

ส่วนที่ 3 ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

13.ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ

13.1 สรุปรายงานการสอบบัญชี

งบการเงินสำหรับปี สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

ตรวจสอบโดย นางสุวิมล กฤตยาเกียรติ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 2982 จาก บริษัท สอบบัญชี ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ซึ่งได้แสดงความเห็นว่างบการเงินแสดงฐานะทางการเงินของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ผลการดำเนินงานและกระแสเงินสด สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

งบการเงินสำหรับปี สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562

ตรวจสอบโดย นางสุวิมล กฤตยาเกียรติ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 2982 จาก บริษัท สอบบัญชี ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ซึ่งได้แสดงความเห็นว่างบการเงินแสดงฐานะทางการเงินของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 ผลการดำเนินงานและกระแสเงินสด สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

ตารางสรุปงบการเงินรวม บริษัท บิวตี้ คอมมูนิตี้ จำกัด (มหาชน)

งบแสดงฐานะการเงิน

สำหรับปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563, 2562 และ 2561

(หน่วย: ล้านบาท)

งบแสดงฐานะการเงิน	31 ธันวาคม 2563	%	31 ธันวาคม 2562	%	31 ธันวาคม 2561	%
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	175.94	16.26%	154.66	11.75%	232.82	13.11%
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	58.64	5.42%	91.59	6.96%	82.96	4.67%
สินค้าคงเหลือ	209.02	19.31%	354.87	26.97%	592.84	33.38%
สินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น/เงินลงทุนชั่วคราว	250.43	23.14%	300.00	22.80%	460.00	25.90%
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	694.03	64.13%	901.12	68.48%	1,368.62	77.06%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน						
สินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น/เงินลงทุนระยะยาวอื่น	-	0.00%	50.00	3.80%	-	0.00%
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	165.82	15.32%	230.52	17.52%	269.55	15.18%
สินทรัพย์สิทธิการใช้	100.09	9.25%	-	0.00%	-	0.00%
สิทธิการเช่า	-	0.00%	3.75	0.28%	4.93	0.28%
สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น	22.74	2.10%	26.14	1.99%	22.17	1.25%
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	43.63	4.03%	12.54	0.95%	11.41	0.64%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	55.94	5.17%	91.85	6.98%	99.46	5.60%
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	388.23	35.87%	414.80	31.52%	407.52	22.94%
รวมสินทรัพย์	1,082.26	100.00%	1,315.92	100.00%	1,776.14	100.00%
หนี้สินหมุนเวียน						
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	88.01	8.13%	177.24	13.47%	279.23	15.72%
ส่วนของหนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	73.45	6.79%	-	0.00%	-	0.00%
ภาษีเงินได้เดิมบุคคลค้างจ่าย	-	0.00%	28.69	2.18%	113.38	6.38%
รวมหนี้สินหมุนเวียน	161.46	14.92%	205.93	15.65%	392.61	22.10%
หนี้สินไม่หมุนเวียน						
หนี้สินตามสัญญาเช่า	48.62	4.49%	-	0.00%	-	0.00%
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	16.41	1.52%	23.04	1.75%	16.43	0.92%
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	5.82	0.54%	6.89	0.52%	6.75	0.38%
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	2.04	0.19%	3.57	0.27%	4.14	0.23%
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	72.89	6.73%	33.51	2.55%	27.32	1.54%
รวมหนี้สิน	234.35	21.65%	239.44	18.20%	419.92	23.64%
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ทุนเรือนหุ้น						
ทุนจดทะเบียน						
หุ้นสามัญ 3,022,610,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.10 บาท	302.26		302.26		302.26	
ทุนที่ชำระแล้ว						
หุ้นสามัญ 3,006,868,535 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.10 บาท	300.69		300.69		-	
หุ้นสามัญ 3,006,214,955 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.10 บาท	-		-		300.62	
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	592.71	54.77%	592.71	45.04%	588.96	33.16%
ส่วนทุนจากการขายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์	16.30	1.51%	16.30	1.24%	14.44	0.81%
หุ้นสามัญซื้อคืน	(99.69)	(9.21%)	(99.69)	(7.58%)	(99.69)	(5.61%)
กำไร(ขาดทุน)สะสม						
จัดสรรแล้ว						
ทุนสำรองตามกฎหมาย	30.23	2.79%	30.23	2.30%	30.23	1.70%
สำรองสำหรับหุ้นที่บริษัทฯ ซื้อคืน	99.69	9.21%	99.69	7.58%	99.69	5.61%
ยังไม่ได้จัดสรร	(92.02)	(8.50%)	136.55	10.38%	421.97	23.76%
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	847.90	78.35%	1,076.48	81.80%	1,356.22	76.36%
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	1,082.26	100.00%	1,315.92	100.00%	1,776.14	100.00%

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ
สำหรับปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2563, 2562 และ 2561

(หน่วย: ล้านบาท)

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ	2563	%	2562	%	2561	%
รายได้จากการขาย	769.30	97.77%	2,007.21	99.33%	3,466.61	99.01%
ต้นทุนขาย	(353.28)	(44.90%)	(794.14)	(39.30%)	(1,201.65)	(34.32%)
กำไรขั้นต้น	416.02	54.08%	1,213.07	60.44%	2,264.96	65.34%
รายได้อื่น						
รายได้ทางการเงิน	4.59	0.58%	7.13	0.35%	13.12	0.37%
รายได้อื่นๆ	12.95	1.65%	6.43	0.32%	21.51	0.61%
รวมรายได้อื่น	17.54	2.23%	13.56	0.67%	34.63	0.99%
รวมรายได้	786.83	100.00%	2,020.77	100.00%	3,501.24	100.00%
ต้นทุนในการจัดจำหน่าย	(351.49)	(44.67%)	(701.75)	(34.73%)	(800.83)	(22.87%)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	(160.23)	(20.36%)	(234.11)	(11.59%)	(265.95)	(7.60%)
ขาดทุนจากการด้อยค่าทรัพย์สิน	(41.78)	(5.31%)	-	-	-	-
ต้นทุนทางการเงิน	(10.91)	(1.39%)	-	-	-	-
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(130.84)	(16.63%)	290.77	14.39%	1,232.80	35.21%
รายได้(ค่าใช้จ่าย)ภาษีเงินได้	25.96	3.30%	(58.19)	(2.88%)	(241.21)	(6.89%)
กำไรสำหรับปี	(104.88)	(13.33%)	232.58	11.51%	991.59	28.32%
กำไร(ขาดทุน)เบ็ดเสร็จอื่น:						
รายการที่จะไม่ถูกบันทึกในส่วนของกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง						
ผลขาดทุนจากการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย	4.33	0.55%	-	-	(4.19)	(0.12%)
หัก : ผลกระทบของภาษีเงินได้	(0.87)	(0.11%)	-	-	0.84	0.02%
กำไรเบ็ดเสร็จอื่นสำหรับปี	3.46	0.44%	-	-	(3.36)	(0.10%)
กำไรเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี	(101.42)	(12.89%)	232.58	11.51%	988.24	28.23%

* อัตราร้อยละของกำไรขั้นต้น คำนวณจากมูลค่ากำไรขั้นต้น หาดด้วยรายได้หลักจากการขายผลิตภัณฑ์ (ไม่รวมรายได้อื่นๆ) ซึ่งสอดคล้องกับอัตรากำไรขั้นต้นที่เปิดเผยในอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

งบกระแสเงินสด
สำหรับปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2563, 2562 และ 2561

(หน่วย: ล้านบาท)

