

บริษัท ออฟเตอร์ ยู จำกัด (มหาชน)



คำอธิบายและการ วิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ (MD&A)

ประจำไตรมาส 2 ปี 2567





บทสรุป ผู้บริหาร:

สรุปผลการดำเนินงาน ในไตรมาสที่ 2 ปี 2567	Q2/66	Q2/67	เปลี่ยนแปลง + / (-)	1H/66	1H/67	เปลี่ยนแปลง + / (-)
หน่วย: ล้านบาท			%YoY			%YoY
รายได้จากการขาย	299	376	26%	563	716	27%
กำไรขั้นต้น	192	250	30%	361	476	32%
EBITDA	96	135	41%	177	248	40%
กำไร(ขาดทุน)สุทธิของกลุ่มบริษัทฯ	43	73	70%	77	127	65%
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	64.2%	66.5%	2.3%	64.1%	66.5%	2.4%
EBITDA margin ¹ (%)	31.8%	35.5%	3.7%	31.1%	34.3%	3.2%
อัตรากำไร(ขาดทุน)สุทธิ ¹ (%)	14.2%	19.2%	5.0%	13.5%	17.6%	4.1%
จำนวนสาขาที่เปิดดำเนินการ ณ วันที่ 30 มิ.ย.	55	61	10.9%	55	61	10.9%

¹EBITDA Margin และอัตรากำไรสุทธิคำนวณมาจากรายได้รวม

สรุปผลประกอบการสำคัญในไตรมาสที่ 2 ปี 2567



รายได้:

- บริษัท ออฟเตอร์ ยู จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ") มีรายได้จากการขายเท่ากับ 376 ล้านบาทในไตรมาสที่ 2 ปี 2567 และ 716 ล้านบาท ในงวด 6 เดือนแรก ปี 2567 ปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 26 จากไตรมาสที่ 2 ปี 2566 และร้อยละ 27 จากงวด 6 เดือนแรกปี 2566 ตามลำดับ โดยมีสาเหตุหลักมาจากรายได้จากร้านขนมหวานและเครื่องดื่มที่เพิ่มขึ้นเป็นหลัก ซึ่งเป็นผลมาจากการเติบโตของยอดขายสาขาเดิม(SSSG) และยอดขายต่อบิลที่มากขึ้น ประกอบกับจำนวนสาขา ร้านออฟเตอร์ ยู ที่เพิ่มขึ้น



กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้น:

- กำไรขั้นต้นของบริษัทฯ ในไตรมาสที่ 2 ปี 2567 และในงวด 6 เดือนแรกปี 2567 มีมูลค่า 250 ล้านบาท และ 476 ล้านบาท ตามลำดับ ปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 30 จากไตรมาสที่ 2 ปี 2566 และร้อยละ 32 จากในงวด 6 เดือนแรกปี 2566 สอดคล้องกับรายได้จากการขายที่เพิ่มขึ้น จากการเติบโตของยอดขายสาขาเดิม(SSSG) และจำนวนสาขา ร้านออฟเตอร์ ยู ที่เพิ่มขึ้น รวมถึงต้นทุนต่อหน่วยที่ลดลงเนื่องจากปริมาณการผลิตที่เพิ่มขึ้นเป็นผลให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economy of scale)
- อัตรากำไรขั้นต้นในไตรมาสที่ 2 ปี 2567 ที่ร้อยละ 66.5 ซึ่งปรับตัวเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 64.2 ในไตรมาสที่ 2 ปี 2566 และในงวด 6 เดือนแรกปี 2567 ที่ร้อยละ 66.5 ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 64.1 ในงวด 6 เดือนแรกปี 2566 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเติบโตของรายได้และความสามารถของบริษัทฯ ในการบริหาร ต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ



EBITDA และ EBITDA MARGIN:

- EBITDA ของบริษัทฯ ในไตรมาสที่ 2 ปี 2567 และในงวด 6 เดือนแรกปี 2567 มีมูลค่า 135 ล้านบาท และ 248 ล้านบาท ตามลำดับ ปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 41 จากไตรมาสที่ 2 ปี 2566 และร้อยละ 40 จากในงวด 6 เดือนแรกปี 2566 สอดคล้องกับกำไรขั้นต้นของบริษัทฯ ที่เพิ่มขึ้นและการบริหารค่าใช้จ่ายที่มีประสิทธิภาพ
- EBITDA margin ในไตรมาสที่ 2 ปี 2567 ที่ร้อยละ 35.5 ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 31.8 ในไตรมาสที่ 2 ปี 2566 และ ในงวด 6 เดือนแรกปี 2567 ที่ร้อยละ 34.3 ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 31.1 ในงวด 6 เดือนแรกปี 2566 โดยมีสาเหตุหลักมาจากกำไรขั้นต้นของบริษัทฯ ที่เพิ่มขึ้น ประกอบกับความสามารถของ บริษัทฯ ในการบริหารจัดการต้นทุนและค่าใช้จ่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ



กำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิ:

