



ที่ FN 002/2565

### คำอธิบายและบทวิเคราะห์ของฝ่ายบริหาร สำหรับผลประกอบการปี 2564

บริษัท เอฟเอ็น แฟคตอรี เอ๊าท์เลท จำกัด (มหาชน) เริ่มก่อตั้งในปี 2543 โดยดำเนินธุรกิจศูนย์จัดจำหน่ายสินค้าประเภทเอ๊าท์เลท โดยสินค้าที่วางจำหน่ายภายในเอ๊าท์เลทนั้น เป็นสินค้าอุปโภคภายใต้ตราสินค้าของบริษัทแบ่งเป็นกลุ่มสินค้า Apparel ภายใต้แบรนด์ Inco, Cheval, Sleep Mate, ETC และกลุ่มสินค้า Non-Apparel ภายใต้แบรนด์ Cherish, Prim, Rollica, Cushy เป็นต้น และตราสินค้าอื่นๆ บริษัทได้เปิดสาขาขนาดใหญ่ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2563 เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพผลประกอบการของบริษัทให้ดียิ่งขึ้น ปัจจุบันบริษัทมีสาขาทั้งสิ้น 11 สาขา ได้แก่ สาขาเพชรบุรี สาขากาญจนบุรี สาขาพัทลุง สาขาปากช่อง สาขาสิงห์บุรี สาขาหัวหิน สาขาศรีราชา สาขาพระนครศรีอยุธยา สาขาฉะเชิงเทรา สาขาระยอง และมีนิช้อปสำนักงานใหญ่ และให้บริการจำหน่ายสินค้าในช่องทางอื่น เช่น ช่องทางอีคอมเมิร์ซ ทั้งที่เป็นช่องทางของบริษัทเอง (Own Official Platforms) เช่น FN Application, Facebook: FN Outlet, Line Official: @fnoutlet และตลาดซื้อขายสินค้าออนไลน์ (Marketplace) ต่างๆ เช่น Lazada, Shopee, JD Central และอื่นๆ

นอกจากนี้บริษัทยังได้มีการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางใหม่ๆ เช่น ช่องทาง รถคันใจ (Cash Van) ผ่านตัวแทนจำหน่าย (FN Spider) และช่องทางร่วมกับพันธมิตรอื่นเพื่อเพิ่มช่องทางการส่งมอบสินค้าและบริการให้ถึงมือผู้บริโภคได้รวดเร็วและมากขึ้น

#### **สภาวะแวดล้อมทางธุรกิจ**

ในปี 2564 เศรษฐกิจไทยยังคงได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) อย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในช่วงของเดือนกรกฎาคมและสิงหาคม บริษัทได้ร่วมมือตามมาตรการรัฐ (Lock Down) โดยปิดทำการสาขาทั้งหมดเป็นการชั่วคราว ผู้บริโภคการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมความเป็นอยู่ การบริโภคและการจำกัดการใช้จ่ายโดยหันไปพึ่ง Digital technology มากขึ้น โดยบริษัทได้มีการขายสินค้าผ่านช่องทาง Digital มากขึ้นเช่น Own Platform และ Platform อื่นๆ รวมถึง FN Application นอกจากนี้ยังมีขายผ่านช่องทางใหม่ๆเช่น การขายผ่านช่องทางรถคันใจ (Cash Van) เพื่อนำสินค้าไปให้ลูกค้าเลือกซื้ออย่างสะดวกสบาย, การให้พนักงานเป็นตัวแทนขายตรง (FN Spider) และการขายผ่านพันธมิตรทางธุรกิจที่เป็นรายใหญ่ในต่างจังหวัด

ปัจจุบันบริษัทยังคงมีมาตรการเข้มงวดทางด้านสาธารณสุข เพื่อควบคุมการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) อย่างต่อเนื่องตามนโยบายของภาครัฐ เช่น การ work from home การตรวจวัดอุณหภูมิก่อนเข้าสำนักงานหรือสาขา การรณรงค์ให้ล้างมือหรือใช้เจล/สเปรย์แอลกอฮอล์ล้างมือบ่อยๆ การใช้หน้ากากอนามัยระหว่างอยู่ในสถานประกอบการ การเว้นระยะห่างอย่างน้อย 1 เมตร การทำความสะอาด ซ้ำเชื้อโรค ในจุดเสี่ยงและอุปกรณ์ที่ผ่านการสัมผัสอย่างน้อยทุกๆ 1 ชั่วโมง เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทยังให้บริการ DRIVE THRU (Drive Thru) ในส่วนของสาขาและการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางรถคันใจ (Cash Van) เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจในความปลอดภัยในการใช้บริการและสะดวกสบายมากยิ่งขึ้น

