



ข่าวประชาสัมพันธ์

วันที่ 21 ธันวาคม 2563

**XO โตสวนกระแสไม่สนโควิด-19 ตั้งเป้ากำไรปี 64 โต 20-25%  
รับแผนสนับสนุน Listing fee รุกตลาดยุโรปและจีนเพิ่ม**

XO ย้ำแผนปี 64 โตสวนกระแสต่อเนื่อง จากผลิตภัณฑ์กลุ่มซอสได้รับการตอบรับในตลาด พร้อมวางงบลงทุนค่า Listing fee ดันพื้นที่ขายสินค้ามาร์จิ้นสูงเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในยุโรปและจีน ล่าสุด ในปีนี้บริษัทฯ นำสินค้าเข้าวอลมาร์ตเป็นที่เรียบร้อยแล้ว และเตรียมอัดงบค่า Listing fee นำสินค้าขายเพิ่มอีก 1-2 แห่ง ที่เมืองเซียงไฮ้ในปีหน้า ควบคู่เตรียมเข้าออนไลน์ขายในทีมอลล์ เพิ่มพื้นที่ขายในตลาดที่ใหญ่และมีประสิทธิภาพ ขณะที่ ปัจจุบัน XO มีออเดอร์ยาวต่อเนื่องไปจนถึง กุมภาพันธ์ปีหน้าเรียบร้อยแล้ว มั่นใจ แม้ไม่มีโควิด-19 บริษัทฯ ยังคงเติบโตต่อเนื่องจากปีก่อนได้ตั้งเป้ารายได้โต 10-15% ส่วนกำไรตั้งเป้าโต 20-25%

**นายจิตติพร จันทรัช** กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอ็กโซติก ฟู้ด จำกัด (มหาชน) หรือ XO เปิดเผยว่า บริษัทฯ ยังคงเดินหน้าการเติบโตต่อเนื่อง หลังผลงานในปี 2563 คาดทำสถิติสูงสุดใหม่ ซึ่งสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ที่ระบาดในประเทศไทยและระบาดไปทั่วโลก สนับสนุนให้ยอดขายเพิ่มขึ้น แต่ไม่ใช่ปัจจัยในการเติบโตทั้งหมด เพราะมองว่าความสำเร็จของผลประกอบการในปีนี้ มาจากความต้องการซื้อสินค้ากลุ่มซอสจากลูกค้าเดิมที่ขยายตัว และลูกค้าใหม่ที่เพิ่มขึ้นจากช่วงปลายปี 2562 ราว 5 – 6 ราย สนับสนุนยอดขายเข้ามาค่อนข้างมีประสิทธิภาพ

ทั้งนี้ XO ยังคงมั่นใจจะเติบโตต่อเนื่องในปี 2564 เนื่องจากปัจจุบัน บริษัทฯ มีออเดอร์ล่วงหน้าอยู่ในระดับที่น่าพอใจไปจนถึงเดือนกุมภาพันธ์ปีหน้า มองแนวโน้มไตรมาส 1/2564 ภาพรวมอาจใกล้เคียงช่วงไตรมาส 2 และ ไตรมาส 3 ในปีนี้ อีกทั้งแผนการบุกตลาด โดยวางงบลงทุนค่า Listing Fee ไว้ราว 10-15 ล้านบาท เพื่อเพิ่มพื้นที่ขาย พร้อมเจาะ Outlet ในกลุ่ม Top5 ของประเทศนั้นๆ หรือในตลาดที่มีศักยภาพ เพิ่ม SKU ในสินค้ากลุ่มซอสที่ขายดีในยุโรป และรุกตลาดจีน

โดยในปี 2563 บริษัทฯ รุกตลาดในประเทศจีนได้เพิ่มขึ้น โดยนำสินค้าเข้าไปขายในวอลมาร์ต (Walmart) เป็นที่เรียบร้อยแล้ว ปัจจุบัน เริ่มพูดคุยกับดิสทริบิวเตอร์ที่จีน และเพิ่มงบค่า Listing fee คาดจะนำสินค้ากลุ่มซอสวางจำหน่ายเพิ่มเติมในปีหน้าอีกราว 1-2 แห่งที่เซียงไฮ้ และมีแผนออกงานแสดงสินค้าในพื้นที่ใกล้เคียงเพิ่มเติม ควบคู่ขยายช่องทางออนไลน์ไปยังทีมอลล์ (Tmall) จึงมั่นใจ จะได้รับการตอบรับจากลูกค้ามากขึ้น เนื่องจากจีนเป็นตลาดที่ใหญ่มาก และคาดว่าจะได้เห็นผลตอบรับในช่วงไตรมาส 3 ปีหน้าเป็นต้นไป

