



บริษัท วาว แฟคเตอร์ จำกัด (มหาชน)
77/1 ซอยร่วมศิริมิตร แขวงจอมพล
เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900
โทรศัพท์ 02 093 1681- 3 โทรสาร 02 093 1684
www.wowfactor.co.th

WOW FACTOR PUBLIC COMPANY LIMITED
77/1 SOI RUAM SIRI MIT, CHOM PHON,
CHATUCHAK, BANGKOK 10900
Tel. 02 093 1681- 3 Fax. 02 093 1684
www.wowfactor.co.th

ที่ W-AD012/2565

วันที่ 13 พฤษภาคม 2565

เรื่อง คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ สำหรับผลการดำเนินงานสำหรับงวดสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2565

เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท วาว แฟคเตอร์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ครั้งที่ 3/2565 เมื่อวันที่ 13 พฤษภาคม 2565 ได้มีมติอนุมัติรับรองงบการเงินและผลการดำเนินงาน สำหรับงวดสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2565 ซึ่งผ่านการสอบทานจากผู้สอบบัญชีแล้วนั้น

บริษัทฯ ขอสรุปภาพรวมผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ดังนี้

[โปรดพิจารณาในหน้าถัดไป]

งบกำไรขาดทุนสำหรับงวดสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม

(หน่วย: พันบาท)

ผลการดำเนินงาน (งบกำไรขาดทุน)	ปี 2565	ปี 2564	เพิ่มขึ้น/(ลดลง)	%
รายได้จากการขาย	151,356	96,012	55,344	58
ต้นทุนขาย	(82,702)	(47,768)	(34,934)	73
กำไรขั้นต้น	68,654	48,244	20,410	42
รายได้อื่น	2,171	646	1,525	236
กำไรก่อนค่าใช้จ่าย	70,825	48,890	21,935	45
ค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่าย	(97,667)	(65,332)	(32,335)	49
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	(49,705)	(41,100)	(8,605)	21
ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร	(2,213)	(2,600)	387	(15)
กำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยน	(141)	13	(154)	(1,185)
รวมค่าใช้จ่าย	(149,726)	(109,019)	(40,707)	37
ขาดทุนก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	(78,901)	(60,129)	(18,772)	31
ต้นทุนทางการเงิน	(11,969)	(2,176)	(9,793)	450
ขาดทุนก่อนภาษีเงินได้	(90,870)	(62,305)	(28,565)	46
ภาษีเงินได้	1,398	1,398	-	-
ขาดทุนสำหรับงวด	(89,472)	(60,907)	(28,565)	47

รายได้และต้นทุนจากการขายสินค้า

รายได้จากการขายสินค้าของกลุ่มบริษัท เป็นรายได้จากการขายอาหารและเครื่องดื่ม ภายใต้แบรนด์ Domino's Pizza, Kagonoya Shabu, BAKE WORKS, Le' Boeuf และ Crepes&Co.

(หน่วย: พันบาท)

	2565	2564
ขายอาหารและเครื่องดื่ม		
รายได้จากการขาย	151,356	96,012
ต้นทุนขาย	(82,702)	(47,768)
กำไรขั้นต้น	68,654	48,244
	45%	50%

รายได้จากการขายอาหารและเครื่องดื่มเพิ่มขึ้นจากไตรมาส 1 ปี 2564 จำนวน 55 ล้านบาท โดยยอดขายที่เพิ่มขึ้นดังกล่าว มาจากการเติบโตขึ้นของทุกแบรนด์ โดยเฉพาะยอดขายของ Domino's Pizza ที่สูงกว่าไตรมาส 1 ปี 2564 ถึง 39 ล้านบาท เนื่องจากแบรนด์เป็นที่รับรู้มากขึ้น รวมถึงการขยายสาขาจากจำนวน 26 สาขา ณ วันที่ 31 มีนาคม 2564 เป็นจำนวน 37 สาขา ณ วันที่ 31 มีนาคม 2565 ทำให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้เพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้ การเติบโตอย่างต่อเนื่อง

ของแบรนด์ชาบู Kagonoya ที่มียอดขายทั้งส่วนนั่งทานในร้านอาหารและ Delivery ที่เพิ่มขึ้น รวมถึงการเปิดสาขาเซ็นทรัล พระราม 9 และเซ็นทรัลพระราม 3 ในระหว่างปี 2564 ก็ได้รับการตอบรับที่ดี ทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 12 ล้านบาท แต่เมื่อดูอัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ยของกลุ่มบริษัทลดลงจากไตรมาส 1 ปี 2564 ร้อยละ 5 เนื่องจากการปรับตัวสูงขึ้นของต้นทุนอาหารทั้งในและต่างประเทศ โดยที่กลุ่มบริษัท ยังไม่มีนโยบายการปรับราคาขายเนื่องจากต้องการรักษาฐานลูกค้า รวมถึงต้องการดูแลแนวโน้มของราคาวัตถุดิบเพื่อวางกลยุทธ์ต่อไป

