

วันที่ 5 กรกฎาคม 2561

เรื่องชี้แจงสารสนเทศสำคัญของบริษัท
เรียนกรรมการผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ด้วยวันที่ 4 กรกฎาคม 2561 ทางบริษัท บิวตี้ คอมมูนิตี้ จำกัด (มหาชน) มีการจัดงาน “BEAUTY Press Conference & Analyst Meeting” แถลง “แนวโน้มผลการดำเนินงานครึ่งปีแรกและกลยุทธ์การเติบโตธุรกิจครึ่งปีหลัง 2561” ณ สำนักงานใหญ่ของบริษัท โดยมีเนื้อหาสาระสำคัญดังต่อไปนี้

1. นพ.สุวิน ไกรภูเบศ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ชี้แจงข่าวลือทุกประเด็นต่อไปนี้ว่า**ไม่เป็นความจริง**
 - เติบโตจากออเดอร์ปลอม เมคคอร์ดอร์ในประเทศจีนให้สูงโดยบริษัทที่ผู้บริหารตั้งขึ้นเอง
 - ซัพพลายเออร์โรงงานรับจ้างผลิตสินค้าให้บริษัทไม่ผ่านมาตรฐาน อย. และไม่สามารถส่งสินค้าให้บริษัทได้
 - นพ.สุวิน ไกรภูเบศ และกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่จะขายหุ้นเพิ่มและจะทิ้งบริษัทไม่บริหารต่อ
 - นพ.สุวิน ไกรภูเบศ มีปัญหาเรื่องสุขภาพ ป่วยหนัก
2. แนวโน้มผลประกอบการไตรมาส 2/2561 ลดต่ำกว่าเป้าหมายที่บริษัทประมาณการไว้แต่ยังคงรักษาอัตรากำไรสุทธิมากกว่า 20 % ขึ้นไป และยังคงเป้าหมายการเติบโตของทั้งปี 2561 ไว้เช่นเดิม คือรายได้เติบโตไม่ต่ำกว่า 4,290 ล้านบาทและรักษาอัตรากำไรสุทธิมากกว่า 20 % ขึ้นไป โดยสาเหตุหลักที่ทำให้รายได้ในไตรมาส 2/2561 ต่ำกว่าเป้าหมายที่ประมาณการไว้ คือ
 - สินค้าของแบรนด์ BEAUTY COTTAGE บางรายการมียอดขายลดลงเพราะเป็นสินค้ากระแสและอยู่ในช่วงปรับตัวและบริษัทได้ออกสินค้าซีรีย์ใหม่มาเสริมซึ่งคาดการณ์ว่าจะสามารถสร้างยอดขายได้ดี
 - Mood & Tone การจับจ่ายเครื่องสำอางของผู้บริโภคลดลง อันเนื่องมาจากข่าว อย. ปราบปรามผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางและสุขภาพผิดกฎหมายเมื่อช่วงต้นมีนาคม-เมษายน แต่จะส่งผลกระทบต่อในระยะสั้นเท่านั้น
 - การส่งออกสินค้าไปประเทศจีนล่าช้ากว่าปกติ อันเนื่องมาจากทางประเทศจีนมีการเข้มงวดในการตรวจสอบสินค้าเครื่องสำอางทุกประเภทที่จะนำเข้าประเทศเพิ่มมากขึ้นอันเนื่องมาจากกระแสข่าวดังเรื่องการปราบปรามสินค้าที่ไม่มี อย. ในประเทศไทย ทำให้ลูกค้าขายส่งของบริษัทต้องใช้ระยะเวลาในการนำเข้าสินค้าเครื่องสำอางไปยังประเทศจีนนานกว่าเดิม ถึงสินค้าที่นำเข้าของบริษัทจะมี อย. ถูกต้องทุกรายการก็ตาม อย่างไรก็ตาม บริษัทยืนยันว่าดีมานด์หรือปริมาณความต้องการในสินค้าของ BEAUTY ในต่างประเทศยังคงดีอยู่ต่อเนื่อง
3. กลยุทธ์การเติบโตธุรกิจครึ่งปีหลัง 2561 สรุปได้ดังนี้
บริษัทยังคงเชื่อมั่นในโมเมนต์การเจริญเติบโตของครึ่งปีหลังเนื่องจากครึ่งปีหลังเป็นไฮซีซั่นและประกอบกับบริษัทมีกลยุทธ์และแผนการดำเนินงานที่จะช่วยเสริมสร้างยอดขายดังต่อไปนี้
 - สร้างตลาดผ่านช่องทาง Cross Border E-Commerce
 - การขยายสินค้าหลักเข้าสู่ประเทศจีนอย่างเป็นระบบ

- การขยายช่องทางตลาดต่างประเทศ 11 ประเทศเป้าหมาย
- แนวทางพัฒนาระบบ E - Commerce
- การพัฒนาสินค้าและขยายช่องทางจำหน่ายเข้าสู่ตลาด Consumer ที่เป็น Mass Market เพิ่มขึ้น
- การเปิดตัวสินค้าใหม่ที่มีประสิทธิภาพและเน้นภาพลักษณ์สินค้ามากขึ้น
- การบริหารจัดการเพื่อเพิ่ม Performance ของร้านค้าปลีกทุกแบรนด์
- จัดระบบ CRM จากฐานลูกค้าขนาดใหญ่ที่มีอยู่ให้ส่งผลต่อการขยายตัวของยอดขาย

จึงเรียนมาเพื่อทราบ

นายแพทย์สุวิน ไกรภูเบศ

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร