจัยสนับสนุนให้ยอดขาย และกำไรเติบโตแข็งแกร่งยิ่งขึ้นในอนาคต

“ในเดือนตุลาคมที่ผ่านมา บริษัท ได้ร่วมออกบูธในงาน Salon International de l’Agroalimentaire (SIAL) 2014 ซึ่งเป็นงานแสดงสินค้าอาหารและเครื่องดื่มที่มีชื่อเสียงและใหญ่เป็นอันดับสองของโลก จัดขึ้นทุก ๆ 2 ปี ที่กรุงปารีส ประเทศฝรั่งเศส และได้มีการเซ็นสัญญาแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายเพียงรายเดียว กับ Exclusive Agent ลูกค้ารายใหญ่เป็นอันดับ 2 ของบริษัท เพื่อจำหน่ายสินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์ขอสและน้ำจิ้มต่าง ๆ เพิ่มเติม ซึ่ง

เป็นสูตรที่ทำขึ้นใหม่พิเศษ เพื่อนำไปจำหน่ายในช่องทางซึ่งมีอยู่ทั่วทวีปยุโรป โดยจะเริ่มส่งสินค้าชุดใหม่ในช่วงต้นปีหน้า และคาดว่าจะสนับสนุนให้บริษัท มีรายได้จากลูกค้ารายดังกล่าวในปี 58 เพิ่มขึ้นอีกประมาณ 50% เป็นอีกปัจจัยสนับสนุนผลประกอบการ บริษัท ในปี 2558 และในอนาคตให้เติบโตขึ้น นอกจากนี้ บริษัท ได้เข้าไปเปิดตลาดที่ประเทศในกลุ่ม สแกนดิเนเวีย กับผู้ประกอบการธุรกิจซูเปอร์มาร์เก็ตรายใหญ่ของพื้นที่นั้น ซึ่งมีสาขาว่า 1,000 สาขาทั่วประเทศ เพื่อจำหน่ายสินค้ากลุ่มซอสและน้ำจิ้มต่างๆ โดยจะเริ่มส่งสินค้าให้ลูกค้ารายดังกล่าวได้ในช่วงต้นเดือนธันวาคมนี้ ถือเป็นเป็นสัญญาณที่ดี ในการเดินทางรุกตลาดต่างประเทศอย่างต่อเนื่องของเรา” นายจิตติพร กล่าว

นายจิตติพร กล่าวเพิ่มเติมว่า ในช่วงปลายปีเราเตรียมเดินทางไปประเทศอินโดนีเซีย เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางธุรกิจในการเปิดตลาดใหม่ในพื้นที่นั้น เนื่องจากเป็นประเทศที่น่าสนใจ และมีการบริโภคสูงจากจำนวนประชากรที่มีอยู่มาก และอยู่ระหว่างศึกษาการลงทุนในอีกหลายประเทศเพิ่มเติมอีก จากปัจจุบันกลุ่มลูกค้าหลักของเราอยู่ในทวีปยุโรป เพื่อสนับสนุนการเติบโตของยอดขายในอนาคต

สำหรับผลประกอบการบริษัท งวดไตรมาส 3/2557 มีกำไรสุทธิ 22.7 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 26.5% จากงวดเดียวกันของปีก่อนอยู่ที่ 17.9 ล้านบาท เนื่องจากบริษัท มีรายได้จากการขายและอัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้น

โดยบริษัท มีรายได้จากการขายอยู่ที่ 183.4 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 6.5 ล้านบาท หรือ 3.7% จากงวดเดียวกันของปีก่อนอยู่ที่ 176.9 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลมาจากการปรับเพิ่มขึ้นของปริมาณการขาย และได้รับประโยชน์จากค่าเงินบาทที่อ่อนตัวลง ส่วนอัตรากำไรขั้นต้นจากการขายสินค้าในไตรมาส 3 ปี 2557 เท่ากับร้อยละ 32 เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนที่มีอัตรากำไรขั้นต้นจากการขายสินค้า เท่ากับร้อยละ 27.6 โดยสาเหตุหลักมาจากการลดลงของราคามะพร้าว และการอ่อนค่าของเงินบาท

ผลประกอบการบริษัท งวด 9 เดือนแรกของปีนี้ บริษัท มีกำไรสุทธิ 64.7 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 48.8 ล้านบาท หรือ 306.9 % จากงวดเดียวกันของปีก่อนอยู่ที่ 15.9 ล้านบาท ส่วนรายได้จากการขายอยู่ที่ 564.9 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 100.8 ล้านบาท หรือ 21.7% จากงวดเดียวกันของปีก่อนอยู่ที่ 464.1 ล้านบาท

“ภาพรวมผลงานไตรมาส 3/2557 ที่ออกมาถือว่าเป็นไปตามคาด บริษัท มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ทั้งยอดขายและกำไร เนื่องจากเรามีลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะยอดขายจากกลุ่มผลิตภัณฑ์ซอสและน้ำจิ้มต่างๆ ซึ่งเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่เป็นพระเอกของบริษัท และมีมาร์จินที่ดีกว่ากลุ่มอื่นๆ นอกจากนี้ จากนโยบายป้องกันความเสี่ยงของบริษัท โดยกำหนดอัตราแลกเปลี่ยนไว้ล่วงหน้าในช่วงที่ผ่านมา จึงได้รับประโยชน์จากค่าเงินบาทที่อ่อนตัวลง ส่งผลให้บริษัท มีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเข้ามาเพิ่มเติมในไตรมาส 3/2557 และต่อเนื่องในไตรมาส 4/2557 โดยผลงาน 9 เดือนแรกของปีนี้ บริษัท มีรายได้จากการขายอยู่แล้วที่ 564.9 ล้านบาท ขยับใกล้เคียงเป้าหมายรายได้จากการขายทั้งปีที่วางไว้ เติบโตไม่ต่ำกว่า 20 – 25% จากปี 2556 บริษัท มีรายได้อยู่ที่ 608.7 ล้านบาท จึงมั่นใจ

เป้าหมายดังกล่าวจะเป็นไปตามที่วางไว้ได้ไม่ยาก” นายจิตติพร กล่าว