รายได้อื่น

รายได้อื่นเพิ่มขึ้นจากไตรมาส 1 ปี 2564 จำนวน 1.5 ล้านบาท สาเหตุหลักมาจากกลุ่มบริษัท ได้รับเงินคืนจาก suppliers บางรายเนื่องจากซื้อสินค้าถึงปริมาณที่ตกลงกัน

ค่าใช้จ่ายในการขาย

	(หน่วย:ล้านบาท)				
	ร้อยละ ของ		ร้อยละ ของ		เพิ่มขึ้น
	2565	ยอดขาย	2564	ยอดขาย	(ลดลง)
ค่าใช้จ่ายพนักงาน	31,366	20.7%	19,661	20.5%	11,705
ค่าเช่า ค่าบริการและค่าสาธารณูปโภค	19,430	12.8%	16,084	16.8%	3,346
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	18,546	12.3%	13,939	14.5%	4,607
ค่าโฆษณาและส่งเสริมการขาย	10,800	7.1%	5,440	5.7%	5,360
วัสดุสิ้นเปลือง	5,323	3.5%	2,143	2.2%	3,180
อื่น ๆ	12,202	8.1%	8,065	8.4%	4,137
รวม	97,667	64.5%	65,332	68.0%	32,335

ค่าใช้จ่ายในการขายของกลุ่มบริษัท สำหรับไตรมาส 1 ปี 2565 สูงขึ้นจากไตรมาส 1 ปี 2564 จำนวน 32 ล้านบาท ซึ่งเป็นไปตามการเติบโตขึ้นของยอดขายรวมของกลุ่มบริษัท รวมถึงแผนการขยายสาขาของธุรกิจ Domino's Pizza ที่ยังมีอย่างต่อเนื่อง ทำให้ต้องมีการเตรียมทั้งกำลังคน พื้นที่เช่า และวัสดุสิ้นเปลืองสำหรับสาขาใหม่ แต่ถึงกระนั้น อัตราส่วนของค่าใช้จ่ายในการขายเมื่อเทียบกับยอดขายของไตรมาส 1 ปี 2565 มีแนวโน้มลดลงจากไตรมาส 1 ปี 2564 ร้อยละ 3.5 สาเหตุหลักมาจากกลุ่มบริษัท พยายามปรับลดค่าใช้จ่ายค่าเช่าและค่าบริการพื้นที่สำหรับสาขาใหม่ รวมถึงการต่อรองค่าเช่าสำหรับสาขาเก่าและการปรับเปลี่ยนพื้นที่เช่าเพื่อส่งเสริมยอดขายให้เพิ่มมากขึ้น

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

(หน่วย: พันบาท)

	ร้อยละ		ร้อยละ		เพิ่มขึ้น
	ของ	ของ	ของ	ของ	(ลดลง)
	2565	ยอดขาย	2564	ยอดขาย	
ค่าใช้จ่ายพนักงาน	23,166	15.3%	15,548	16.2%	7,618
ค่าที่ปรึกษากฎหมาย และค่าบริการวิชาชีพ	3,146	2.1%	4,006	4.2%	(860)
ค่าเช่าและค่าบริการ	1,500	1.0%	546	0.6%	954
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	15,149	10.0%	14,845	15.5%	304
อื่น ๆ	6,744	4.5%	6,155	6.4%	589
รวม	49,705	32.8%	41,100	42.8%	8,605

ค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มขึ้นจากไตรมาส 1 ปี 2564 จำนวน 8.6 ล้านบาท สาเหตุหลักมาจากค่าใช้จ่ายพนักงานที่เพิ่มขึ้นเพื่อรองรับการขยายตัวของกลุ่มธุรกิจ โดยสัดส่วนดังกล่าวมีแนวโน้มลดลงเนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ มีการรับพนักงานเข้ามาใกล้เต็มอัตรากำลังทั้งหมดที่ต้องการแล้ว

ต้นทุนทางการเงิน

ต้นทุนทางการเงินเพิ่มขึ้นจากไตรมาส 1 ปี 2564 จำนวน 9.8 ล้านบาท ซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกับการเพิ่มขึ้นของเงินกู้ระยะสั้นจากจำนวน 40 ล้านบาท ณ วันที่ 31 มีนาคม 2564 เป็นจำนวน 371 ล้านบาท ณ วันที่ 31 มีนาคม 2565 นอกจากนี้ อัตราดอกเบี้ยที่ต้องชำระก็มีการปรับขึ้นจากร้อยละ 6-8 ต่อปี เป็นร้อยละ 6-15 ต่อปี ทั้งนี้ บริษัทฯ อยู่ระหว่างการเพิ่มทุนเพื่อลดสัดส่วนการกู้เงินเพื่อนำมาใช้ในการขยายสาขาและเป็นเงินทุนหมุนเวียน

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ

-ลงนาม-

(นางสาววิมล หาญพานิชกิจการ)
กรรมการ / ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน