

Questions: Management View

Q	มุมมองผู้บริหารเกี่ยวกับอุตสาหกรรม Smartphone และ การแข่งขัน ปี 2023 vs ปี 2024
Ans	จากรายงานของ IDC จะเห็นว่าจำนวน Unit ขายในปี 2023 มีปริมาณลดลงจากปี 2022 เกือบ 13% ในขณะที่จำนวน Amount Baht เพิ่มสูงขึ้น เนื่องมาจากผู้ผลิต Smartphone หลากๆแบรนด์ หันมาทำมือถือราคากลางถึงสูงมากขึ้น ทำให้ในปี 2023 สินค้าใหม่ที่ราคาต่ำกว่า 5,000 บาทมีไม่มากนัก อย่างไรก็ตามในปี 2024 ทางบริษัทมองว่า ผู้ผลิตหลายๆเจ้าจะหันกลับมามองตลาดล่างมากขึ้น จากงานวิจัยล่าสุดของ Canalys พบว่า Trassion ผู้ผลิต Infinix มีจำนวนยอดขายแซงทุกแบรนด์อย่างมีนัยสำคัญในเดือน Dec23 ที่ผ่านมา
Q	ผู้บริหารมีมุมมองอย่างไรต่อการขายของผ่านช่องทาง Online ครับ เช่น TikTok อะไรแบบนี้ ดูมี Trend ที่โตในฝั่งนี้มากขึ้นนะครับ Com7 จะรับมือส่วนนี้ยังไง เพราะเราดูโตหลักๆจากทาง Offline
Ans	ช่องทาง Online เป็นอีกช่องทางหนึ่งที่ทำให้บริษัทเข้าถึงผู้บริโภคได้ ซึ่งบริษัทเองก็มีการจำหน่ายผ่านช่องทาง Online ทั้ง Official Website ของบริษัทเอง รวมถึง Platform ต่างๆ สำหรับ TikTok ทางบริษัทมองว่าเป็นอีกโอกาสหนึ่งที่บริษัทจะเพิ่มการเข้าถึงผู้บริโภค ซึ่งตอนนี้เรามีทีมงานกำลัง Process อยู่
Q	ผู้บริหารมีมุมมองต่อตลาดโทรศัพท์มือถือในอนาคตอย่างไรครับ อนาคตเข้าใจว่าโทรศัพท์จากจีนน่าจะโตขึ้นเรื่อยๆแล้วพวกค่ายจีนเนี่ยเขาจะตัดตัวกลางอย่างเราที่เป็น Retail ออกไปไหมเขาอาจจะข้ามไปขายผ่านทาง Online แทนเลยแบบพวก TikTok เรามีมุมมองอย่างไร
Ans	บริษัทมองว่า Retail ยังคงเป็นทางเลือกที่สำคัญสำหรับผู้บริโภคในประเทศ อีกทั้งบริษัทยังมีช่องทาง Online เพื่อเป็นทางเลือกให้กับผู้บริโภค ดังนั้นสำหรับแบรนด์ต่างๆที่ต้องการจะเข้ามาทำการตลาดในประเทศไทยและต้องการสร้างความน่าเชื่อถือ Com7 ยังคงเป็นทางเลือกที่ดีและคุ้มค่า
Q	ผู้บริหารคิดว่า ในอีก 3-5 ข้างหน้า บริษัทจะโตต่อได้หรือไม่ แล้วจะโตอย่างไร มีทิศทางแบบไหน
Ans	บริษัทมีการปูรากฐานทั้งด้านความน่าเชื่อถือในแบรนด์ของบริษัท การบริการหลังการขาย จำนวนสาขาที่ครอบคลุมทั่วประเทศ มาตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน เมื่อประกอบกับ เทคโนโลยีที่มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง จึงเป็นโอกาสสำหรับบริษัทที่จะสามารถเติบโตไปพร้อมกับ Trend ของเทคโนโลยี โดยการเติบโตยังคงมาจาก Core Business ของบริษัทเป็นหลัก นั่นคือ Retail โดยจะมาจาก Same Store, New Store, New Product รวมถึงช่องทาง Online โดยมี Tools ต่างๆคอย Support อย่าง Ufund และ iCare Insurance
Q	ถ้าเป้าหมาย Sale Growth ปี24 เท่ากับ10% เหมือนปีที่ผ่านมา มันจะมีผลให้กำไรสุทธิเราอาจติดลบ หรือโตต่ำเหมือนปี23 หรือไม่
Ans	สาเหตุหลักที่ทำให้กำไรเติบโตลดลงในปีที่ผ่านมา มาจาก %GP ในช่วงไตรมาส4 ที่ลดลงค่อนข้างมาก ประกอบกับค่าใช้จ่ายต่างๆที่เพิ่มขึ้น สำหรับปี 2024 บริษัทเห็นถึงกำลังซื้อที่เริ่มกลับมา จึงลดการทำ Promotion ต่างๆที่เคยทำในช่วงไตรมาสก่อนลง รวมถึงบริษัทได้เพิ่มความรัดกุมในด้านค่าใช้จ่ายต่างๆ ดังนั้นบริษัทเชื่อว่าผลประกอบการในปีนี้จะดีกว่าปีก่อน
Q	ปี23เราเห็นโอกาสหรืออุปสรรคอะไรบ้างในธุรกิจใหม่ๆที่เรา กำลังทำอยู่ เช่น Dr.Pharma PetPaw Aion
Ans	ปีที่ผ่านมาถือเป็นจุดเริ่มต้นของ Business ใหม่ๆของบริษัท มีหลายสิ่งที่เราได้เรียนรู้และเราได้นำมาปรับใช้ในแผนงานปีนี้
Q	เป็นไปได้ไหมที่บริษัทจะสามารถ Live ขณะที่มีการ Analyst Meeting หรือ Company Visit
Ans	ทางบริษัทจะนำข้อเสนอแนะไปพิจารณา