- บริษัทฯ รายงานผลกำไรสุทธิ ในไตรมาสที่ 2 ปี 2567 และในงวด 6 เดือนแรกปี 2567 มีมูลค่า 73 ล้านบาท และ 127 ล้านบาทตามลำดับ ซึ่งปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 70 จากไตรมาสที่ 2 ปี 2566 และร้อยละ 65 จากในงวด 6 เดือนแรกปี 2566 ตามลำดับ สอดคล้องกับรายได้จากการขายที่เพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นผลมาจากการเติบโตของยอดขายสาขาเดิม(SSSG) และจำนวนสาขา ร้านออฟเตอร์ ยู ที่เพิ่มขึ้น รวมถึงต้นทุนต่อหน่วยที่ลดลงเนื่องจากปริมาณการผลิตที่เพิ่มขึ้นเป็นผลให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economy of scale)
- อัตรากำไรสุทธิในไตรมาสที่ 2 ปี 2567 ที่ร้อยละ 19.2 ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากอัตรากำไรสุทธิที่ร้อยละ 14.2 ในไตรมาสที่ 2 ปี 2566 และในงวด 6 เดือนแรกปี 2567 ที่ร้อยละ 17.6 ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากอัตรากำไรสุทธิที่ร้อยละ 13.5 จากในงวด 6 เดือนแรกปี 2566 เนื่องจากรายได้จากการขายที่เพิ่มขึ้น ประกอบกับความสามารถของบริษัทฯ ในการบริหารจัดการต้นทุนและค่าใช้จ่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

บทสรุปผู้บริหาร

เหตุการณ์สำคัญ

การวิเคราะห์ทางการเงิน

เหตุการณ์สำคัญ

ในไตรมาสที่ 2 ปี 2567:



เปิดตัวเมนูใหม่อย่างต่อเนื่อง

- ในช่วงไตรมาสที่ 2 ปี 2567 บริษัทฯ มีการเปิดตัวเมนูใหม่ ซึ่งได้รับกระแสตอบรับเป็นอย่างดีจากลูกค้า
- **เบบี้ เอclair สวิสชาไทย** เมนูพิเศษต้อนรับเทศกาลสงกรานต์ และ **เบบี้ เอclair รสเมลอน** เมนูพิเศษที่เป็นการคอลแลประหว่างอาฟเตอร์ยู และเอแคลร์ จีอปาก
- **คากิโทริข้าวเหนียววุ้นเย็น** เมนูพิเศษต้อนรับหน้าร้อน โดยใช้เนื้อกุนเชียงหมอนทองจากสวนจังหวัดจันทบุรีและระยอง มากำน้ำแข็งวางขาย 14 สาขา
- **คากิโทริระดับพรีเมียมรสชาดซอสกะปิหวาน** เมนูตามฤดูกาลที่รวมเอามะดินและมะม่วงเบามาใช้ในเมนูเดียว และ **น้ำมะม่วงเบาปั่นพริกเกลือ**

เปิดตัวร้าน "Someday in Copenhagen" (กาแฟ Specialty)

ในช่วงกลางเดือนมีนาคม ปี 2567 บริษัทฯ ได้เปิดร้านกาแฟ Specialty สตูดิโอมาร์กแห่งใหม่ ภายใต้ชื่อ "Someday in Copenhagen" ที่ถนนเชื้อเพลิงเขตสาทร

After You ร่วมมือกับ "Nestlé Extreme" เปิดตัว "ไอศกรีม ชูบูย่า อันนีโทสต์" วางขายร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven ทั่วประเทศ

ในเดือนมิถุนายน ปี 2567 บริษัทฯ ร่วมมือกับบริษัท เนสท์เล่ (ไทย) จำกัด ในการเปิดตัว "เอ็กซ์ตรีม X อาฟเตอร์ยู ชูบูย่า อันนีโทสต์ โคลน" โดยวางจำหน่ายสินค้า ผ่านร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven ทั่วประเทศ ทั้งนี้ บริษัทฯ คาดการณ์ว่าการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจกับบริษัท เนสท์เล่ (ไทย) จำกัด ในครั้งนี้ จะช่วยขยายฐานลูกค้าให้กับทั้งสองแบรนด์

เหตุการณ์สำคัญ และทิศทางในการดำเนินงานธุรกิจ :



มุ่งเน้นขยายสาขาร้านขนมหวานอย่างต่อเนื่องตามเป้าหมาย

ในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2567 บริษัทฯ มีแผนขยายสาขาเพิ่มเติมรวมทั้งสิ้น 6-8 สาขา **ในไตรมาส 2 ปี 2567 บริษัทฯ ได้ขยายสาขาร้านขนมหวาน After You เพิ่มเติม 1 สาขา ได้แก่ สาขาสยามเซ็นเตอร์** โดยบริษัทฯ มุ่งเน้นการขยายสาขาไปยังพื้นที่ที่เป็นศูนย์กลางของนักท่องเที่ยวและย่านที่พิกาศัยที่มีกำลังซื้อและมีลูกค้าจำนวนมากเพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงลูกค้าเป้าหมายได้อย่างครอบคลุมมากยิ่งขึ้น



มุ่งเน้นการพัฒนา และขยายแบรนด์ลูกก๊อ (Luggaw) และร้านกาแฟมิกกะ (Mikka Cafe)

ในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2567 บริษัทฯ มีแผนขยายสาขาร้านลูกก๊อเพิ่มเติมรวมทั้งสิ้น 5 สาขา **โดยในช่วงไตรมาสที่ 2 ปี 2567 บริษัทฯ ได้มีการเปิดสาขาลูกก๊อเพิ่มเติมจำนวน 4 สาขา ได้แก่ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ สาขาอมอลล์เอเซีย สาขาฟิวเจอร์พาร์ครังสิต และ สาขาสยามเซ็นเตอร์** โดยมุ่งเน้นขยายไปยังพื้นที่ห้างสรรพสินค้าในกรุงเทพฯ ในส่วนของ **ร้านกาแฟมิกกะ** บริษัทฯ จะยังคงดำเนินการขยายสาขาร้านกาแฟมิกกะตามแผนงานเดิม



ขยายการขยายสินค้าผ่านช่องทางโมเดิร์นเทรด โดยวางขายสินค้าผ่านร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven

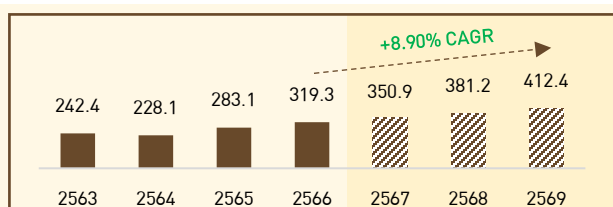
ในช่วงเดือนกรกฎาคม ปี 2567 บริษัทฯ ขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้าสู่ร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven โดยเริ่มวางจำหน่ายสินค้าแรก คือ **"ขนมปังเนยสอด"** ซึ่งการขยายช่องทางการจำหน่ายครั้งนี้มีเป้าหมายเพื่อขยายฐานลูกค้าใหม่ โดยอาศัยความแข็งแกร่งของ 7-Eleven ซึ่งมีสาขาครอบคลุมมากกว่า 14,000 สาขาทั่วประเทศ ทำให้สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึงมากขึ้น



มุ่งเน้นขยายการเติบโตไปยังต่างประเทศ

ปัจจุบันบริษัทฯ ได้มีการเปิดให้บริการร้านขนมหวาน After You ที่ฮ่องกง รวม 2 สาขา ได้แก่ 1) สาขาหล่ง-ติง-ก๊าย (Lee Tung Avenue) และ 2) สาขาแอร์ไซด์ (Airsidle) อีกทั้งบริษัทฯ ยังคงมองหาโอกาสเติบโตในต่างประเทศเพิ่มเติม เพื่อกระจายความเสี่ยงจากการพึ่งพารายได้ในภายในประเทศเพียงอย่างเดียวและเพื่อสร้างการเติบโตของบริษัทฯ ในระยะยาว **ในเดือนกันยายน ปี 2567 บริษัทฯ มีแผนเปิดสาขาแรกในต่างประเทศกลุ่ม CLMV ณ เมืองพนมเปญ ประเทศกัมพูชา**

แนวโน้มธุรกิจเครือข่ายบริการร้านอาหารในประเทศไทย (พันล้านบาท)



ที่มา : Euromonitor, MOTs

หมายเหตุ : ธุรกิจบริการร้านอาหารประกอบไปด้วย ร้านขนมหวาน คาเฟ่ บาร์ ร้านอาหารแบบจำกัดเวลา ร้านอาหารแบบบริการตนเอง

คาดการณ์ตลาดธุรกิจเครือข่ายบริการร้านอาหารไทยปี 2566-2569

ภาคการบริการร้านอาหารในประเทศไทยเริ่มมีการฟื้นตัวหลังจากการเปิดประเทศอย่างเต็มรูปแบบ ตลาดธุรกิจบริการร้านอาหารมีแนวโน้มฟื้นตัวต่อเนื่อง โดยในปี 2566 มูลค่าตลาดอยู่ที่ 319.3 พันล้านบาท และคาดการณ์ว่าระหว่างปี 2566 ถึง ปี 2569 จะเติบโตเฉลี่ยรายปีอยู่ที่ร้อยละ 8.90 ส่งผลให้ในปี 2569 ตลาดธุรกิจบริการร้านอาหารมีมูลค่าอยู่ที่ 412.4 พันล้านบาท

ในไตรมาสที่ 2 ปี 2567 บริษัทฯ มีสัดส่วนของลูกค้านักท่องเที่ยว ร้อยละ 34.1 ซึ่งเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 26.1 ในไตรมาสที่ 2 ปี 2566 โดยได้รับปัจจัยสนับสนุนหลักจากการเพิ่มขึ้นของนักท่องเที่ยวเอเชีย



ผลประกอบการ

ของบรีษัทฯ:

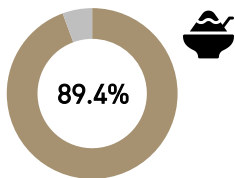
ผลการดำเนินงานของบรีษัทฯ ไตรมาสที่ 2 ปี 2567	Q2/66	Q2/67	เปลี่ยนแปลง + / (-)	1H/66	1H/67	เปลี่ยนแปลง + / (-)
หน่วย: ล้านบาท			%YoY			%YoY
รายได้จากการขาย	299	376	26%	563	716	27%
ต้นทุนขาย	(107)	(126)	18%	(202)	(240)	19%
กำไรขั้นต้น	192	250	30%	361	476	32%
รายได้อื่น	3	4	33%	7	7	0%
ค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่าย	(92)	(104)	13%	(175)	(204)	17%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	(48)	(58)	21%	(94)	(119)	27%
ต้นทุนทางการเงิน	(1)	(1)	0%	(3)	(2)	(33%)
กำไร(ขาดทุน)ก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	54	91	69%	96	158	65%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(11)	(18)	64%	(19)	(31)	63%
กำไร(ขาดทุน)สุทธิของกลุ่มบรีษัทฯ	43	73	70%	77	127	65%

การวิเคราะห์งบกำไรขาดทุนของบรีษัทฯ

1. รายได้

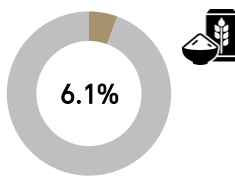
บรีษัท ออฟเตอร์ ยู จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจจำหน่ายขนมหวานและเบเกอรี่ โดยบรีษัทฯ แบ่งธุรกิจออกเป็น 4 ประเภท ได้แก่

โครงสร้างรายได้ ในไตรมาส 2 ปี 2567



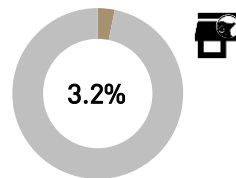
ร้านขนมหวาน และเครื่องดื่ม

- สินค้าปรุงสดขายในสาขา จำนวนทั้งสิ้น 61 สาขา ซึ่งดำเนินธุรกิจภายใต้ชื่อ "ออฟเตอร์ ยู"
- สินค้าซื้อกลับบ้าน (Take-home product) ที่ขายภายใต้สาขาร้านขนมหวานและการสั่งซื้อผ่านบริการส่งอาหาร (Food delivery services) (สัดส่วนสินค้าปรุงสดต่อสินค้าซื้อกลับบ้าน¹ประมาณร้อยละ 64 ต่อร้อยละ 36)
- การขายเครื่องดื่มและขนมหวานในสาขาร้านกาแฟขนาดเล็ก จำนวนทั้งสิ้น 5 สาขา ซึ่งดำเนินธุรกิจภายใต้ชื่อ "Mikka"
- การขายผลิตภัณฑ์จากผลไม้สดในร้านลูกท้อ จำนวนทั้งสิ้น 14 สาขา
- ร้านกาแฟ Specialty จำนวนทั้งสิ้น 2 สาขา



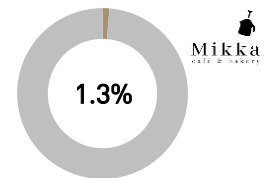
การขายสินค้า และวัตถุดิบ

- การขายวัตถุดิบให้กับร้านแฟรนไชส์ของมิกกา (Mikka Cafe) ในประเทศไทย และร้านขนมหวาน After You ที่ฮ่องกง
- การรับจ้างผลิตสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าของบรีษัทฯ หรือตามความต้องการของลูกค้า
- สินค้าที่ขายผ่านช่องทางออนไลน์ และที่ขายผ่านสำนักงานใหญ่



การขายและการจัดจวน นอกสถานที่

- การขายและการจัดจวนนอกสถานที่ เช่น บริการจัดเลี้ยงในงานแต่งงานและงานในโอกาสพิเศษ
- การออกบูธขายสินค้าตามสถานที่ต่าง ๆ (pop-up store)



ค่าธรรมเนียม แฟรนไชส์

- รายได้จากการรับรู้ค่าธรรมเนียมแรกเข้าและค่าธรรมเนียมอื่น ๆ รวมทั้งส่วนแบ่งจากการขายค่าสิทธิ (royalty fee) จากแฟรนไชส์ ของ "After You" ที่ฮ่องกงและแบรนด์ "Mikka"

¹ สัดส่วนสินค้าปรุงสดต่อสินค้าซื้อกลับบ้านคำนวณสำหรับไตรมาส 2 ปี 2567

บทสรุปผู้บริหาร

เหตุการณ์สำคัญ

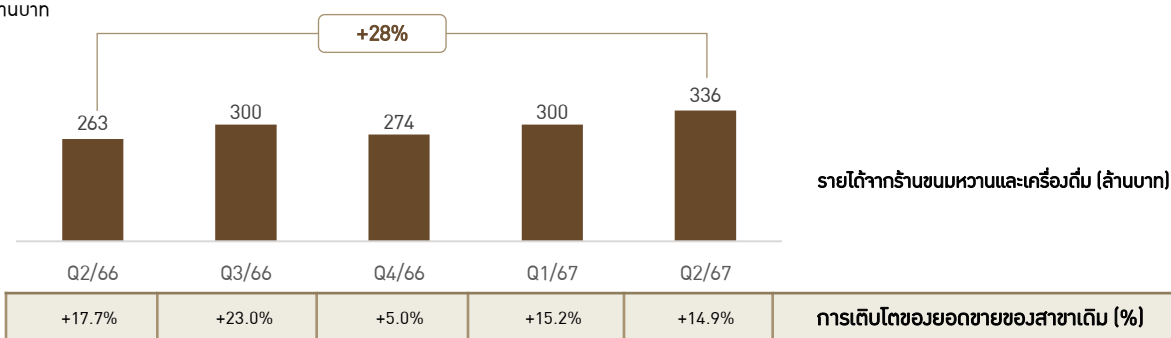


การวิเคราะห์ทางการเงิน

โครงสร้างรายได้	Q2/66	Q2/67	เปลี่ยนแปลง +/-	1H/66	1H/67	เปลี่ยนแปลง +/-
หน่วย: ล้านบาท			%YoY			%YoY
รายได้จากร้านขนมหวานและเครื่องดื่ม	263	336	28%	491	636	30%
รายได้จากการขายสินค้าและวัตถุดิบ	20	23	15%	40	44	10%
รายได้จากการขายและการจัดงานนอกสถานที่	11	12	9%	22	26	18%
รายได้จากแฟรนไชส์	5	5	0%	10	10	0%
รายได้จากการขาย	299	376	26%	563	716	27%
รายได้อื่น	3	4	33%	7	7	0%
รายได้รวม	302	380	26%	570	723	27%

Key Drivers	Q2/66	Q2/67	เปลี่ยนแปลง +/-	1H/66	1H/67	เปลี่ยนแปลง +/-
จำนวนสาขาที่เปิดดำเนินการ ณ วันที่ 30 มิ.ย	55	61	11%	55	61	11%
การเติบโตของยอดขายสาขาเดิม (SSSG)	17.7%	14.9%	(2.8%)	19.3%	15.2%	(4.1%)