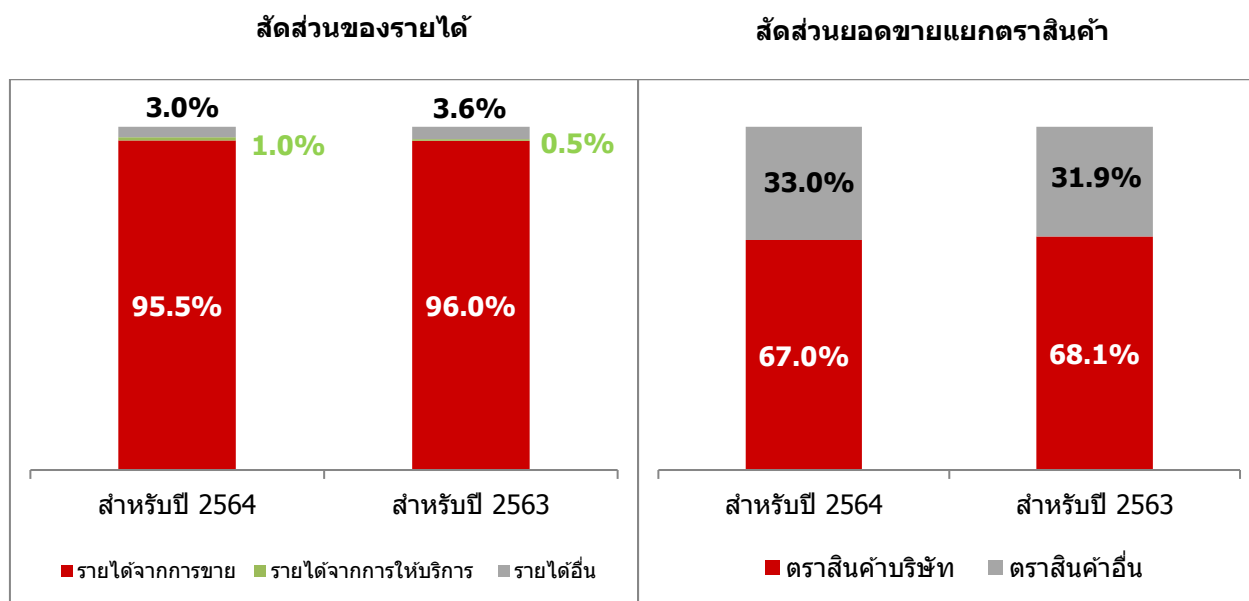
**การวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน**

หน่วย: ล้านบาท	สำหรับปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม		การเปลี่ยนแปลง	
	2564	2563	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขาย	518.07	727.03	(208.96)	(28.74)
รายได้จากการให้บริการ	1.38	3.62	(2.24)	(61.88)
รายได้อื่น	23.22	27.02	(3.80)	(14.06)
<b>รวมรายได้</b>	<b>542.67</b>	<b>757.67</b>	<b>(215.00)</b>	<b>(28.38)</b>
ต้นทุนขาย	288.62	434.09	(145.47)	(33.51)
ต้นทุนการให้บริการ	0.05	0.24	(0.19)	(79.17)
ค่าใช้จ่ายในการขายและค่าใช้จ่ายในการบริหาร	322.54	351.02	(28.48)	(8.11)
- ค่าใช้จ่ายในการขาย	180.07	223.30	(43.23)	(19.36)
- ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	142.47	127.72	14.75	11.55
<b>กำไร(ขาดทุน)ก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้ (EBIT)</b>	<b>(68.54)</b>	<b>(27.68)</b>	<b>(40.86)</b>	<b>147.62</b>
รายได้ทางการเงิน	0.67	0.86	(0.19)	(22.09)
ต้นทุนทางการเงิน	(2.16)	(3.44)	(1.27)	(37.05)
ต้นทุนทางการเงินตัดจำหน่าย TFRS16	(5.84)	(5.11)	0.73	14.22
รายได้ภาษีเงินได้	13.13	7.65	5.48	71.63
<b>กำไร(ขาดทุน)สุทธิ</b>	<b>(62.74)</b>	<b>(27.72)</b>	<b>(35.02)</b>	<b>126.33</b>