งบกระแสเงินสด	2563	2562	2561
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน			
กำไร (ขาดทุน) สำหรับปี	(104.88)	232.58	991.59
รายการปรับปรุงกระทบกำไรก่อนภาษีเงินได้เป็น			
เงินสดรับ (จ่าย) จากกิจกรรมดำเนินงาน			
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจ่าย	120.58	53.68	61.21
ขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น			
(2561-2562: หนี้สงสัยจะสูญของลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น)	(0.64)	0.28	(0.15)
ขาดทุนจากการลดมูลค่าของสินค้า	12.43	12.01	(0.06)
ขาดทุนจากการทำลายสินค้า	4.61	2.53	3.35
(กำไร)ขาดทุนจากการขายทรัพย์สิน	(0.11)	(0.21)	(0.78)
ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	23.63	5.70	2.01
ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายสินทรัพย์สิทธิการใช้	47.06	-	-
ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายเงินมัดจำ	9.74	-	-
ขาดทุน(กำไร)จากตราสารอนุพันธ์	(0.43)	0.14	-
ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น	-	-	1.13
ขาดทุนจากการด้อยค่าที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	1.99	-	-
ขาดทุนจากการด้อยค่าของเงินมัดจำ	6.42	-	-
(โอนกลับ)ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	-	-	(15.28)
(โอนกลับ)ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	-	(0.82)	-
(รายได้)รับรู้ - คะแนนสะสม	(4.48)	(13.50)	(4.38)
ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน	4.23	6.61	2.90
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	-	-	1.65
ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์	-	2.41	5.31
รายได้ทางการเงิน	(4.59)	(7.13)	(13.12)
ต้นทุนทางการเงิน	10.91	-	-
ค่าใช้จ่าย(รายได้)ภาษีเงินได้	(25.96)	58.19	241.21
กำไรจากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงใน			
สินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน	100.48	352.48	1,276.59
สินทรัพย์จากการดำเนินงาน (เพิ่มขึ้น) ลดลง			
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	32.68	(8.94)	62.85
สินค้าคงเหลือ	128.82	223.42	(186.39)
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	19.75	7.61	(1.57)
สินทรัพย์จากการดำเนินงาน (เพิ่มขึ้น) ลดลง	181.26	222.09	(125.11)
หนี้สินจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้น (ลดลง)			
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	(74.16)	(94.02)	(140.00)
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	(1.54)	(0.56)	(0.00)
หนี้สินจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้น (ลดลง)	(75.70)	(94.58)	(140.01)
เงินสดได้มา(ใช้ไป)จากกิจกรรมดำเนินงาน	206.04	479.99	1,011.47
จ่ายผลประโยชน์พนักงาน	(6.53)	-	-
จ่ายต้นทุนทางการเงิน	(10.91)	-	-
จ่ายภาษีเงินได้	(28.97)	(143.19)	(305.52)
เงินสดสุทธิได้มา(ใช้ไป)จากกิจกรรมดำเนินงาน	159.64	336.80	705.95

งบกระแสเงินสด (ต่อ)
สำหรับปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2563, 2562 และ 2561

(หน่วย: ล้านบาท)

งบกระแสเงินสด	2563	2562	2561
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน			
เงินรับจากรายได้ทางการเงิน	5.78	7.16	13.12
เงินลงทุนชั่วคราว/สินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น(เพิ่มขึ้น)ลดลง	50.00	160.00	340.00
เงินลงทุนระยะยาวอื่น/สินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น(เพิ่มขึ้น)ลดลง	50.00	(50.00)	50.00
ซื้ออาคาร และอุปกรณ์	(5.69)	(15.11)	(37.03)
เงินรับจากการขายอุปกรณ์	0.19	0.27	1.60
ซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น	(4.80)	(2.70)	(4.34)
เงินสดสุทธิได้มา(ใช้ไป)จากกิจกรรมลงทุน	95.48	99.62	363.35
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน			
เงินสดจ่ายซื้อหุ้นคืน	-	-	(99.69)
เงินปันผลจ่าย	(107.51)	(517.86)	(1,260.04)
เงินสดรับจากการใช้สิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิซื้อหุ้นสามัญ	-	3.27	17.40
ชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า	(126.32)	-	-
เงินสดสุทธิได้มา(ใช้ไป)จากกิจกรรมจัดหาเงิน	(233.83)	(514.59)	(1,342.33)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	21.29	(78.17)	(273.03)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันต้นปี	154.66	232.82	505.86
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันสิ้นปี	175.94	154.66	232.82

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ
สำหรับปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2563, 2562 และ 2561

อัตราส่วนทางการเงิน	2563	2562	2561
อัตราส่วนสภาพคล่อง			
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	4.30	4.38	3.49
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว (เท่า)	3.00	2.65	1.98
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด (เท่า)	0.87	1.15	1.43
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า (เท่า)	13.19	29.36	45.01
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (วัน)	27	12	8
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ (เท่า)	1.25	1.68	2.40
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย (วัน)	287	215	150
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าสำเร็จรูป (เท่า)	1.66	2.15	3.11
ระยะเวลาขายสินค้าสำเร็จรูปเฉลี่ย (วัน)	217	168	116
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้ (เท่า)	6.39	7.24	7.31
ระยะเวลาชำระหนี้ (วัน)	56	50	49
วงจรเงินสด (วัน)	258	177	109
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหาทำไร			
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	54.08%	60.44%	65.34%
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (%)	(15.83%)	14.39%	35.21%
อัตราส่วนเงินสดต่อการทำกำไร (%)	(128.21%)	118.29%	58.30%
อัตราส่วนกำไรสุทธิ (%)	(13.33%)	11.51%	28.32%
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (%)	(10.90%)	19.12%	64.78%
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน			
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (%)	(8.75%)	15.04%	48.23%
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร (%)	(34.28%)	112.75%	375.92%
อัตราหมุนของสินทรัพย์ (เท่า)	0.66	1.31	1.70
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายการเงิน			
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	0.28	0.22	0.31
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย (เท่า)	18.29	-	-
อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน (เท่า)	0.48	0.56	0.79
อัตราการจ่ายเงินปันผล (%)	-	91.41%	90.58%
อัตรากำไรสุทธิต่อหุ้น* (บาท)	(0.03)	0.08	0.33

หมายเหตุ * อัตรากำไรสุทธิต่อหุ้น ปี 2563 และปี 2562 คำนวณที่ฐานทุนจดทะเบียน 3,006.87 ล้านบาท มูลค่าหุ้นละ 0.10 บาท และปี 2561 คำนวณที่ฐานทุนจดทะเบียน 3,006.21 ล้านบาท มูลค่าหุ้นละ 0.10 บาท

14. คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

● ภาพรวมการดำเนินงานที่ผ่านมา

บริษัท บิวตี้ คอมมูนิตี้ จำกัด (มหาชน) จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2543 (เดิมชื่อ บริษัท โมนาโพลีแตนท์ จำกัด) ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์เพื่อความงามได้แก่ ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง (Make-up) ผลิตภัณฑ์บำรุงผิว (Skin care) ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร (Food Supplement) และอุปกรณ์เสริมความงาม (Accessories) ปัจจุบันจัดจำหน่ายภายใต้ร้านค้าปลีก “บิวตี้ บัฟเฟต์ (Beauty Buffet) รวมทั้งจำหน่ายผ่านช่องทางจำหน่ายต่างประเทศ, ช่องทางคอนซูเมอร์ โปรดักส์ และช่องทางอีคอมเมิร์ซ (E-commerce)

สำหรับช่องทางร้านค้าปลีก (Retails) “ร้านบิวตี้ บัฟเฟต์ (Beauty Buffet) ได้มีการปรับโมเดลการขายสินค้าใหม่โดยนำสินค้าที่เป็น Multi Brand เข้ามาจำหน่ายในร้าน Beauty Buffet มากขึ้น และพัฒนาโมเดลการขายใหม่ที่เรียกว่า “บิวตี้ออนไลน์ช้อปปิ้ง” เพื่อให้ลูกค้าที่เคยใช้บริการที่สาขาให้สามารถสั่งซื้อผ่านออนไลน์ได้ทันที (ทุกสาขาจะมีช่องทางการสั่งซื้อสินค้าทั้งหน้าร้านสาขา(Offline Store) และผ่านระบบออนไลน์ได้ทั้ง 2 รูปแบบ)