หน่วย: ล้านบาท



YoY

ไตรมาส 2 ปี 2567 vs ไตรมาส 2 ปี 2566

- **รายได้จากร้านขนมหวานและเครื่องดื่ม** ในไตรมาสที่ 2 ปี 2567 มีมูลค่า 336 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้น 73 ล้านบาท หรือร้อยละ 28 จากไตรมาสที่ 2 ปี 2566 จากการเติบโตของยอดขายสาขาเดิม(SSSG) และมียอดขายต่อมิลที่มากขึ้นเมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน ประกอบด้วยจำนวนสาขาร้านกาแฟ ยู ที่เพิ่มขึ้น 6 สาขา โดยในไตรมาส 2 ปี 2566 มีจำนวนสาขาทั้งสิ้น 55 สาขา ในขณะที่ไตรมาส 2 ปี 2567 มีจำนวน 61 สาขา
- **รายได้จากการขายสินค้าและวัตถุดิบ** ในไตรมาสที่ 2 ปี 2567 มีมูลค่า 23 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้น 3 ล้านบาท หรือร้อยละ 18 จากไตรมาสที่ 2 ปี 2566 โดยมีสาเหตุมาจากการเติบโตของยอดขายผ่านช่องทางโมเดิร์นเทรด (Modern Trade)
- **รายได้จากการขายและการจัดงานนอกสถานที่** ในไตรมาสที่ 2 ปี 2567 มีมูลค่า 12 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้น 1 ล้านบาท หรือร้อยละ 9 จากไตรมาสที่ 2 ปี 2566 เนื่องจากการเติบโตของยอดขายต่อบูธที่เพิ่มขึ้น
- **รายได้จากค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์** ในไตรมาสที่ 2 ปี 2567 มีมูลค่า 5 ล้านบาท ไม่มีการเปลี่ยนแปลงจากไตรมาสที่ 2 ปี 2566

1H

งวด 6 เดือนแรกปี 2567 vs ในงวด 6 เดือนแรกปี 2566

- **รายได้จากร้านขนมหวานและเครื่องดื่ม** ในงวด 6 เดือนแรกปี 2567 มีมูลค่า 636 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 145 ล้านบาท หรือร้อยละ 30 จากในงวด 6 เดือนแรกปี 2566 เนื่องจากการเติบโตของยอดขายสาขาเดิม(SSSG) และมียอดขายต่อมิลที่มากขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน ประกอบด้วยจำนวนสาขาร้านกาแฟ ยู ที่เพิ่มขึ้น 6 สาขา โดยงวด 6 เดือนแรก ปี 2566 มีจำนวนสาขาทั้งสิ้น 55 สาขา ในขณะที่งวด 6 เดือนแรก ปี 2567 มีจำนวน 61 สาขา
- **รายได้จากการขายสินค้าและวัตถุดิบ** ในงวด 6 เดือนแรกปี 2567 มีมูลค่า 44 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้น 4 ล้านบาท หรือร้อยละ 10 จากในงวด 6 เดือนแรกปี 2566 โดยมีสาเหตุมากรายได้จากลูกค้าเดิมเพิ่มขึ้นและการเติบโตของยอดขายผ่านช่องทางโมเดิร์นเทรด (Modern Trade)
- **รายได้จากการขายและการจัดงานนอกสถานที่** ในงวด 6 เดือนแรกปี 2567 มีมูลค่า 26 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้น 4 ล้านบาท หรือร้อยละ 18 จากในงวด 6 เดือนแรกปี 2566 เนื่องจากการเติบโตของยอดขายต่อบูธที่เพิ่มขึ้น
- **รายได้จากค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์** ในงวด 6 เดือนแรกปี 2567 มีมูลค่า 10 ล้านบาท ไม่มีการเปลี่ยนแปลงจากในงวด 6 เดือนแรกปี 2566

บทสรุปผู้บริหาร

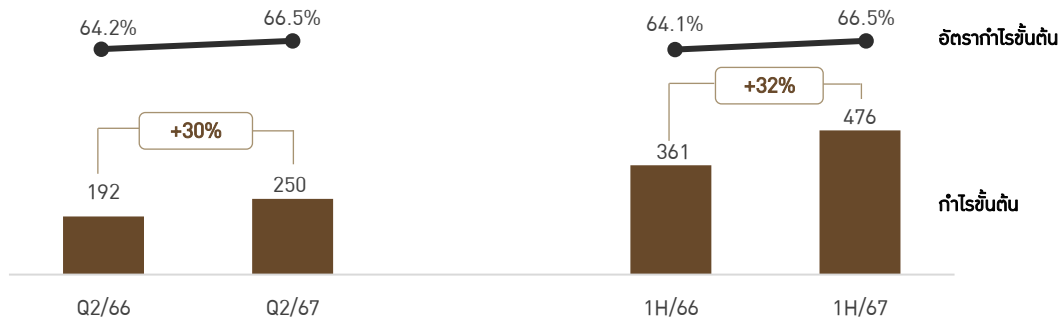
เหตุการณ์สำคัญ



การวิเคราะห์ทางการเงิน

2. กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้น:

หน่วย: ล้านบาท



กำไรขั้นต้น = รายได้จากการขาย - ต้นทุนขาย

ต้นทุนขาย ประกอบด้วยวัตถุดิบ บรรจุกินที่ สินค้าสำเร็จรูป วัสดุและอุปกรณ์ต่าง ๆ เป็นต้น และค่าแรงงานพนักงานฝ่ายผลิต ค่าเสื่อมราคาโรงงาน อุปกรณ์เครื่องจักรเครื่องใช้ และค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสถานที่ของฝ่ายผลิต โดยต้นทุนขายหลักของบริษัทฯ คือ วัตถุดิบ

