

APCO เหยงบ Q3/60 รายได้ 112.16 ล้านบาท
กำไร 31.54 ล้านบาท เดินหน้าพัฒนางานวิจัยร่วมกับคณะแพทยศาสตร์ศิริราชฯ ตอกย้ำความเชื่อมั่นสร้างการยอมรับอย่างแพร่หลายในกลุ่มผู้บริโภคต่างประเทศ ด้านทิศทาง Q4/60 เข้าช่วงไฮซีซั่น แหวน้ำมันผู้บริโภคจ่ายเพิ่ม ผุด APCO Dropship เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ เล็งร่วมจัดตั้ง บริษัท **Balancing Immunity Center** จำกัด เพื่อรองรับกลุ่มนักท่องเที่ยวในเมืองที่รับนักท่องเที่ยวต้นปีหน้า ขณะที่รายได้รวมปีนี้คาดทรงตัว แต่อัตรากำไรมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น



ศ.ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) หรือ APCO เจ้าของธุรกิจนวัตกรรมธรรมชาติเพื่อสุขภาพและความงามด้วยการวิจัย พัฒนา ผลิตและจำหน่ายครบวงจร เปิดเผยถึงผลประกอบการไตรมาส 3 ปี 60 ว่า สถานการณ์ไม่ปกติของบ้านเมืองในรอบปีที่ผ่านมา ได้ทำให้ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขาย มีรายได้ลดลงอย่างมาก แต่ APCO ได้รับผลกระทบเพียงเล็กน้อย โดยบริษัทมีรายได้รวม 112.16 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 8.26 ล้านบาท จากไตรมาสที่แล้ว คิดเป็นอัตราการเพิ่มขึ้น 8% แต่ลดลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อนที่มีรายได้รวม 113.31 ล้านบาท ลดลง 1.15 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการลดลง 1% จากช่วงเดียวกันของปีก่อนที่มีกำไรสุทธิ 32.93 ล้านบาท

สำหรับผลประกอบการในงวด 9 เดือน บริษัทมีรายได้รวมอยู่ที่ 311.83 ล้านบาท ลดลง 9.32 ล้านบาท คิดเป็น 2.90% จากช่วงเดียวกันของปีก่อนซึ่งมีรายได้รวมที่ 321.16 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิ 86.63 ล้านบาท สาเหตุที่กำไรของบริษัทมีการชะลอตัวเล็กน้อย เนื่องจากมีการลงทุนเป็นค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้านสุขภาพร่วมกับคณะแพทยศาสตร์ศิริราชพยาบาล โดยมีเป้าหมายยกระดับงานวิจัยให้เป็นที่เชื่อถือและยอมรับอย่างแพร่หลายในกลุ่มผู้บริโภคในต่างประเทศ ซึ่งคาดว่าผลการวิจัยจะมีความชัดเจนภายในเดือน พฤศจิกายน นี้

ขณะที่ทิศทางการดำเนินงานในช่วงไตรมาส 4 ปี 60 มีสัญญาณการฟื้นตัวดีขึ้น เนื่องจากเป็นช่วงไฮซีซั่นของตลาดผลิตภัณฑ์เสริมอาหารและความงาม เชื่อว่าผู้บริโภคจะมีความต้องการผลิตภัณฑ์กลุ่มดังกล่าวเพิ่มมากขึ้น และรายได้จะเพิ่มมากขึ้นจากการปรับการตลาดรองรับโครงการช้อปช่วยชาติ นอกจากนี้ จะมีผู้บริโภคเพิ่มขึ้นจากผลการวิจัยที่พบว่า สามารถแก้ไขอาการตาเสื่อมทุกอาการ รวมทั้งสามารถป้องกันอาการตาบอดจากจอประสาทตาเสื่อมชนิดเปียก และ ผู้บริโภคที่เพิ่มขึ้นจากการแก้ไขปัญหาไวรัสตับอักเสบบี ซึ่งมีอยู่ในประเทศไทยถึง 9 ล้านคน ในช่วงที่ผ่านมา มีการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ FB Page ภูมิสมดุลงามขึ้น ทำให้บริษัทสามารถเข้าถึงผู้สนใจผลิตภัณฑ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งยังเป็นสื่อที่ช่วยส่งเสริมการขายให้กับช่องทางการจำหน่ายอื่นๆ

นอกจากนี้บริษัทได้พัฒนาโครงการ APCO Dropship เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ LIV ให้ผู้บริโภคเป็นตัวกลางในการแนะนำผลิตภัณฑ์ต่อผู้ที่สนใจ ซึ่งจะเป็นอีกหนึ่งช่องทางหนึ่งที่จะช่วยเพิ่มยอดขายให้ APCO อีกทั้งยังอยู่ระหว่างการร่วมจัดตั้ง บริษัท Balancing Immunity Center จำกัด เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้านักท่องเที่ยวในกรุงเทพฯ ภูเก็ต ชลบุรี เชียงใหม่ คาดว่าจะเริ่มดำเนินการในช่วงปี 2561

“ในปีนี้อัตรารายได้รวมของบริษัทจะอยู่ในระดับที่ทรงตัว แต่ความสามารถในการทำกำไรมีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้นจากการปรับกลยุทธ์ในด้านต่างๆทั้งในส่วนของช่องทางการตลาดที่มีการใช้ช่องทางออนไลน์มากขึ้น เพื่อช่วยส่งเสริมการจำหน่ายในทุกช่องทาง การเพิ่มช่องทางการจำหน่าย และการยกระดับงานวิจัย ซึ่งการดำเนินงานในด้านต่างๆ จะส่งผลดีต่อการดำเนินงานในปี 2561 ให้สามารถเติบโตอย่างมีประสิทธิภาพ” ศ.ดร.พิเชษฐ กล่าว