Questions: Trend and Target

Q	เป้าการเติบโตของรายได้ปี 2024
Ans	ตั้งเป้าหมาย Sales Growth ที่ 10%
Q	แนวโน้ม %SG&A ปี 2024
Ans	ปี 2023 ภาพรวม %SG&A to Sales อยู่ที่ 7.9% ปีนี้บริษัทมีแผนที่จะ Tight Control ค่าใช้จ่ายส่วนงานต่างๆให้มีความรัดกุมมากยิ่งขึ้น ดังนั้นค่าใช้จ่ายในส่วนนี้จะดีกว่าปีที่ผ่านมา
Q	%GP ที่ Drop ลง ในช่วงไตรมาส 4/23 เกิดจาก การทำ Promotion ของ Apple เยอะสุดเลยหรือไม่? จะกระทบกับพื้นฐานการทำกำไรระยะยาวหรือไม่? แนวโน้มของปี 24 จะเป็นอย่างไร?
Ans	ในช่วงไตรมาส 4/23 ทางบริษัท และ Supplier หลายๆเจ้าเห็นพ้องต้องกันในเรื่องของ Demand ที่ Slow Down ลงไป จึงมีการจัด Campaign และทำ Promotion ร่วมกัน และเนื่องจาก Apple Product มี %GP ที่ไม่สูงมากอยู่แล้ว การทำ Promotion จึงทำให้ %GP ของแบรนด์ดังกล่าวลดลงอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้ การทำ Promotion จะขึ้นอยู่กับสถานะตลาดในแต่ละช่วงเวลา โดยในไตรมาส 1/24 %GP มีแนวโน้มที่ดีกว่า ไตรมาส 4/23 สำหรับปี 2024 บริษัทจะบริหารจัดการ Port ในแต่ละช่วงเวลาให้ดีขึ้น เพื่อให้ภาพรวมของ %GP อยู่ระหว่าง 13.0% ถึง 13.5%
Q	ขอทราบเป้าหมายรถ Aion ในปี 2024 / มี %GP ดีกว่าโทรศัพท์หรือไม่
Ans	บริษัท Gold Integrate มีเป้าหมายปี 2024 อยู่ที่ 5,000 คัน มี %GP เฉลี่ยอยู่ที่ 5% ถึง 9% แล้วแต่ช่วงเวลา

