

# MC ประกาศจ่ายปันผลอีก 0.30 บาทต่อหุ้น พร้อม เดินหน้าตามกลยุทธ์ผู้นำค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน มุ่งเป้าโตยอดขาย 10% ในปี 2561



บริษัท แม็คกรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย (“MC” หรือ “บริษัทฯ”) ประกาศยอดขายปี 2560 ที่ 4,228 ล้านบาท โดยมีกำไรสุทธิสำหรับปีอยู่ที่ 609 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิที่ 14.1% บริษัทฯมีมติอนุมัติจ่ายเงินปันผลเพิ่มจำนวน 0.30 บาทต่อหุ้นเป็นจำนวนเงิน 240 ล้านบาท รวมเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานปี 2560 อยู่ที่ 0.75 บาทต่อหุ้น

คุณสุณี เสรีภาณู ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เปิดเผยว่า “ปี 2560 เป็นปีที่ท้าทายมากสำหรับบริษัทฯด้วยภาวะเศรษฐกิจที่ยังไม่ฟื้นตัวและการแข่งขันในตลาดค้าปลีกที่เพิ่มสูงขึ้นที่กดดันอำนาจการจับจ่ายของครัวเรือน โดยเฉพาะหมวดสินค้าเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายจากภาพรวมดัชนีค้าปลีกที่มีการเติบโตเพียง 3% ในขณะที่ภาพรวมดัชนีค้าส่งเสื้อผ้าแทบไม่มีการเติบโต ซึ่งบริษัทฯในฐานะผู้นำค้าปลีกสินค้าไลฟ์สไตล์ที่จำหน่ายสินค้าประมาณ 15-20% ผ่านช่องทางค้าส่ง จำต้องปรับเปลี่ยนกลยุทธ์และบริหารช่องทางการขายอย่างระมัดระวังตลอดทั้งปีที่ผ่านมาเพื่อการเติบโตที่ยั่งยืนในอนาคต เป็นผลให้ยอดขายโดยรวมปรับตัวลดลง อย่างไรก็ตามบริษัทฯสามารถสร้างการเติบโตได้ในอัตราร้อยละ 4.2% ผ่านร้านค้าของบริษัทฯเองและห้างสรรพสินค้าที่มีเครือข่ายทั่วประเทศ โดย ณ สิ้นปี 2560 บริษัทฯมีจุดจำหน่ายสินค้าทั้งสิ้น 894 แห่ง แบ่งเป็นจุดจำหน่ายในประเทศ คือ ร้านค้าปลีกของตนเอง 300 แห่ง ห้างค้าปลีกสมัยใหม่ 575 แห่ง รถโมบายเคลื่อนที่ 6 คันและจุดจำหน่ายในประเทศเมียนมาร์ ประเทศลาว และประเทศอิหร่าน อีก 13 แห่ง โดยบริษัทฯได้เพิ่มช่องทางการขายในประเทศสุทธิ 9 แห่ง และปรับโครงสร้างการจัดจำหน่ายในต่างประเทศ โดยปิดจุดจำหน่ายที่มีขนาดเล็ก 12 แห่ง เพื่อการลงทุนทางการตลาดที่มีประสิทธิภาพ”

คุณบัณฑิต ประดิษฐ์สุขถาวร ประธานเจ้าหน้าที่ด้านการเงินและบัญชี กล่าวว่า “ทั้งนี้ กำไรขั้นต้นสำหรับปี 2560 มียอดรวม 2,227 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นที่ 52.7% โดยบริษัทฯมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่องเพื่อกระตุ้นการจับจ่ายตลอดทั้งปี โดยกำไรสุทธิมียอดรวม 609 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิที่ 14.1% ลดลงจากปี 2559 จากอัตรากำไรขั้นต้นที่ลดลงและค่าใช้จ่ายในการขายที่เพิ่มขึ้นจากการปรับกลยุทธ์การบริหารช่องทางการขายส่งของบริษัทฯเพื่อเพิ่มความคล่องตัวในปี 2561 ทั้งนี้สำหรับผลการดำเนินงานในครึ่งหลังของปี บริษัทฯมี

มติอนุมัติจ่ายเงินปันผลเพิ่มจำนวน 0.30 บาทต่อหุ้นรวมเป็นจำนวน 240 ล้านบาท คิดเป็นการจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานปี 2560 รวมที่ 0.75 บาทต่อหุ้น”