YoY

ไตรมาส 2 ปี 2567 vs ไตรมาส 2 ปี 2566

- กำไรขั้นต้น ในไตรมาสที่ 2 ปี 2567 มีมูลค่า 250 ล้านบาท ซึ่งปรับตัวเพิ่มขึ้น 58 ล้านบาท หรือร้อยละ 30 จากไตรมาสที่ 2 ปี 2566 สอดคล้องกับรายได้จากการขายที่เพิ่มขึ้นจากการเติบโตของยอดขายสาขาเดิม (SSSG) และจำนวนสาขาที่เพิ่มขึ้น รวมถึงต้นทุนต่อหน่วยที่ลดลงเนื่องจากการเพิ่มผลผลิตที่เพิ่มขึ้นเป็นผลให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economy of scale)
- อัตรากำไรขั้นต้น ในไตรมาสที่ 2 ปี 2567 เท่ากับร้อยละ 66.5 ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 64.2 ในไตรมาสที่ 2 ปี 2566 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเติบโตของรายได้และความสามารถในการบริหารต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพของบริษัทฯ

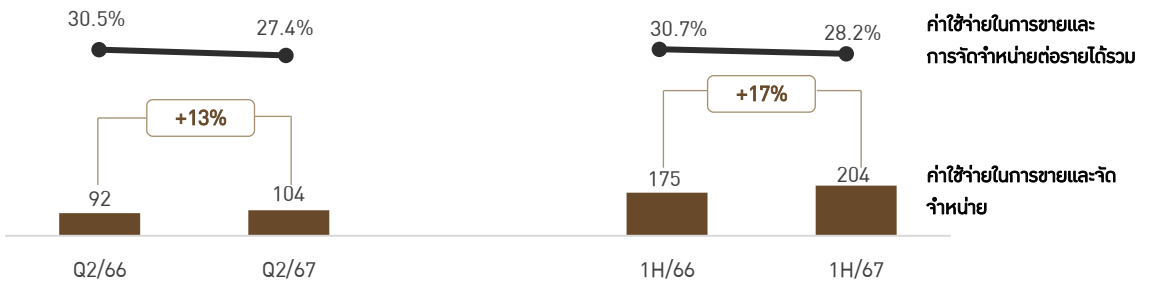
1H

งวด 6 เดือนแรกปี 2567 vs ในงวด 6 เดือนแรกปี 2566

- ในงวด 6 เดือนแรกปี 2567 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้น เท่ากับ 476 ล้านบาท ซึ่งปรับตัวเพิ่มขึ้น 115 ล้านบาท หรือร้อยละ 32 จากในงวด 6 เดือนแรกปี 2566 สอดคล้องกับรายได้จากการขายที่เพิ่มขึ้นจากการเติบโตของยอดขายสาขาเดิม (SSSG) และจำนวนสาขาที่เพิ่มขึ้น รวมถึงต้นทุนต่อหน่วยที่ลดลงเนื่องจากการเพิ่มผลผลิตที่เพิ่มขึ้นเป็นผลให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economy of scale)
- อัตรากำไรขั้นต้น ในงวด 6 เดือนแรกปี 2567 เท่ากับร้อยละ 66.5 ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 64.1 ในงวด 6 เดือนแรกปี 2566 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเติบโตของรายได้ ประกอบกับความสามารถในการบริหารต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพของบริษัทฯ

3. ค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่าย:

หน่วย: ล้านบาท



ค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่าย ประกอบด้วยค่าใช้จ่ายพนักงานประจำสาขา ค่าเช่าสถานที่ร้านขนมหวาน ค่าเช่าอุปกรณ์ ค่าสาธารณูปโภค และค่าใช้จ่ายในการขายอื่น ๆ เช่น ค่าใช้จ่ายในการตลาดและการส่งเสริมการขาย และค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์ในสาขา

YoY

ไตรมาส 2 ปี 2567 vs ไตรมาส 2 ปี 2566

- ค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่าย ในไตรมาสที่ 2 ปี 2567 มีมูลค่า 104 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้น 12 ล้านบาท หรือร้อยละ 13 จากไตรมาสที่ 2 ปี 2566 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายพนักงานประจำสาขาและค่าเช่าพื้นที่ร้านขนมหวาน ซึ่งสอดคล้องกับจำนวนสาขาที่เพิ่มขึ้น
- ค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่ายต่อรายได้รวม ในไตรมาสที่ 2 ปี 2567 เท่ากับร้อยละ 27.4 ปรับตัวดีขึ้นจากร้อยละ 30.5 ในไตรมาสที่ 2 ปี 2566 เนื่องจากสัดส่วนของรายได้จากการขายเพิ่มขึ้นมากกว่าสัดส่วนของค่าใช้จ่ายในการขาย และความสามารถในการบริหารค่าใช้จ่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพของบริษัทฯ

1H

งวด 6 เดือนแรกปี 2567 vs ในงวด 6 เดือนแรกปี 2566

- ในงวด 6 เดือนแรกปี 2567 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่าย เท่ากับ 204 ล้านบาท ซึ่งปรับตัวเพิ่มขึ้น 29 ล้านบาท หรือร้อยละ 17 จากในงวด 6 เดือนแรกปี 2566 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายพนักงานประจำสาขาและค่าเช่าพื้นที่ร้านขนมหวาน ซึ่งสอดคล้องกับจำนวนสาขาที่เพิ่มขึ้น
- ค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่ายต่อรายได้รวม ในงวด 6 เดือนแรกปี 2567 เท่ากับร้อยละ 28.2 ปรับตัวดีขึ้นจากร้อยละ 30.7 จากในงวด 6 เดือนแรกปี 2566 เนื่องจากสัดส่วนของรายได้จากการขายเพิ่มขึ้นมากกว่าสัดส่วนของค่าใช้จ่ายในการขาย และความสามารถในการบริหารค่าใช้จ่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพของบริษัทฯ

บทสรุปผู้บริหาร

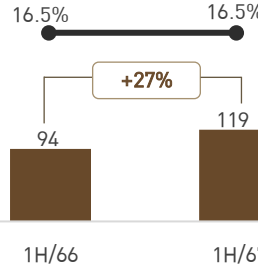
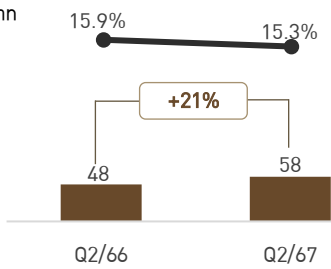
เหตุการณ์สำคัญ



การวิเคราะห์ทางการเงิน

4. ค่าใช้จ่ายในการบริหาร:

หน่วย: ล้านบาท



ค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้รวม

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ประกอบด้วยเงินเดือนและค่าแรงพนักงานสำนักงานใหญ่ ค่าซ่อมแซมบำรุงรักษา ค่าที่ปรึกษาและค่าธรรมเนียมวิชาชีพ ค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์และค่าตัดจำหน่าย การขาดทุนจากการยกเลิกสัญญาเช่าก่อนกำหนด และค่าใช้จ่ายในการบริหารอื่น ๆ เช่น ค่าเช่าอาคารสำนักงาน โรงงาน และคลังเก็บสินค้า ค่าสาธารณูปโภค ค่าใช้จ่ายสำนักงานและเบ็ดเตล็ด ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับภาษีอากร

YoY

ไตรมาส 2 ปี 2567 vs ไตรมาส 2 ปี 2566

- **ค่าใช้จ่ายในการบริหาร** ในไตรมาสที่ 2 ปี 2567 มีมูลค่า 58 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้น 10 ล้านบาท หรือร้อยละ 21 จากไตรมาสที่ 2 ปี 2566 เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายพนักงานสำนักงานใหญ่จากการปรับเงินเดือนประจำปีและจำนวนพนักงานที่เพิ่มขึ้น รวมถึงการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอื่นๆ ตามการขยายตัวของธุรกิจ
- **ค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้รวม** ในไตรมาสที่ 2 ปี 2567 เท่ากับร้อยละ 15.3 ปรับตัวขึ้นเล็กน้อยจากร้อยละ 15.9 ในไตรมาสที่ 2 ปี 2566 เนื่องจากสัดส่วนของรายได้จากการขายที่เพิ่มขึ้นมากกว่าสัดส่วนของค่าใช้จ่ายในการบริหาร ประกอบกับความสามารถในการบริหารจัดการค่าใช้จ่ายบริหารได้อย่างมีประสิทธิภาพ

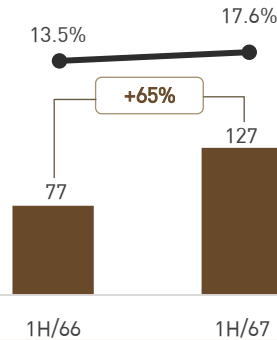
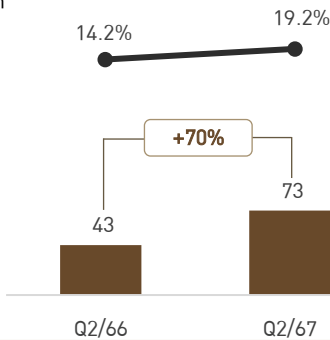
1H

งวด 6 เดือนแรกปี 2567 vs ในงวด 6 เดือนแรกปี 2566

- ในงวด 6 เดือนแรกปี 2567 บริษัทฯ มี**ค่าใช้จ่ายในการบริหาร** เท่ากับ 119 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้น 25 ล้านบาท หรือร้อยละ 27 จากในงวด 6 เดือนแรกปี 2566 เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายพนักงานและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอื่นๆ ตามการขยายตัวของธุรกิจ
- **ค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้รวม** ในงวด 6 เดือนแรกปี 2567 เท่ากับร้อยละ 16.5 ไม่เปลี่ยนแปลงจากในงวด 6 เดือนแรกปี 2566

5. กำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิ:

หน่วย: ล้านบาท



อัตรากำไรสุทธิ

กำไรสุทธิ

YoY

ไตรมาส 2 ปี 2567 vs ไตรมาส 2 ปี 2566

- บริษัทฯ มีผล**กำไรสุทธิ** ในไตรมาสที่ 2 ปี 2567 มูลค่า 73 ล้านบาท ซึ่งปรับตัวเพิ่มขึ้น 30 ล้านบาท หรือร้อยละ 70 จากไตรมาสที่ 2 ปี 2566 สอดคล้องกับรายได้จากการขายที่เพิ่มขึ้นจากการเติบโตของยอดขายสาขาเดิม (SSSG) และจำนวนสาขาที่เพิ่มขึ้น รวมถึงต้นทุนต่อหน่วยที่ลดลงเนื่องจากปริมาณการผลิตที่เพิ่มขึ้นเป็นผลให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economy of scale)
- **อัตรากำไรสุทธิ** ในไตรมาสที่ 2 ปี 2567 เท่ากับร้อยละ 19.2 ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 14.2 ในไตรมาสที่ 2 ปี 2566 เนื่องจากรายได้จากการขายที่เพิ่มขึ้น ประกอบกับความสามารถของบริษัทฯ ในการบริหารจัดการต้นทุนและค่าใช้จ่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