สำหรับตลาดต่างประเทศได้เพิ่มช่องทางใหม่ในตลาดจีน รวมทั้งการขยายไปยังตลาด International ประเทศอื่นๆอีกสิบกว่าประเทศ เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงจากตลาดเดียว ซึ่งได้มีการเซ็นสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายครบทุกประเทศเป็นที่เรียบร้อยแล้วในไตรมาส 3 ปี 2562 และมีการพัฒนาโมเดลการขายในต่างประเทศใหม่ “Product License” เพื่อความสะดวกในการพัฒนาสินค้าใหม่และการบริหารจัดการตลาดในประเทศจีน โดยในปี 2563 ได้ดำเนินการเรียบร้อยแล้วจำนวน 5 items และในปี 2564 อีกจำนวน 3 items

ช่องทางคอนซูเมอร์ โปรดักส์ เป็นช่องทางที่บริษัทเริ่มทำการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ เมด อิน เนเจอร์ ในช่วงกลางปี 2555 โดยมุ่งเน้นการวางจำหน่ายในร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ ห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์มาร์เก็ต หรือ โมเดิร์นเทรด (Modern Trade) และผ่านช่องทางร้านค้าปลีกค้าส่งทั้งในกรุงเทพฯและต่างจังหวัด (Traditional Trade) รวมถึงการขายผ่านช่องทางอื่นๆ เช่น ผ่านร้านคอนวีเนียนสโตร์และเค็ตตาลี้ออก รวมถึงการจำหน่ายผ่านร้านดิวตี้ฟรี อย่างเช่น King Power เป็นต้น

ช่องทางอีคอมเมิร์ซ (E-commerce) บริษัทมีการพัฒนาระบบการจัดจำหน่ายช่องทาง E-commerce เพื่อให้ผู้บริโภคเข้าถึงสินค้าได้ง่ายขึ้น และเพื่อเพิ่มกลุ่มลูกค้าใหม่ๆ อีกทั้งเพื่อรองรับกับไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปในอนาคตที่จะสั่งซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์มากยิ่งขึ้น ปัจจุบันช่องทางนี้เป็นการจำหน่ายผ่านช่องทางเว็บไซต์ บิวตี้ บัฟเฟต์ (www.beautybuffet.com) ที่เป็นเว็บไซต์ของบริษัทเองและจำหน่ายผ่านเว็บไซต์ภายนอก เช่น Lazada, Shopee, Konvy เป็นต้น นอกจากนี้ยังจำหน่ายผ่านช่องทางสังคมออนไลน์ต่างๆ เช่น Facebook และ Line@ อีกด้วย

ในปี 2563 บริษัทมีรายได้รวม 786.83 ล้านบาท จากปี 2562 ที่มีรายได้รวม 2,020.77 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตลดลงร้อยละ 61.06 และมีกำไร(ขาดทุน)สุทธิในปี 2563 และปี 2562 เป็นจำนวน -104.88 ล้านบาท และ 232.58 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไร(ขาดทุน)สุทธิร้อยละ -13.33 และร้อยละ 11.51 ตามลำดับ ทั้งนี้ ผลประกอบการของบริษัทมีการเติบโตที่ลดลงในปี 2563 เนื่องจากผลกระทบจากการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ส่งผลต่อยอดขายทั้งในและต่างประเทศอย่างมีนัยยะ ประกอบกับกำลังซื้อผู้บริโภคที่อ่อนตัวลง และจากการชะลอตัวเศรษฐกิจ การจับจ่ายชดเชยรวมถึงจำนวนนักท่องเที่ยวลดลง

● การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานสำหรับปี 2563 และปี 2562

การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของบริษัทสำหรับปี 2563 และปี 2562 เป็นดังนี้

รายได้

โครงสร้างรายได้แยกตามช่องทางการจัดจำหน่าย

(หน่วย : ล้านบาท)

โครงสร้างรายได้แยกตาม ช่องทางการจัดจำหน่าย	2563			2562			2561		
	มูลค่า	ร้อยละ (ต่อรายได้รวม)	ร้อยละ (ต่อยอดขาย)	มูลค่า	ร้อยละ (ต่อรายได้รวม)	ร้อยละ (ต่อยอดขาย)	มูลค่า	ร้อยละ (ต่อรายได้รวม)	ร้อยละ (ต่อยอดขาย)
จำหน่ายผ่านร้านค้าปลีก (Retail shop)	407.37	51.77%	52.64%	1,121.37	55.49%	55.87%	1,971.77	56.32%	56.88%
จำหน่ายผ่าน Oversea	286.92	36.47%	37.08%	557.21	27.57%	27.76%	1,004.18	28.68%	28.97%
จำหน่ายผ่าน Consumer Product	44.65	5.67%	5.77%	303.00	14.99%	15.10%	480.58	13.73%	13.86%
จำหน่ายผ่าน Ecommerce	34.92	4.44%	4.51%	25.61	1.27%	1.28%	10.08	0.29%	0.29%
รวมรายได้จากการขาย	773.86	98.35%	100.00%	2,007.21	99.33%	100.00%	3,466.61	99.01%	100.00%
รายได้อื่น	12.98	1.65%		13.56	0.67%		34.63	0.99%	
รวมรายได้ทั้งสิ้น	786.83	100.00%		2,020.77	100.00%		3,501.24	100.00%	

รายได้รวมของบริษัทในปี 2563 และ 2562 มีจำนวนเท่ากับ 786.83 ล้านบาท และ 2,020.77 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเติบโตลดลงร้อยละ 61.06 รายได้จากการขายหลักๆ ของบริษัท มาจากการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางร้านค้าปลีก มีจำนวนเท่ากับ 407.37 บาท หรือร้อยละ 51.77 ส่วนการจำหน่ายผ่านช่องทางต่างประเทศ มีจำนวนเท่ากับ 286.92 ล้านบาท หรือร้อยละ 36.47 จำหน่ายผ่านคอนซูเมอร์โปรดักส์ 44.65 ล้านบาท หรือร้อยละ 5.77 จำหน่ายผ่านอีคอมเมิร์ซ 34.92 ล้านบาทหรือร้อยละ 4.44 และรายได้อื่น 12.98 ล้านบาท หรือร้อยละ 1.65

ทั้งนี้ ผลประกอบการของบริษัทมีการเติบโตลดลงในปี 2563 หลักๆ เป็นผลกระทบมาจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ที่แพร่ระบาดไปทั่วโลกในช่วงครึ่งปีแรก ทำให้หลายๆประเทศออกมาตรการควบคุมการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ด้วยการประกาศปิดประเทศ (Lockdown) รวมถึงประเทศไทยด้วย และทางศูนย์การค้าต่างๆ จึงต้องปิดตัวตามประกาศของรัฐบาลเป็นผลทำให้บริษัทต้องปิดร้านค้าปลีกชั่วคราวเกือบ 300 สาขาทั่วประเทศ คิดเป็นสัดส่วนมากกว่า 95% ของจำนวนสาขาทั้งหมด และจากมาตรการปิดประเทศดังกล่าวยัง

ส่งผลทำให้อัตราผู้เดินทางเข้า – ออกในสนามบินหลักของไทยลดลง จำนวนนักท่องเที่ยวลดลง โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวจีน ด้วยเหตุนี้จึงทำให้ช่วงครึ่งปีแรกยอดขายของบริษัททั้งในและต่างประเทศลดลงอย่างมีนัยยะ

สำหรับครึ่งปีหลัง หลังจากที่รัฐบาลประกาศคลายล็อกดาวน์ บริษัทก็สามารถเปิดสาขาร้านค้าปลีกในห้างสรรพสินค้าได้ตามปกติ รายได้เริ่มมีสัญญาณที่กลับมาดีขึ้น แต่จากสภาพเศรษฐกิจที่ยังชะลอตัวอยู่ และจากสภาวะการแข่งขันที่รุนแรงของกลุ่มธุรกิจเครื่องสำอางในเรื่องของการจัดโปรโมชั่นต่างๆ ที่ออกมาเพื่อกระตุ้นยอดขาย และเพื่อแย่งชิงส่วนแบ่งทางการตลาดจากทั้งผู้แข่งขันรายเดิม และผู้แข่งขันรายใหม่ ทำให้ผู้บริโภคมีรอยัลตี้ในแบรนด์น้อยลง และเปลี่ยนใจไปทดลองสินค้าแบรนด์อื่นๆ มากขึ้น รวมถึงสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ยังมีการแพร่ระบาดอยู่ แม้ว่าทางหน่วยงานภาครัฐจะสามารถควบคุมสถานการณ์ได้ และบริษัทสามารถเปิดสาขาร้านค้าปลีกในห้างสรรพสินค้าได้ตามปกติ แต่พฤติกรรมของผู้บริโภคนั้นเปลี่ยนแปลงไป การจับจ่ายใช้สอยของผู้บริโภคลดลง ทำให้ในช่วงครึ่งปีหลังยอดขายยังไม่เป็นไปตามเป้าที่วางไว้เท่าที่ควร