คุณบัณฑิต ประดิษฐ์สุขถาวร ประธานเจ้าหน้าที่ด้านการเงินและบัญชี กล่าวเพิ่มเติมว่า “บริษัทมุ่งเดินหน้าตามแผนกลยุทธ์อย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันในระยะยาว โดยในปี 2560 บริษัทฯ ได้เริ่มรับสมัครสมาชิก “Mc Club” เพื่อต่อยอดแข่งขันในฐานะที่บริษัทมีลูกค้าประจำจำนวนมากทั่วประเทศเพื่อมอบสิทธิประโยชน์ต่างๆ ให้กับลูกค้า บริหารโครงการส่งเสริมการขายต่างๆ อย่างมีประสิทธิภาพเพื่อเพิ่มความถี่ในการซื้อซ้ำ ตลอดจนสร้างช่องทางการสื่อสารและนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละกลุ่ม โดย ณ ปัจจุบัน ลูกค้าสามารถสมัครสมาชิก “Mc Club” ได้ที่ร้านค้าปลีกของ Mc ทั่วประเทศแล้ว

“นอกจากนี้ บริษัทฯ อยู่ในระหว่างการจัดกลุ่มสินค้าทั้งหมดใหม่ โดยส่วนธุรกิจเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายประกอบด้วย 7 กลุ่มใหม่ คือ Signature, Limited, One price, Seasonal, Innovative, Skincare และ Accessories และส่วนธุรกิจนาฬิกา ประกอบด้วย 2 กลุ่มใหม่คือ Luxury Fashion และ Lifestyle Fashion เพื่อความมีประสิทธิภาพในการบริหารวงจรผลิตภัณฑ์ (Product Life Cycle) และการนำเสนอสินค้าเฉพาะกลุ่มลูกค้าได้อย่างชัดเจนมากยิ่งขึ้น”

“สำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่นั้น ทางบริษัทฯ มีแผนผลักดันยอดขายผลิตภัณฑ์บำรุงผิวและเครื่องหอม จากผลตอบรับที่ดีของกลุ่มลูกค้าที่มีอยู่และลูกค้าใหม่ที่เพิ่มขึ้นจากตลาดความงาม โดย ณ สิ้นปี 2560 บริษัทฯ มีการจำหน่ายสินค้าที่ร้าน Mc จำนวน 285 แห่ง ช่องทางออนไลน์ผ่าน mcshop.com และ lazada รวมถึง Pop-up stores จำนวน 14 แห่ง โดยมียอดขายอยู่ที่ 47 ล้านบาทในปี 2560 โดยในปี 2561 บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายยอดขายไว้ที่ 100 ล้านบาท ผ่านแผนการขยายช่องทางจัดจำหน่ายภายใต้แบรนด์ Aromatique Active ในห้างสรรพสินค้าชั้นนำและในช่องทางออนไลน์ต่างๆ นอกจากนี้ในครึ่งปีหลัง บริษัทฯ เตรียมนำเสนอคอลเลคชั่นเสื้อผ้าภายใต้แบรนด์ UP โดยนำกีฬามาผสมผสานกับแฟชั่นในดีไซน์ที่ลงตัว พร้อมฟังก์ชันที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าบริษัทฯ ภายหลังจากมีการเลื่อนการเปิดตัวแบรนด์ UP อย่างเป็นทางการในช่วงปลายปีที่แล้ว”

“โดยในปี 2561 บริษัทฯ วางแผนขยายพื้นที่จำหน่ายเพิ่มเติมประมาณ 3,000 ตารางเมตร หรือ 30 จุดขายภายในประเทศในปีนี้ และยังคงพัฒนาเว็บไซต์ mcshop.com และระบบ Omni Channel เพื่อเพิ่มความสะดวกในการเลือกซื้อสินค้าแบบไร้รอยต่อระหว่างช่องทางออฟไลน์และออนไลน์ เพื่อผลักดันการเติบโตของจุดขายเดิมและจุดขายใหม่ โดยสำหรับปี 2560 ยอดขายผ่านช่องทางออนไลน์และระบบ Omni channel มียอดรวมประมาณ 40 ล้านบาทหรือเทียบเท่า 1% ของยอดขายรวม ซึ่งเติบโตขึ้นจากยอดขายผ่านช่องทางออนไลน์ ซึ่งในปีก่อนหน้าทำได้เพียง 4 ล้านบาท”