<b>กำไรก่อนต้นทุนทางการเงิน ภาษีเงินได้และค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย (EBITDA)</b>	<b>20.41</b>	<b>68.16</b>	<b>(47.74)</b>	<b>(70.05)</b>
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	64.36	74.83	(10.47)	(14.00)
ค่าเสื่อมราคาตัดจำหน่าย TFRS16	24.59	21.01	3.58	17.06

อัตราส่วนทางการเงินที่เกี่ยวข้องกับผลการดำเนินงาน (ร้อยละ)	สำหรับปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม		การเปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
	2564	2563	
อัตราส่วนกำไรขั้นต้นจากการขาย (ร้อยละ)	44.29	40.29	4.00
อัตราส่วนกำไรขั้นต้นจากการให้บริการ (ร้อยละ)	96.38	93.37	3.01
อัตราส่วนค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหารต่อรายได้รวม (ร้อยละ)	59.44	46.33	13.11
อัตราส่วนกำไร(ขาดทุน)สุทธิ (ร้อยละ)	(11.56)	(3.66)	(7.90)

## 1. รายได้



บริษัทมีรายได้จากการขายสำหรับปี 2564 เท่ากับ 518.07 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 28.74 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2563 เนื่องจากผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) อย่างต่อเนื่องและรุนแรงเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2563 ส่งผลให้รายได้หลักจากสาขาลดลงอย่างมีนัยสำคัญ แม้ว่าทางบริษัทจะเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายใหม่ๆ แต่ก็ได้รับผลกระทบจากภาวะเหตุการณ์ด้วยเช่นกัน

บริษัทมีรายได้จากการให้บริการ คีตพ่นฆ่าเชื้อละอองฝอยระดับ 10-50 ไมครอน ในนาม Virus buster โดยใช้น้ำยาประสิทธิภาพสูงจากแบรนด์ Cherish ซึ่งเป็นตราสินค้าบริษัท สำหรับปี 2564 เท่ากับ 1.38 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 61.88 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2563 เนื่องจากภาครัฐและเอกชนได้มีการฉีดพ่นน้ำยาฆ่าเชื้อให้ฟรีมากขึ้น

บริษัทมีรายได้อื่นสำหรับปี 2564 เท่ากับ 23.22 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 14.06 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2563 สาเหตุหลักมาจากรายได้ค่าเช่าลดลง เนื่องจากบริษัทฯ ได้ยกเว้นค่าเช่าหรือลดค่าเช่าให้กับผู้เช่า และรายได้ค่าเช่าลดลงจากจำนวนลูกค้าที่ลดลง จากสถานการณ์ของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19)

## 2. ต้นทุนขายและกำไรขั้นต้น

อัตรากำไรขั้นต้นจากการขายสำหรับปี 2564 เท่ากับร้อยละ 44.29 เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.00 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2563 เนื่องจากปี 2563 มีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายเพื่อกระตุ้นยอดขายมากกว่าปี 2564 จากสถานการณ์ Covid-19 รวมทั้งปี 2563 บริษัทมีการตั้งสำรองสินค้าล้าสมัยและเสื่อมคุณภาพ

ทั้งนี้การขายสินค้าในกลุ่มที่เป็นตราสินค้าของบริษัทเองในปี 2564 เท่ากับร้อยละ 67.0 ลดลงร้อยละ 1.1 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2563 เนื่องจากบริษัทมีรายได้ช่องทางใหม่ของตราสินค้าอื่นเพิ่มขึ้น และ กลุ่มสินค้าที่เป็นตราสินค้าของบริษัทหมวดเสื้อผ้าและแฟชั่นมีสัดส่วนที่ลดลงเนื่องจากการลดการเดินทางของนักท่องเที่ยวและการ work from home

อย่างไรก็ตามบริษัทเห็นความสำคัญในการรักษาอัตรากำไรขั้นต้นจึงมีการปรับแผนการขายโดยระมัดระวังค่าใช้จ่ายในการจัดโปรโมชั่นให้มีประสิทธิภาพ พิจารณากิจกรรมด้านการตลาดเพื่อส่งเสริมการขายที่มีประสิทธิภาพ และสร้างการรับรู้ให้แก่ตราสินค้าของบริษัท

### 3. ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารสำหรับปี 2564 เท่ากับ 322.54 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 8.11 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2563 เป็นผลจากยอดขายลดลง โดยค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการขายลดลง เช่น ค่าโฆษณา ค่าธรรมเนียมบัตรเครดิต ค่าใช้จ่ายในการขายลดลง