พร้อมตั้งเป้าหมายรายได้ปี 2564 เติบโตอีก 10% - 15% จากปี 2563 ที่มีฐานการเติบโตที่อยู่ในระดับสูง และสนับสนุนให้กำไรคาดเติบโต 20% – 25% ส่วนอัตรากำไรขั้นต้นวางไว้อยู่ในระดับ 40% ต่อเนื่อง ตามการใช้กำลังการผลิตที่สูงขึ้น และการขยายตลาดสินค้ากลุ่มซอสซึ่งเป็นสินค้ากลุ่มที่มาร์จิ้นสูงสุดในกลุ่มได้เพิ่มขึ้น ในขณะที่ต้นทุนวัตถุดิบ ยังอยู่ในระดับต่ำต่อเนื่อง โดยมีการล็อคราคาล่วงหน้าทั้งน้ำตาล และกระเทียมไว้ยาว จนถึงสิ้นปี 2564



ส่วนค่าเงินบาทที่แข็งค่า บริษัทฯ ไม่กังวล เพราะปกติเราขายเป็นสกุลเงินบาทเป็นส่วนใหญ่ราว 75% ของยอดขายทั้งหมด ขณะที่ ยอดขายสกุลดอลลาร์สหรัฐที่มีแนวโน้มอ่อนค่าลงต่อเนื่อง บริษัทฯ มีสัดส่วนเพียง 20% เนื่องจากคู่ค้าของบริษัทฯ ส่วนใหญ่ 80% อยู่ในทวีปยุโรป และค่าเงินยูโรมีแนวโน้มแข็งค่าขึ้น ทำให้ไม่กระทบต่อลูกค้า และไม่มีการต่อรองสินค้าเข้ามา

"เนื่องจากหลายคนตั้งคำถามว่า XO ผูกกับโควิด-19 เมื่อสถานการณ์โควิด-19 ยังมีความรุนแรง เราก็มียอดขายที่ดีขึ้น แต่หากสถานการณ์โควิด-19 จบลง ยอดขายจะเป็นอย่างไร ผมก็ยอมรับว่า เราได้รับอานิสงส์จากสถานการณ์การแพร่ระบาดในครั้งนี้ แต่เป็นเพียงปัจจัยหนึ่งเท่านั้น เนื่องจากปลายปี 2562 ที่ผ่านมา เราได้ดิสน์ทวีเตอร์รายใหม่เข้ามาเพิ่มขึ้นค่อนข้างมีประสิทธิภาพราว 5-6 ราย ทำให้เพิ่มพื้นที่ขายได้หลายสาขา และยอดขายโตพอสมควร ดังนั้น ในปี 2563 สถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 และการล็อกดาวน์ ทำให้เราได้อานิสงส์ในแง่ของยอดขายเพิ่มขึ้นจริง แต่บริษัทฯ ประเมินยอดขายที่เพิ่มขึ้นเพราะโควิด-19 อยู่ที่ประมาณไม่ถึงร้อยละสามบาท จากยอดขายทั้งหมดที่ทำได้ เพราะเรายังคงโตจาก Organic Growth ด้วย" นายจิตติพร กล่าว

\*\*\*\*\*

**ติดต่อสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ : IR PLUS**

คุณชนนภา ไตรทรัพย์ (ฟ้า) Tel : 02-022-6200 ต่อ 614, 089-476-7404, E-mail : [chonnanart@irplus.in.th](mailto:chonnanart@irplus.in.th)  
คุณสารภี สายะเวช (จูน) Tel : 02-022-6200 ต่อ 610, 081-420-0753, E-mail : [sarapee@irplus.in.th](mailto:sarapee@irplus.in.th)