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ปรับกลยุทธ์ Business Re-engineering ปรับแนวทางการบริหารจัดการและเพิ่มประสิทธิภาพธุรกิจทั้งระบบเพื่อให้สอดคล้องกับเปลี่ยนแปลงของธุรกิจเครื่องสำอางหลังสถานการณ์โควิด-19 ที่ทำให้พฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยนไป โดยได้ปรับโครงสร้างการบริหารจัดการครั้งใหญ่ ลดต้นทุนการผลิต การขาย และค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการอย่างมีนัยยะสำคัญ รวมทั้งลดขนาดองค์กรให้เหมาะสมกับรูปแบบธุรกิจและสถานการณ์เศรษฐกิจ และจากการปรับกลยุทธ์ดังกล่าวได้เริ่มเห็นผลแล้วในไตรมาส 3 ปี 2563 ที่รายได้ของบริษัทเริ่มทยอยกลับมาดีขึ้นทั้งในและต่างประเทศ แม้จะไม่สูงมากพอเมื่อเทียบกับรายได้ที่หายไปในช่วงครึ่งปีแรก แต่นับว่าเป็นสัญญาณที่ดีหลังจากที่รัฐบาลมีการผ่อนปรนมาตรการล็อกดาวน์ในบางส่วน

โครงสร้างรายได้แยกตามกลุ่มผลิตภัณฑ์

(หน่วย : ล้านบาท)

โครงสร้างรายได้แยกตามกลุ่มผลิตภัณฑ์	2563			2562			2561			เปลี่ยนแปลง	
	มูลค่า	ร้อยละ (ต่อรายได้รวม)	ร้อยละ (ต่อยอดขาย)	มูลค่า	ร้อยละ (ต่อรายได้รวม)	ร้อยละ (ต่อยอดขาย)	มูลค่า	ร้อยละ (ต่อรายได้รวม)	ร้อยละ (ต่อยอดขาย)	มูลค่า	ร้อยละ
รายได้จากร้านค้าปลีก (Retail shop)											
ผลิตภัณฑ์บำรุงผิว	212.91	27.06%	52.26%	631.91	31.27%	56.35%	1,468.40	41.94%	74.47%	(419.00)	(66.31%)
เครื่องสำอาง	158.71	20.17%	38.96%	413.91	20.48%	36.91%	461.45	13.18%	23.40%	(255.20)	(61.66%)
อุปกรณ์เสริมความงาม	20.56	2.61%	5.05%	48.67	2.41%	4.34%	38.27	1.09%	1.94%	(28.12)	(57.77%)
ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร	15.19	1.93%	3.73%	26.87	1.33%	2.40%	3.64	0.10%	0.18%	(11.68)	(43.47%)
รวมรายได้จากร้านค้าปลีก (Retail shop)	407.37	51.77%	100.00%	1,121.37	55.49%	100.00%	1,971.77	56.32%	100.00%	(714.01)	(63.67%)
จำหน่ายผ่าน Oversea	286.92	36.47%	100.00%	557.21	27.57%	100.00%	1,004.18	28.68%	100.00%	(270.30)	(48.51%)
จำหน่ายผ่าน Consumer Product	44.65	5.67%	100.00%	303.00	14.99%	100.00%	480.58	13.73%	100.00%	(258.36)	(85.27%)
จำหน่ายผ่าน Ecommerce	34.92	4.44%	100.00%	25.61	1.27%	100.00%	10.08	0.29%	100.00%	9.31	36.34%
รายได้อื่น ๆ	12.98	1.65%	100.00%	13.56	0.67%	100.00%	34.63	0.99%	100.00%	(0.58)	(4.30%)
รวมรายได้ทั้งสิ้น	786.83	100.00%		2,020.77	100.00%		3,501.24	100.00%		(1,233.93)	(61.06%)

โครงสร้างรายได้แยกตามช่องทางการจัดจำหน่ายและตราผลิตภัณฑ์

(หน่วย : ล้านบาท)

ตราสินค้า ช่องทาง		ปี 2563												
		ตราสินค้าเปิดตัว บูฟเฟต์		ตราสินค้าเปิดตัว คอกเทล		ตราสินค้าผู้ซื้อ		ตราสินค้าเมคอินเนเจอร์		ตราสินค้าอื่น		รายได้อื่น		รวม
ร้านค้าปลีก		284.32	46.80%	57.71	77.84%	23.53	98.93%	8.34	35.77%	33.47	82.47%	-	407.37	51.77%
		69.79%		14.17%		5.78%		2.05%		8.22%		-	100.00%	
ผ่านช่องทางต่างประเทศ		266.55	43.88%	8.52	11.50%	-	0.00%	4.63	19.87%	2.65	6.53%	4.56	286.92	36.47%
		92.90%		2.97%		0.00%		1.61%		0.92%		1.59%	100.00%	
จำหน่ายผ่านช่องทาง Consumer Product		32.17	5.30%	0.88	1.19%	0.16	0.66%	8.61	36.95%	2.82	6.95%	-	44.65	5.67%
		72.06%		1.98%		0.35%		19.29%		6.32%		-	100.00%	
จำหน่ายผ่านช่องทาง Ecommerce		24.44	4.02%	7.02	9.47%	0.10	0.41%	1.73	7.41%	1.64	4.05%	-	34.92	4.44%
		69.98%		20.10%		0.28%		4.94%		4.70%		-	100.00%	
รวมรายได้จากการขาย		607.49	100.00%	74.13	100.00%	23.79	100.00%	23.30	100.00%	40.59	100.00%	4.56	773.86	98.35%
		78.50%		9.58%		3.07%		3.01%		5.24%		0.59%	100.00%	
รายได้อื่น		-		-		-		-		-		12.98	12.98	1.65%
รวมรายได้ทั้งหมด		607.49	100.00%	74.13	100.00%	23.79	100.00%	23.30	100.00%	40.59	100.00%	17.54	786.83	100.00%
		77.21%		9.42%		3.02%		2.96%		5.16%		2.23%	100.00%	

รายได้ของบริษัทหลักๆ มาจากร้านค้าปลีก, จากช่องทางจำหน่ายต่างประเทศ, จากการจำหน่ายผ่านช่องทางคอนซูเมอร์ โปรดักส์ และการจำหน่ายผ่านช่องทางอีคอมเมิร์ซ (E-commerce) โดยมีรายละเอียดดังนี้

(1) รายได้จากร้านค้าปลีก

รายได้จากการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในร้านค้าปลีก ในปี 2563 และปี 2562 มีจำนวนเท่ากับ 407.37 ล้านบาท และ 1,121.37 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 51.77 และร้อยละ 55.49 ของรายได้รวม ตามลำดับ และคิดเป็นอัตราการเติบโตลดลงร้อยละ 63.67 โดยสาขา ณ สิ้นปี 2563 มีจำนวนรวมสาขาในประเทศ 113 สาขา ลดลง 198 สาขาจาก ณ สิ้นปี 2562 ที่มีจำนวน 311 สาขา ส่วนสาขาต่างประเทศที่จำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายมี 5 สาขาในปี 2563 ลดลง 2 สาขาจาก ณ สิ้นปี 2562 ที่มีจำนวน 7 สาขา สำหรับสัดส่วนการจำหน่ายโดยแยกตามกลุ่มของผลิตภัณฑ์ในร้านค้าปลีก มีผลิตภัณฑ์บำรุงผิว, ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง, อุปกรณ์เสริมความงาม และผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ซึ่งมีสัดส่วนการจำหน่ายโดยเฉลี่ยประมาณร้อยละ 52.26 ร้อยละ 38.96 ร้อยละ 5.05 และร้อยละ 3.73 ตามลำดับ