นอกจากนี้ บริษัทมีการควบคุมรายจ่ายของบริษัท และการใช้จ่ายเฉพาะที่จำเป็น เช่น การลดพื้นที่การขายลง เนื่องจาก traffic ลดลง ส่งผลให้ค่าสาธารณูปโภคลดลง การลดกิจกรรมทางการตลาด ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน เป็นต้น

สำหรับอัตราค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารต่อรายได้รวมสำหรับปี 2564 เท่ากับร้อยละ 59.44 เพิ่มขึ้นร้อยละ 13.11 จากช่วงเวลาเดียวกันของปี 2563 เนื่องจากรายได้รวมของบริษัทลดลง

### 4. ขาดทุนสุทธิและอัตราขาดทุนสุทธิ

บริษัทมีผลขาดทุนสุทธิสำหรับปี 2564 เท่ากับ 62.74 ล้านบาท ปัจจัยหลักเกิดจากรายได้รวมของบริษัทลดลง เนื่องมาจากการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ที่ยังไม่มีที่สิ้นสุด และส่งผลต่อกำลังซื้อ ถึงแม้บริษัทจะมีมาตรการในการควบคุมค่าใช้จ่ายต่างๆ ให้มีประสิทธิภาพมากที่สุด แต่ก็ยังมีค่าใช้จ่ายคงที่ที่บริษัทไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้จึงส่งผลต่อผลประกอบการในปีที่ผ่านมา

แม้ว่าบริษัทจะมีผลขาดทุนสุทธิ แต่บริษัทมีกำไรจากการดำเนินงาน (EBITDA) ที่เป็นบวกเท่ากับ 20.41 ล้านบาท ซึ่งแสดงให้เห็นว่า ถ้าไม่มีการปิดสาขาเพิ่มที่ทำให้ยอดขายรวมและ EBITDA ลดลง จะทำให้ EBITDA สามารถ cover ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายได้ และบริษัทกลับมามีผลประกอบการที่เป็นกำไรสุทธิได้ในอนาคต

อย่างไรก็ตาม บริษัทให้ความสำคัญอย่างยิ่งต่อการสร้างการเติบโตทางธุรกิจอย่างยั่งยืน จึงได้มีแผนงานสนับสนุนการดำเนินงาน ดังนี้

1. การทำกิจกรรมส่งเสริมการขาย โปรโมชัน และการตลาด ในรูปแบบที่แตกต่างจากเดิม เพื่อสร้างการรับรู้ในสินค้าที่เป็นตราสินค้าของบริษัทแบ่งเป็นกลุ่มสินค้า Apparel ภายใต้แบรนด์ Inco, Cheval, Sleep Mate, ETC และกลุ่มสินค้า Non-Apparel ภายใต้แบรนด์ Cherish, Prim, Rollica, Cushy เป็นต้น และการสร้างให้เป็น Bedding Destination เพื่อผลักดันสินค้าที่เป็นตราสินค้าของบริษัท เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการสร้างกำไร
2. เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลาย เช่นการเปิด Pop-up Stores ในสถานที่ต่าง ๆ การจัดจำหน่ายให้กับองค์กรภาคธุรกิจ (B2B) การจัดจำหน่ายทางอิเล็กทรอนิกส์ (E-commerce) ทั้งช่องทางการจัดจำหน่ายของบริษัทเอง และร่วมกับพันธมิตรอื่น รวมถึงการเปิดช่องทางการขายใหม่ๆ เช่น cash van (รถคันใจ) เป็นต้น
3. เพิ่มช่องทางการให้บริการฉีดพ่นฆ่าเชื้อละอองฝอยระดับ10-50 ไมครอน ในนาม Virus buster โดยใช้น้ำยาประสิทธิภาพสูงจากแบรนด์ Cherish ซึ่งเป็นตราสินค้าบริษัท
4. ให้ความสำคัญในการบริหารจัดการลดค่าใช้จ่ายและเพิ่มประสิทธิภาพให้มากที่สุด โดย
  - การนำระบบสารสนเทศมาใช้เพื่อลดขั้นตอนการทำงานและทรัพยากร
  - การลดต้นทุนให้ต่ำลงในการทำงาน (Cost reduction) เช่นการลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นหรือไม่ก่อให้เกิดประโยชน์ การเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของบุคลากร
  - การติดตั้งแผงโซลาร์เซลล์เพื่อใช้พลังงานแสงอาทิตย์ทดแทนการใช้พลังงานไฟฟ้าบางส่วน โดยปัจจุบันติดตั้งแล้วเสร็จไป 2 สาขา ได้แก่ สาขาพระนครศรีอยุธยา และสาขาระยอง และมีแผนที่จะติดตั้งในสาขาอื่นๆ ต่อไปในอนาคต