1H

งวด 6 เดือนแรกปี 2567 vs ในงวด 6 เดือนแรกปี 2566

- ในงวด 6 เดือนแรกปี 2567 บริษัทฯ มีผล**กำไรสุทธิ** เท่ากับ 127 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้น 50 ล้านบาท หรือร้อยละ 65 จากในงวด 6 เดือนแรกปี 2566 สอดคล้องกับรายได้จากการขายที่เพิ่มขึ้นจากการเติบโตของยอดขายสาขาเดิม (SSSG) และจำนวนสาขาที่เพิ่มขึ้น รวมถึงต้นทุนต่อหน่วยที่ลดลงเนื่องจากปริมาณการผลิตที่เพิ่มขึ้นเป็นผลให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economy of scale)
- **อัตรากำไรสุทธิ** ในงวด 6 เดือนแรกปี 2567 เท่ากับร้อยละ 17.6 ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 13.5 ในงวด 6 เดือนแรกปี 2566 เนื่องจากรายได้จากการขายที่เพิ่มขึ้น ประกอบกับความสามารถของบริษัทฯ ในการบริหารจัดการต้นทุนและค่าใช้จ่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

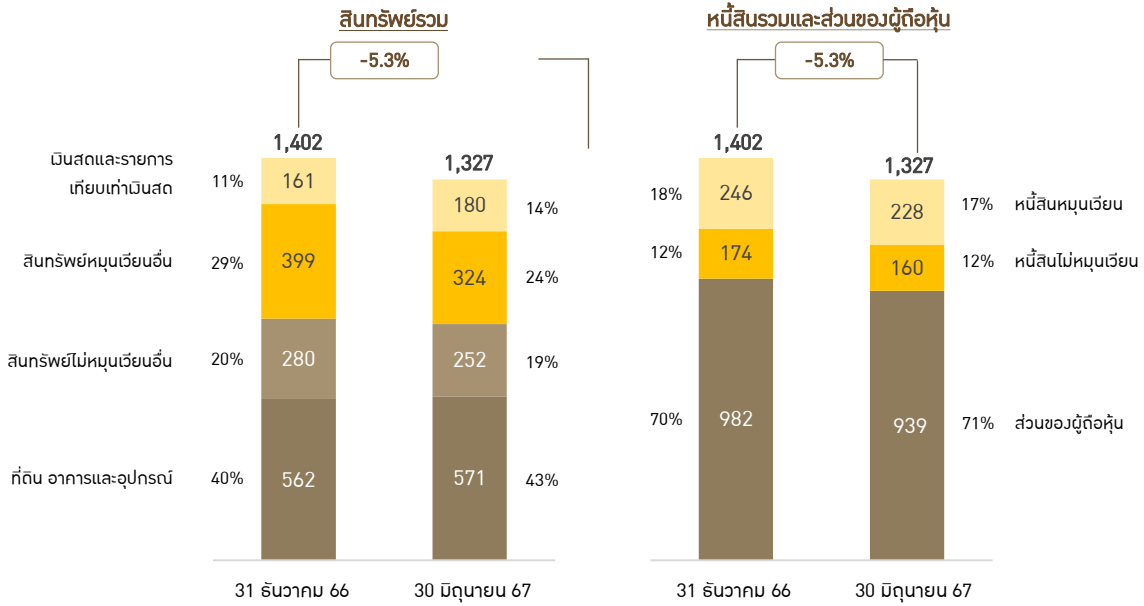


6. ต้นทุนทางการเงิน:

ต้นทุนทางการเงิน เกิดจากการรับรู้ดอกเบี้ยหนี้สินตามสัญญาเช่า จากการบันทึกบัญชีตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 16 บริษัทฯ ไม่มีเงินกู้ยืมที่มีดอกเบี้ย

การวิเคราะห์ฐานะทางการเงินของบริษัทฯ

หน่วย: ล้านบาท



A สินทรัพย์

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมมูลค่า 1,327 ล้านบาท ลดลง 75 ล้านบาท หรือร้อยละ 5.3 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 โดยรายละเอียดของการเพิ่มขึ้น(ลดลง) มีดังนี้

- **เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด:** เพิ่มขึ้น 19 ล้านบาท จากรายได้จากการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้น และเงินสดรับจากการขายเงินลงทุนที่ครบกำหนด หักด้วยการจ่ายเงินปันผลประจำปี
- **สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น:** ลดลง 75 ล้านบาท มีสาเหตุหลักมาจากการขายเงินลงทุนที่ครบกำหนด
- **สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น:** ลดลง 28 ล้านบาท มีสาเหตุหลักมาจากการตัดจำหน่ายค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์สิทธิการใช้

L หนี้สิน

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ มีหนี้สินรวมมูลค่า 388 ล้านบาท ลดลง 32 ล้านบาท หรือร้อยละ 7.4 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 โดยรายละเอียดของการเพิ่มขึ้น(ลดลง) มีดังนี้

- **หนี้สินหมุนเวียน:** ลดลง 18 ล้านบาท โดยมีสาเหตุจากการจ่ายโบนัสประจำปี 2566 และหนี้สินตามสัญญาเช่า
- **หนี้สินไม่หมุนเวียน:** ลดลง 14 ล้านบาท มีสาเหตุจากการลดลงของหนี้สินตามสัญญาเช่า

E ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นรวมมูลค่า 939 ล้านบาท ลดลง 43 ล้านบาท หรือร้อยละ 4.4 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 มีสาเหตุหลักจากการจ่ายเงินปันผลประจำปี 2566 มูลค่ารวม 171 ล้านบาท ในวันที่ 23 พฤษภาคม ปี 2567 หักด้วยกำไรที่เพิ่มขึ้นจำนวน 127 ล้าน ในงวด 6 เดือนแรก ปี 2567