(2) การจำหน่ายผ่านช่องทางต่างประเทศ

ปี 2563 และ 2562 รายได้รวมเป็นจำนวน 286.92 ล้านบาท และ 557.21 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเติบโตลดลงร้อยละ 48.51 เป็นการจำหน่ายผ่านช่องทางค้าส่งต่างประเทศเป็นการขายส่งให้กับลูกค้าชาวต่างชาติ เนื่องจากบริษัทมีนโยบายขายไปต่างประเทศโดยผ่านตัวแทนในลักษณะขายส่ง รวมถึงการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในประเทศนั้นๆ เพื่อทำการจำหน่ายสินค้าภายใต้แบรนด์ของบริษัท ทั้งในลักษณะ แบรนด์ของร้าน และแบรนด์ของสินค้า

(3) การจำหน่ายผ่านช่องทางคอนซูเมอร์ โปรดักส์

ปี 2563 และ 2562 มีรายได้รวมเป็นจำนวน 44.65 ล้านบาท และ 303.00 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเติบโตลดลงร้อยละ 85.27 ช่องทางนี้เป็นการจำหน่ายผ่านช่องทางร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ ห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์มาร์เก็ต หรือ โมเดิร์นเทรด (Modern Trade) และผ่านช่องทางร้านค้าปลีกค้าส่งทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด (Traditional Trade) รวมถึงการขายผ่านช่องทางอื่นๆ เช่น ผ่านร้านคอนวีเนียนสโตร์และเค็ตตาโลก รวมถึงการจำหน่ายผ่านร้านดีวีพี อย่างเช่น King Power เป็นต้น

(4) การจำหน่ายผ่านช่องทางอีคอมเมิร์ซ (E-commerce)

ปี 2563 และ 2562 มีรายได้รวมเป็นจำนวน 34.92 ล้านบาท และ 25.61 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 36.34 ช่องทางนี้เป็นการจำหน่ายผ่านช่องทางเว็บไซต์ บิวตี้ บัฟเฟต (www.beautybuffet.com) ที่เป็นเว็บไซต์ของบริษัทเองและจำหน่ายผ่านเว็บไซต์ภายนอก เช่น Lazada, Shopee, Konvy นอกจากนี้ยังจำหน่ายผ่านช่องทางสังคมออนไลน์ต่างๆ เช่น Facebook และ Line@

(5) รายได้อื่น

รายได้อื่นในปี 2563 และ 2562 มีจำนวนรวม 12.98 ล้านบาท และ 13.56 ล้านบาท ตามลำดับ โดยรายได้อื่นของบริษัทหลักๆ ได้แก่ รายได้จากดอกเบี้ยรับ

ต้นทุนขายและกำไรขั้นต้น

ต้นทุนขายของบริษัทในปี 2563 และปี 2562 มีจำนวนเท่ากับ 353.28 ล้านบาท และ 794.14 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 54.08 และร้อยละ 60.44 ตามลำดับ อัตรากำไรขั้นต้นในปี 2563 ต่ำกว่าปี 2562 เนื่องจากในปี 2563 มีการทำโปรโมชั่นที่เพิ่มมากขึ้นเพื่อกระตุ้นยอดขาย และเพื่อแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่นๆ ในกลุ่มธุรกิจเครื่องสำอางที่มีสภาวะการแข่งขันที่รุนแรง รวมถึงทำ Promotion clearance sales ด้วย

เนื่องจากบริษัทไม่มีนโยบายการผลิตสินค้าด้วยตนเอง ดังนั้นองค์ประกอบหลักของต้นทุนขายจึงได้แก่ ต้นทุนการส่งผลิตสินค้า คิดเป็นสัดส่วนโดยเฉลี่ยมากกว่าร้อยละ 99 ของต้นทุนรวม สัดส่วนดังกล่าวค่อนข้างคงที่ในแต่ละปีเนื่องจากราคาส่งผลิตมีความผันผวนค่อนข้างน้อย โดยบริษัทจะวางแผนการผลิตและการออกผลิตภัณฑ์ใหม่เป็นรายปี ทำให้บริษัทมีความยืดหยุ่นในการปรับแผนการกำหนดราคาขายให้สอดคล้องกับต้นทุนการส่งผลิต ส่วนต้นทุนขายอื่นๆ ประกอบด้วยค่าขนส่งสินค้า ค่าภาษีและค่าใช้จ่ายอื่นๆ ในการนำเข้า คิดเป็นสัดส่วนโดยเฉลี่ยรวมประมาณร้อยละ 0.92 ของต้นทุนขายรวม

ในส่วนของผู้ผลิตภัณฑ์ เมด อิน เนเจอร์ จะมีโครงสร้างต้นทุนแตกต่างจากผู้ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เนื่องจากบริษัทจัดจำหน่ายผ่านช่องทางร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ ห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์มาร์เก็ต หรือ โมเดิร์นเทรด (Modern Trade) และผ่านช่องทางร้านค้าปลีกค้าส่ง (Traditional Trade) การจำหน่ายลักษณะนี้ส่วนใหญ่จะเป็นลักษณะของการขายขาด (Sales) ซึ่งทางห้างจะคิดค่าใช้จ่ายเป็น 2 ส่วนคือ ค่าแรกเข้าประมาณ 5,000 – 1,500,000 บาท ต่อรายการ (บันทึกบัญชีเป็นค่าใช้จ่ายในการขาย) และส่วนแบ่งกำไรจากการขาย ประมาณร้อยละ 25 – 50 (บันทึกบัญชีเป็นยอดหักจากยอดขาย) ซึ่งค่าใช้จ่ายดังกล่าวจะแตกต่างกันไปตามเงื่อนไขของแต่ละห้าง

ทั้งนี้ เงื่อนไขการจัดจำหน่ายสินค้าในลักษณะของการขายดังกล่าวส่งผลให้ต้นทุนขายของผู้ผลิตภัณฑ์ เมด อิน เนเจอร์ อยู่ในระดับที่สูงกว่าผู้ผลิตภัณฑ์ยี่ห้อ บุปผา และบิวตี้คอตเทจ อย่างไรก็ตาม การจัดจำหน่ายในลักษณะนี้จะช่วยลดค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารของบริษัท เช่น ค่าใช้จ่ายพนักงานขาย ค่าเช่า ค่าฝึกอบรม ค่าคอมมิชชั่น เป็นต้น ซึ่งทำให้อัตรากำไรสุทธิของการจัดจำหน่ายผู้ผลิตภัณฑ์ เมด อิน เนเจอร์ อยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกับผู้ผลิตภัณฑ์อื่นๆของบริษัท

นอกจากนี้ในช่วงปี 2563 และ 2562 บริษัทมีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัท ในลักษณะของการฝากขาย (Consignment) กับตัวแทนจำหน่ายหลายราย เช่น King Power, 7-Catalog, Friday Catalog, Watsons, Eveandboy, Konvy ฯลฯ โดยราคาขายผลิตภัณฑ์จะมีระดับส่วนลดที่ใกล้เคียงกับส่วนแบ่งกำไรจากการขายในกรณีขายขาดผ่านคอนซูมเมอร์โปรดักส์ โดยมียอดขายที่เพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 3.60 เมื่อเทียบกับรายได้รวม (ยอดขายได้นี้ถูกรวมอยู่ในช่องทางการจำหน่ายผ่าน Consumer Product และ E-commerce)

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการขายในปี 2563 และ ปี 2562 มีจำนวนเท่ากับ 351.49 ล้านบาท และ 701.75 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 44.67 และร้อยละ 34.73 ของรายได้รวม ตามลำดับ โดยค่าใช้จ่ายในการขายหลักของบริษัทได้แก่ค่าเช่าและค่าบริการสำหรับการดำเนินงานสาขาร้านค้าปลีก คิดเป็นสัดส่วนโดยเฉลี่ยร้อยละ 14.67 และร้อยละ 13.18 ของรายได้รวม ตามลำดับ ค่าใช้จ่ายในการขายที่สำคัญอื่นๆ ได้แก่ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน รวมทั้งค่าคอมมิชชั่นพนักงานขาย ซึ่งในปี 2563 และ ปี 2562 คิดเป็นสัดส่วนโดยเฉลี่ยร้อยละ 16.33 และร้อยละ 11.29 ของรายได้รวม ตามลำดับ และค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับโฆษณาและส่งเสริมการขาย ซึ่งในปี 2563 และ ปี 2562 คิดเป็นสัดส่วนโดยเฉลี่ยร้อยละ 6.78 และร้อยละ 5.63 ของรายได้รวม ตามลำดับ ทั้งนี้ สัดส่วนของค่าใช้จ่ายในการขายต่อรายได้รวมในปี 2563 เพิ่มขึ้นจากปี 2562 เนื่องจากมีส่วนของค่าใช้จ่ายที่เป็นลักษณะค่าใช้จ่ายคงที่ ซึ่งเมื่อยอดรายได้ลดลงจะทำให้สัดส่วนของค่าใช้จ่ายต่อยอดขายเพิ่มขึ้น

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร สำหรับปี 2563 และปี 2562 มีจำนวนเท่ากับ 106.23 ล้านบาท และ 234.11 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 20.36 และ ร้อยละ 11.59 ของรายได้รวม ตามลำดับ ค่าใช้จ่ายในการบริหารที่สำคัญได้แก่ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานซึ่งในปี 2563 และ ปี 2562 คิดเป็นสัดส่วนโดยเฉลี่ยร้อยละ 11.64 และร้อยละ 7.12 ของรายได้รวม ส่วนค่าใช้จ่ายในการบริหารอื่นๆ ได้แก่ ค่าเดินทาง ค่าฝึกอบรม ค่าธรรมเนียมต่างๆ ค่าใช้จ่ายสำนักงาน และอื่นๆ ทั้งนี้ ในปี 2563 สัดส่วนดังกล่าวเพิ่มขึ้นเนื่องจากรายได้รวมมีการเติบโตลดลงในขณะที่ค่าใช้จ่ายบริหารลดลงเมื่อเทียบกับปีที่แล้ว

ขาดทุนจากการด้อยค่าทรัพย์สิน สำหรับปี 2563 มีจำนวนเท่ากับ 41.78 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 41.78 ของรายได้รวม ขาดทุนจากการด้อยค่าทรัพย์สินเป็นการรับรู้ค่าใช้จ่ายจากการตัดจำหน่ายและด้อยค่าสินทรัพย์ของสาขาร้านค้าปลีก ตามแนวทางการปรับกลยุทธ์และแผนธุรกิจตามสถานการณ์ที่เศรษฐกิจของบริษัทด้วยการปิดสาขาที่ไม่มีศักยภาพในการทำกำไร และได้รับผลกระทบจากนโยบายปิดศูนย์การค้าต่างๆ ตามประกาศของรัฐบาลจากสถานการณ์โควิด-19

ทั้งนี้ ในปี 2563 บริษัทได้มีการปรับกลยุทธ์และแผนธุรกิจตามสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป โดยได้ปรับโครงสร้างการบริหารจัดการครั้งใหญ่ ลดต้นทุนการผลิต การขาย ลดภาระค่าใช้จ่ายที่มีลักษณะคงที่ต่างๆ ด้วยการปิดสาขาที่ไม่มีศักยภาพในการทำกำไร เพื่อลดค่าใช้จ่ายที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ และค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการลงอย่างมีนัยยะสำคัญ รวมทั้งลดขนาดองค์กรให้เหมาะสมกับรูปแบบธุรกิจและสถานการณ์เศรษฐกิจ

กำไร (ขาดทุน) สุทธิ

บริษัทมีกำไร (ขาดทุน) สุทธิสำหรับงวดในปี 2563 และปี 2562 เป็นจำนวน -104.88 ล้านบาท และ 232.58 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ -13.33 และร้อยละ 11.51 ตามลำดับ ทั้งนี้ กำไรสุทธิของบริษัทลดลง มาจากยอดขายได้และกำไรขั้นต้นที่ลดลง แต่บริษัทยังคงมีความสามารถในการควบคุมค่าใช้จ่ายได้ดี

จากสถานการณ์ดังกล่าวบริษัทเล็งเห็นผลกระทบในระยะยาวจึงมีมาตรการลดความเสี่ยงในอนาคต บริษัทได้ดำเนินกลยุทธ์เพื่อปรับโครงสร้างองค์กรให้มีความคล่องตัว เพิ่มความสามารถในการแข่งขัน และลดภาระค่าใช้จ่ายในอนาคต ซึ่งส่งผลให้ปี 2563 บริษัทเกิดค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการปรับโครงสร้างธุรกิจซึ่งเป็นการจ่ายครั้งเดียวที่ไม่เกิดขึ้นเป็นประจำ (Non-routine expenses) จำนวน 80.9 ล้านบาท อาทิ ค่าใช้จ่ายจากการตัดจำหน่ายและด้อยค่าสินทรัพย์ของสาขาตามแนวทางการปิดสาขาที่ไม่มีศักยภาพในการทำกำไร และได้รับผลกระทบจากนโยบายปิดศูนย์การค้าต่างๆ ตามประกาศของรัฐบาลจากสถานการณ์โควิด-19 (COVID-19) ค่าชดเชยจากปรับฐานกำลังคนและลดค่าใช้จ่ายของบุคคลากรที่เกิดจากโครงการสมัครใจลาออก ค่าใช้จ่ายอื่นที่เกิดขึ้นตามสถานการณ์ และมีการรับรู้ผลประโยชน์ทางภาษีจากผลขาดทุนตามแนวทางปฏิบัติสำหรับภาษีเงินได้มาตรฐานบัญชีฉบับที่ 12 จำนวน 24.7 ล้านบาทซึ่งทำให้บริษัทมีผลประกอบการขาดทุนจากผลการดำเนินงานจริงมูลค่า 48.8 ล้านบาท

การวิเคราะห์ฐานะทางการเงินสำหรับปี 2563 และ ปี 2562

สินทรัพย์

สินทรัพย์รวมของบริษัท ณ สิ้นปี 2563 และสิ้นปี 2562 มีจำนวนเท่ากับ 1,082.26 ล้านบาท และ 1,315.92 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการขยายตัวลดลงร้อยละ 17.76 สาเหตุที่ลดลงหลักๆ มาจากรายการสินค้าคงเหลือ, เงินลงทุนชั่วคราว, เงินลงทุนระยะยาว และสินทรัพย์ถาวร

สินทรัพย์หมุนเวียน ณ สิ้นปี 2563 และสิ้นปี 2562 มีจำนวนเท่ากับ 694.03 ล้านบาท และ 901.12 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 64.13 และร้อยละ 68.48 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ สินทรัพย์หมุนเวียนของบริษัทประกอบด้วยสินทรัพย์ที่สำคัญ ดังต่อไปนี้

(1) เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ สิ้นปี 2563 และสิ้นปี 2562 มีจำนวนเท่ากับ 175.94 ล้านบาท และ 154.66 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 16.26 และร้อยละ 11.75 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ

(2) ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น ณ สิ้นปี 2563 และสิ้นปี 2562 มีจำนวนเท่ากับ 58.64 ล้านบาท และ 91.59 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5.42 และร้อยละ 6.96 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ บริษัทมีลูกหนี้การค้าในสัดส่วนที่น้อยเมื่อเทียบกับสินทรัพย์รวมเนื่องจากขายสินค้าด้วยเงินสดเกือบทั้งหมด โดยมีระยะเวลาในการเก็บหนี้เฉลี่ยเท่ากับ 27 วัน บริษัทมีการให้เครดิตทางการค้ากับลูกค้าคอนซูเมอร์โปรดักส์ ลูกหนี้ค้าส่งต่างประเทศและพนักงานบริษัท และการติดตามเก็บชำระหนี้ที่มีประสิทธิภาพชำระเงินได้ตรงตามเวลาโดยบริษัทยังคงรักษาระยะเวลาในการเก็บหนี้เฉลี่ยให้อยู่ในระดับ 27 วัน