Questions: Operation

Q	ยอดขายในช่วงมาตรการ Easy E-Receipt ปี 2024 เทียบกับปี 2023 เติบโตขึ้นอย่างไรที่คาดการณ์ไว้หรือไม่
Ans	ภาพรวมตั้งแต่เปิดปี 2024 มา ร้านสาขาของ Com7 มีกระแสตอบรับที่ค่อนข้างดี และเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนที่มีมาตรการนี้เช่นกันจะเห็นได้ชัดว่ามีคนมาใช้สิทธิลดหย่อนกับบริษัทเพิ่มขึ้น ยอดขายโดยรวมโตขึ้น โดยหากนับช่วงเวลาตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม ถึง 26 กุมภาพันธ์ ยอดขายของบริษัทเติบโตขึ้น 9.1% YoY
Q	BaNANA Franchise เป็นอย่างไร จำนวนเพิ่มขึ้นหรือลดลง
Ans	ยังมีแผนที่จะเพิ่มจำนวน Franchise อย่างต่อเนื่อง เมื่อสิ้นปี 2023 บริษัทมีจำนวนสาขา Franchise ทั้งหมด 156 สาขา
Q	เห็นเพื่อนเราไปเปิด iStudio ที่ Central ใหม่ 2 สาขาใหญ่เลยครับ เลยอยากทราบว่า ทำไม COM7 ถึงไม่ได้ Biding แข่งหรือครับ?
Ans	ทางบริษัทไปในทุกๆที่ที่มีโอกาส อาจมีได้บ้างพลาดบ้าง อย่างไรก็ตามในปี 2023 มีสาขา Studio7 เปิดใหม่ทั้งสิ้น 6 สาขา ทั้งในกรุงเทพฯและต่างจังหวัด ตัวอย่างเช่น EmSphere และ Robinson ชัยภูมิ
Q	ในปี 2022 มีการ Trade-in รับซื้อเครื่องมือสอง 60k Unit เทียบกับปี 2023 เรารับซื้อเครื่องมือสองเข้ามาประมาณกี่ตัว หากมอง Demand เทียบกับ Supply ที่เรามี เพียงพอหรือไม่ / ปี 2024 บริษัทมี Plan ที่จะเพิ่ม BaNANA Sure จำนวนกี่สาขา
Ans	ปี 2023 มีจำนวนเครื่องที่ผ่านการ Trade-in ประมาณ 70K Unit ซึ่งเมื่อทีมงานคัดกรองเครื่องที่มีคุณภาพแล้ว ยังคงมีปริมาณไม่เพียงพอต่อความต้องการ แผนงานในปี 2024 บริษัทจึงวางแผนการขยายการรับซื้อ เพื่อมีจำนวนเครื่องที่มีคุณภาพเพิ่มขึ้นและเพื่อรองรับการขยายหน้าร้านอีกประมาณ 50 สาขา

Q	บริการจัดส่งภายใน 24 ชม ผลตอบรับดีไหม
Ans	เป็นบริการที่บริษัทเห็นว่าเราควรมีเพื่อให้ตอบโจทย์กับความต้องการของลูกค้าทุกกลุ่ม ซึ่ง Portion การใช้บริการในส่วนนี้มีสัดส่วนไม่ถึง 10%
Q	รบกวนช่วยอัปเดต Deal เครื่องใช้ไฟฟ้า และ Deal ที่เคยล่นไป ปีนี้จะมีอะไรเข้ามาเพิ่มหรือไม่?
Ans	Deal เครื่องใช้ไฟฟ้ายังไม่มีอะไรคืบหน้า สำหรับ Deal อื่นๆ บริษัทมีการพูดคุยและมองหาโอกาสอยู่ตลอด
Q	นอกจากข้อจำกัดเรื่องพื้นที่ มีอุปสรรคอื่นหรือไม่ในการขายเครื่องใช้ไฟฟ้าร่วมกันในร้าน IT ครับ และตลาดเครื่องใช้ไฟฟ้ามีโอกาสหรืออุปสรรคอะไรบ้างครับ
Ans	หลักๆเป็นเรื่องพื้นที่
Q	ยอดขายในช่วงมาตรการ Easy E-Receipt ปี 2024 เทียบกับปี 2023 เติบโตขึ้นอย่างที่คาดการณ์ไว้หรือไม่
Ans	ภาพรวมตั้งแต่เปิดปี 2024 มา ร้านสาขาของ Com7 มีกระแสตอบรับที่ค่อนข้างดี และเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนที่มีมาตรการนี้เช่นกัน จะเห็นได้ชัดว่ามีคนมาใช้สิทธิลดหย่อนกับบริษัทเพิ่มขึ้น ยอดขายโดยรวมโตขึ้น โดยหากนับช่วงเวลาตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม ถึง 26 กุมภาพันธ์ ยอดขายของบริษัทเติบโตขึ้น 9.1% YoY

ติดต่อนักลงทุนสัมพันธ์ Com7

ir@comseven.com หรือ โทร +66 2017 7777 กด 8