## การวิเคราะห์ฐานะทางการเงิน

หน่วย: ล้านบาท	ณ วันที่		การเปลี่ยนแปลง	
	31 ธันวาคม 2564	31 ธันวาคม 2563	ล้านบาท	ร้อยละ
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	208.36	94.37	113.99	120.79
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	16.13	10.70	5.43	50.75
สินค้าคงเหลือ	353.95	425.41	(71.46)	(16.80)
สินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น	74.65	181.24	(106.59)	(58.81)
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	803.25	860.91	(57.66)	(6.70)
สินทรัพย์สิทธิการใช้	138.07	151.21	(13.14)	(8.69)
สินทรัพย์อื่น	71.40	60.95	10.45	17.15
<b>รวมสินทรัพย์</b>	<b>1,665.81</b>	<b>1,784.79</b>	<b>(118.98)</b>	<b>(6.67)</b>
เจ้าหนี้การค้า	69.65	72.04	(2.39)	(3.32)
เงินกู้ยืมระยะยาว	51.13	85.56	(34.43)	(40.24)
หนี้สินตามสัญญาเข้าการเงิน	152.68	162.75	(10.07)	(6.19)
หนี้สินอื่น	21.35	25.80	(4.45)	(17.25)
<b>รวมหนี้สิน</b>	<b>294.81</b>	<b>346.15</b>	<b>(51.34)</b>	<b>(14.83)</b>
<b>รวมส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>1,371.00</b>	<b>1,438.64</b>	<b>(67.64)</b>	<b>(4.70)</b>
<b>รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>1,665.81</b>	<b>1,784.79</b>	<b>(118.98)</b>	<b>(6.67)</b>

### 1. สินทรัพย์

สินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 เท่ากับ 1,665.81 ล้านบาท ลดลงจากสิ้นปี 2563 จำนวน 118.98 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักจากการลดลงของสินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น เนื่องจากการขายเงินลงทุนระหว่างงวด, ที่ดิน อาคาร และ อุปกรณ์ลดลงเนื่องจากการตัดค่าเสื่อมราคาในระหว่างงวด และ สินค้าคงเหลือลดลงเนื่องจากการขายสินค้าระหว่างงวดและการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือ

### 2. หนี้สิน

หนี้สินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 เท่ากับ 294.81 ล้านบาท ลดลงจากสิ้นปี 2563 จำนวน 51.34 ล้านบาท เนื่องจากการจ่ายชำระเจ้าหนี้การค้าและการควบคุมการสั่งซื้อ การจ่ายชำระเงินกู้ยืมและหนี้สินตามสัญญาเข้าทางการเงินในระหว่างงวด รวมทั้งหนี้สินอื่นลดลงซึ่งเกิดจากเงินมัดจำค่าเช่าลดลง

### 3. ส่วนของผู้ถือหุ้น

ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 เท่ากับ 1,371.00 ล้านบาท ลดลงจากสิ้นปี 2563 จำนวน 67.64 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักจากผลประกอบการขาดทุนสำหรับงวด และการจ่ายเงินปันผล

**การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ**

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563	การเปลี่ยนแปลง	สาเหตุ
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	5.96	5.73	0.24	เพิ่มขึ้นจากการลดลงของหนี้สินหมุนเวียน เนื่องจากการจ่ายชำระในระหว่างงวด
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว (เท่า)	2.38	2.24	0.14	เพิ่มขึ้นจากการลดลงของหนี้สินหมุนเวียน เนื่องจากการจ่ายชำระในระหว่างงวด
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (ร้อยละ)	(4.47)	(1.93)	(2.54)	ลดลงจากผลประกอบการลดลง
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนผู้ถือหุ้น (เท่า)	0.22	0.24	(0.03)	ลดลงจากหนี้สินของกิจการลดลง เนื่องจากการจ่ายชำระในระหว่างงวดในอัตราที่มากกว่าการลดลงของส่วนของผู้ถือหุ้น

**สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ**

ฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์

โทร. 02 300 4951 ต่อ 5109 Email: corporatesecretary@fnoutlet.com