ลูกหนี้การค้า	31/12/2563		31/12/2562	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%
ลูกหนี้การค้าที่ไม่เกินกำหนดชำระ	41.00	97.45%	69.99	166.36%
ลูกหนี้การค้าเกินกำหนดชำระ				
- ไม่เกิน 3 เดือน	1.06	2.51%	4.49	10.67%
- มากกว่า 3 เดือนแต่ไม่เกิน 1 ปี	0.00	0.00%	0.11	0.26%
- มากกว่า 1 ปีแต่ไม่เกิน 2 ปี	0.02	0.04%	0.02	0.04%
รวมลูกหนี้การค้า	42.07		74.60	

(3) สินค้าคงเหลือ ณ สิ้นปี 2563 และสิ้นปี 2562 มีจำนวนเท่ากับ 209.02 ล้านบาท และ 354.87 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 19.31 และร้อยละ 26.97 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ สินค้าคงเหลือของบริษัทจะแบ่งออกได้เป็นสินค้าสำเร็จรูป บรรจุภัณฑ์ และวัสดุสิ้นเปลืองดังตาราง

สินค้าคงเหลือ	2563		< 1 ปี 5 เดือน		1 ปี 5 เดือน - 3 ปี		> 3 ปี	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สินค้าสำเร็จรูป	152.65	63.53%	99.25	65.02%	44.94	29.44%	8.46	5.54%
บรรจุภัณฑ์	79.45	33.07%	19.49	24.53%	43.54	54.79%	16.43	20.68%
งานระหว่างทำ	4.21	1.75%	4.21	100.00%	-	0.00%	-	0.00%
วัสดุสิ้นเปลือง	3.98	1.66%	1.61	40.55%	1.44	36.25%	0.92	23.20%
รวม	240.29	100.00%	124.56	51.84%	89.92	37.42%	25.81	10.74%
หัก ค่าเผื่อการลดมูลค่าของสินค้า	(31.28)	-	(3.98)	-	(16.76)	-	(10.54)	-
สุทธิ	209.02	-	120.58	-	73.16	-	15.28	-

บริษัทไม่มีนโยบายการผลิตสินค้าด้วยตนเอง แต่ใช้วิธีการสั่งผลิตโดยให้ผู้ผลิตเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตทั้งหมด ดังนั้นสินค้าคงเหลือเกือบทั้งหมดของบริษัทจึงอยู่ในรูปของสินค้าสำเร็จรูปและบรรจุภัณฑ์ ซึ่งมีมูลค่าโดยเฉลี่ยร้อยละ 98.34 ของสินค้าคงเหลือโดยรวม ทั้งนี้ สินค้าสำเร็จรูปจะมีนโยบายการตั้งค่าเผื่อการลดมูลค่าสินค้าและสินค้าเสื่อมคุณภาพโดยพิจารณาจากอายุของสินค้า เช่น ผลิตภัณฑ์บำรุงผิว จะถูกตั้งค่าเผื่อในอัตราที่เร็วกว่าเครื่องสำอางและอุปกรณ์เสริมความงาม เนื่องจากมีอายุการขายที่สั้นกว่า และหากพบว่าสินค้าได้มีการชำรุดเสียหาย หหมดอายุ หรือยกเลิกการขาย จะถูกตั้งสำรองค่าเผื่อร้อยละ 100 สำหรับบรรจุภัณฑ์จะมีนโยบายการตั้งค่าเผื่อในอัตราที่ช้ากว่าสินค้าสำเร็จรูป เนื่องจากบรรจุภัณฑ์ส่วนใหญ่สามารถใช้ได้กับสินค้าหลายประเภท รวมทั้งบางส่วนสามารถนำมาพิมพ์ฉลากใหม่ได้ในกรณีที่สินค้ายกเลิกการผลิต ในส่วนของวัสดุสิ้นเปลืองนั้น ส่วนใหญ่ได้แก่เครื่องแบบพนักงาน และอุปกรณ์อื่นๆ ได้มีการตั้งค่าเผื่อการลดมูลค่าและเสื่อมคุณภาพไว้ด้วยแล้ว

สินค้าคงเหลือที่ได้รับการตั้งสำรองค่าเผื่อการลดมูลค่าสินค้าและสินค้าเสื่อมคุณภาพส่วนใหญ่ได้แก่บรรจุภัณฑ์ เช่น ขวด กล่อง สติกเกอร์ สำหรับสินค้าที่เลิกผลิตแล้วและไม่สามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้ รวมทั้งสินค้าสำเร็จรูปที่ชำรุด ซึ่งบริษัทจะแยกไว้เป็นคลังสินค้าชำรุด โดยสำหรับปี 2563 และ 2562 บริษัทมีการตั้งสำรองค่าเผื่อในส่วนของคลังสินค้าชำรุดเป็นจำนวน 31.28 ล้านบาท และ 18.85 ล้านบาท ตามลำดับ บริษัทมีการบริหารสต็อกและมีแผนการทำลายสินค้าชำรุดในทุกๆ สิ้นปี โดยการทำลายสินค้านี้ดังกล่าว ได้ปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ของกรมสรรพากรทุกประการ

ณ สิ้นปี 2563 และสิ้นปี 2562 บริษัทมีระยะเวลาการขายสินค้าเฉลี่ยเท่ากับ 287 วัน และ 215 วัน ตามลำดับ ซึ่งคำนวณรวมสินค้าคงเหลือประเภทบรรจุภัณฑ์ด้วย อย่างไรก็ตาม หากคำนวณเฉพาะระยะเวลาในการขายสินค้าสำเร็จรูปเฉลี่ย ณ สิ้นปี 2563 และ 2562 มีระยะเวลาเท่ากับ 217 วัน และ 168 วัน ตามลำดับ ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปีก่อน ทั้งนี้ บริษัทมีการตรวจสอบอายุของสินค้าคงเหลืออย่างสม่ำเสมอและบริหารจัดการสินค้าตามอายุคงเหลือของสินค้าแต่ละประเภท ส่งผลให้สินค้าคงเหลือที่อยู่ในคลังปกติของบริษัทร้อยละ 65.02 เป็นสินค้าที่มีอายุไม่เกิน 1.5 ปี ซึ่งถือว่ามีความเสี่ยงเรื่องสินค้าเสื่อมสภาพต่ำ

(4) สินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น ณ สิ้นปี 2563 และสิ้นปี 2562 มีจำนวนเท่ากับ 250.43 ล้านบาท และ 300.00 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 23.14 และร้อยละ 22.80 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ ซึ่งเป็นเงินฝากระยะสั้นกับสถาบันการเงินหลายแห่งในประเทศ ครอบคลุมภายในระยะเวลาที่เกิน 3 เดือนแต่ไม่เกิน 1 ปี และไม่มีข้อจำกัดในการเบิกใช้

สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน ณ สิ้นปี 2563 และสิ้นปี 2562 มีจำนวนเท่ากับ 388.23 ล้านบาท และ 414.80 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 35.87 และร้อยละ 31.52 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนหลักของบริษัท ได้แก่ ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์โดย ณ สิ้นปี 2563 และสิ้นปี 2562 มีจำนวน 165.82 ล้านบาท และ 230.52 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเติบโตลดลงร้อยละ 28.07 โดยส่วนใหญ่ที่ลดลงเนื่องจากในปีปัจจุบันจะไม่ได้มีการจัดซื้อทรัพย์สินเข้ามาและบางส่วนสินทรัพย์บางรายการก็คิดค่าเสื่อมราคาจนเต็มมูลค่าของทรัพย์สินแล้ว และมีการตัดจำหน่ายทรัพย์สิน รวมถึงสำรองด้อยค่าทรัพย์สินของสาขาร้านค้าปลีกที่ปิดสาขาจึงทำให้ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์สุทธิมีมูลค่าลดลงจากปีที่แล้ว

สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนที่สำคัญอื่นๆ ได้แก่ สินทรัพย์สิทธิการใช้ (ปรับปรุงตามมาตรฐาน TFRS16 เรื่อง สัญญาเช่า), กลุ่มสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น หลักๆเป็นเงินมัดจำค่าเช่าและบริการ และกลุ่มสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ได้แก่ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่ใช้ในการดำเนินงานของบริษัท

สภาพคล่อง

(1) สภาพคล่องกระแสเงินสด

กระแสเงินสดได้มาจากกิจกรรมดำเนินงานของบริษัทในปี 2563 และปี 2562 เท่ากับ 159.64 ล้านบาท และ 336.80 ล้านบาท ตามลำดับ กระแสเงินสดจากกิจกรรมการลงทุนปี 2563 และปี 2562 มียอดได้มา 95.48 ล้านบาท และ 99.62 ล้านบาท ตามลำดับ หลักๆลดลงเนื่องจากเงินลงทุนชั่วคราว, เงินลงทุนระยะยาวลดลง และมีการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรอันได้แก่การก่อสร้างอาคาร การซื้ออุปกรณ์และเครื่องตกแต่งสำนักงาน และการลงทุนซื้อโปรแกรมคอมพิวเตอร์สำหรับใช้ในการบริหารงาน สำหรับกระแสเงินสดจากกิจกรรมการจัดหาเงินในปี 2563 และปี 2562 มียอดใช้ไปจำนวน 233.83 ล้านบาท และ 514.59 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งเป็นการจ่ายเงินปันผล และชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า

(2) อัตราส่วนสภาพคล่อง

ในปี 2563 และปี 2562 บริษัทมีอัตราส่วนสภาพคล่องเท่ากับ 4.30 เท่าและ 4.38 เท่า ตามลำดับ ซึ่งอยู่ในเกณฑ์ที่ดี เนื่องจากบริษัทมีการดำรงเงินสดจากการดำเนินงานไว้ค่อนข้างมาก เมื่อพิจารณาจากวงจรเงินสด จะเห็น

ได้ว่าวงจรกิจของบริษัทมีระยะเวลาเพิ่มขึ้น โดยในช่วง ปี 2563 และปี 2562 บริษัทมีวงจรกิจเท่ากับ 258 วัน และ 177 วัน ตามลำดับ สาเหตุเนื่องมาจากการระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยเพิ่มขึ้นและระยะเวลาการชำระหนี้เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามบริษัทยังคงมีสภาพคล่องที่เพียงพอสำหรับการบริหารวงจรกิจดังกล่าว จึงทำให้บริษัทไม่มีการพึ่งพาเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน

แหล่งที่มาของเงินทุน

หนี้สินรวมของบริษัท ณ สิ้นปี 2563 และสิ้นปี 2562 มีจำนวน 234.35 ล้านบาท และ 239.44 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีหนี้สินหมุนเวียนที่สำคัญของบริษัทประกอบด้วย

(1) เจ้าหนี้การค้า ณ สิ้นปี 2562 และสิ้นปี 2561 มีจำนวนรวมเท่ากับ 28.72 ล้านบาท และ 81.81 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 2.65 และร้อยละ 6.22 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยมีระยะเวลาชำระหนี้เท่ากับ 56 วัน และ 50 วัน ตามลำดับ เจ้าหนี้การค้าลดลงในปี 2563 ส่วนหนึ่งเนื่องจากการวางแผนในการส่งผลิตเพื่อให้สอดคล้องกับยอดการสั่งซื้อสินค้าของลูกค้าในช่วงไตรมาส 4 ปี 2562

(2) เจ้าหนี้อื่น ประกอบด้วยค่าใช้จ่ายค้างจ่าย เจ้าหนี้กรมสรรพากร เจ้าหนี้ค่าทรัพย์สิน ฯลฯ ณ สิ้นปี 2563 และสิ้นปี 2562 มีจำนวนเท่ากับ 59.29 ล้านบาท และ 95.43 ล้านบาท ตามลำดับคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5.48 และร้อยละ 7.25 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ

(3) ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นปี 2563 และสิ้นปี 2562 มีจำนวน 847.90 ล้านบาท และ 1,076.48 ล้านบาท ตามลำดับ ปี 2563 ส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงจากปี 2562 เนื่องจากการจ่ายเงินปันผลจากผลประกอบการปี 2562 และการปรับปรุงทางบัญชีตามมาตรฐาน TFRS16 เรื่อง สัญญาเช่า

ในปี 2563 ที่ประชุมกรรมการบริษัทเมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2563 ได้มีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลรวมทั้งสิ้นสำหรับปี 2562 ในอัตราหุ้นละ 0.071 บาท คิดเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 212.59 ล้านบาท หรือเท่ากับ 91.41% ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีและสำรองตามกฎหมาย (นโยบายจ่ายเงินปันผลไม่น้อยกว่า 50% ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีและสำรองตามกฎหมาย) โดยจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลไปแล้วเมื่อวันที่ 9 กันยายน 2562 ในอัตราหุ้นละ 0.035 บาท คิดเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 104.80 ล้านบาท ทั้งนี้ เป็นไปตามมติที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 5/2562 เมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2562 และให้จ่ายเงินปันผลเพิ่มอีกในอัตราหุ้นละ 0.036 บาท คิดเป็นเงินปันผลทั้งสิ้น 107.79 ล้านบาท ให้กับผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิรับเงินปันผลในวันที่ 13 เมษายน 2563 และจ่ายเงินปันผลในวันที่ 29 เมษายน 2563 เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

(4) อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นปี 2563 และ สิ้นปี 2562 เท่ากับ 0.28 เท่า และ 0.22 เท่า ตามลำดับ ซึ่งยังถือว่าอยู่ในเกณฑ์ที่ดี เนื่องจากบริษัทใช้แหล่งเงินทุนในการดำเนินธุรกิจส่วนใหญ่จากส่วนของผู้ถือหุ้น ทำให้มีความเสี่ยงด้านการเงินต่ำและมีความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจ

คำตอบแทนของผู้สอบบัญชี

งบการเงินของบริษัทได้รับการตรวจสอบโดย นางสาวมล กฤตยาเกียรติ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 2982 บริษัท สอบบัญชี ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด มีค่าใช้จ่ายสำหรับปี 2563 และปี 2562 เป็นจำนวน 1.46 ล้านบาท และ 1.46 ล้านบาท ตามลำดับ

ปัจจัยที่อาจมีผลต่อการดำเนินงานหรือฐานะการเงินของบริษัทในอนาคต

ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงช่องทางการจัดจำหน่าย

เนื่องจากบริษัทได้มีการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่ภายใต้แนวคิดเมด อิน เนเจอร์ โดยจำหน่ายผ่านช่องทางร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ ห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์มาร์เก็ต หรือ โมเดิร์นเทรด(Modern Trade) และผ่านช่องทางร้านค้าปลีกค้าส่งทั้งในกรุงเทพฯและต่างจังหวัด(Traditional Trade) ซึ่งช่องทางการขายดังกล่าวจะมีต้นทุนขายที่มากกว่าการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางร้านค้าปลีกซึ่งเป็นช่องทางหลักของบริษัทในปัจจุบันซึ่งหากบริษัทมีสัดส่วนการขายผ่านช่องทางนี้จำนวนมากขึ้นอาจส่งผลให้แนวโน้มอัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทลดลง อย่างไรก็ตาม การจัดจำหน่ายสินค้าทั้งในลักษณะของการขายขาดและฝากขาย จะช่วยลดค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารของบริษัท เช่น ค่าใช้จ่ายพนักงานขาย ค่าเช่า ค่าฝึกอบรม ค่าคอมมิชชั่น เป็นต้น ซึ่งทำให้อัตรากำไรสุทธิของการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางดังกล่าวอยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกับผลิตภัณฑ์อื่นๆของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทคาดว่า การจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางนี้จะสามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้ในวงกว้างมากขึ้น ซึ่งคาดว่าจะส่งผลให้รายได้รวมและกำไรสุทธิของบริษัทโดยรวมปรับตัวเพิ่มขึ้น