



ที่ FN 012/2567

**คำอธิบายและบทวิเคราะห์ของฝ่ายบริหาร
สำหรับผลประกอบการ ไตรมาส 1 ปี 2567**

บริษัท เอฟเอ็น แฟคตอรี เอ๊าท์เลท จำกัด (มหาชน) เริ่มก่อตั้งในปี 2543 โดยดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าอุปโภคภายใต้ตราสินค้าของบริษัทแบ่งเป็นกลุ่มสินค้า เครื่องแต่งกาย Apparel ภายใต้แบรนด์ Inco, Cheval, Sleep Mate, ETC และกลุ่มสินค้าที่ไม่ใช่เครื่องแต่งกาย Non-Apparel ภายใต้แบรนด์ Cherish, Prim, Rollica, Cushy เป็นต้น และตราสินค้าอื่นๆ ปัจจุบันบริษัทมีสาขาทั้งสิ้น 10 สาขา ได้แก่ สาขาเพชรบุรี สาขากาญจนบุรี สาขาพัทธยา สาขาปากช่อง สาขาสิงห์บุรี สาขาหัวหิน สาขาพระนครศรีอยุธยา สาขาจะเข็งเทรา สาขาระยอง และสาขาพระราม 9 นอกจากนี้ บริษัทยังมีช่องทางจำหน่ายทางออนไลน์และ Market place เช่น Facebook, Web commerce, FN Application, Line official และ TikTok

สภาวะแวดล้อมทางธุรกิจ

ในไตรมาสที่ 1 ปี 2567 เศรษฐกิจไทยขยายตัวจากไตรมาสก่อน โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากภาคการท่องเที่ยวที่ปรับดีขึ้น สะท้อนจากจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เข้ามาในประเทศเพิ่มมากขึ้น และการบริโภคภาคเอกชนมีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่อง โดยเฉพาะการบริโภคในหมวดบริการ แต่ยังมีความเสี่ยงจากปัญหาสินค้าล้นตลาดและปัจจัยเชิงโครงสร้างของไทย โดยเฉพาะความสามารถในการแข่งขันที่ปรับลดลง อัตราเงินเฟ้อทั่วไปยังคงอยู่ในระดับต่ำ จากแรงกดดันด้านอุปทานและมาตรการลดค่าครองชีพ

FN มีลูกค้าเข้ามาใช้บริการมากขึ้นในไตรมาสที่ 1 จากนักท่องเที่ยวช่วงวันหยุดเทศกาล แต่ลูกค้ายังคงมีความระมัดระวังในเรื่องการซื้อสินค้า เนื่องจากค่าครองชีพที่สูงขึ้น

รายได้รวมของบริษัทในไตรมาส 1 ลดลงเพียงเล็กน้อย ถึงแม้ว่าจะมีการปิดสาขาศรีราชาเมื่อปลายปี 2566 และปิดสาขาระยองตั้งแต่กลางเดือนกุมภาพันธ์-เมษายน 2567 เพื่อปรับเปลี่ยนสาขาในรูปแบบใหม่ แต่ FN ได้เริ่มดำเนินการตามนโยบายในการระบายสินค้าที่มีการตั้งสำรองสินค้าล้าสมัย โดยเริ่มที่สาขาระยอง ก่อนจะทำการปิดสาขา ส่งผลให้รายได้ในไตรมาสที่ 1 ใกล้เคียงกับ ปี 2566 ซึ่งแผนการจัดการสินค้านี้คาดว่าจะดำเนินการอย่างต่อเนื่องในสาขาต่างๆ ตลอดทั้งปี 2567

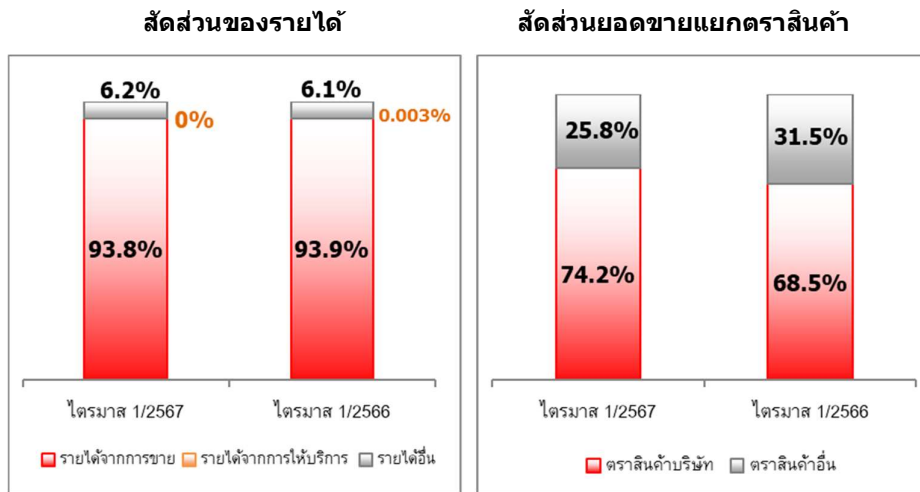


การวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน

หน่วย: ล้านบาท	สำหรับสามเดือนสิ้นสุด วันที่ 31 มีนาคม		การเปลี่ยนแปลง	
	2567	2566	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขาย	112.58	113.57	(0.99)	(0.87)
รายได้จากการให้บริการ	-	0.004	(0.00)	(100.00)
รายได้อื่น	7.48	7.36	0.11	1.51
รวมรายได้	120.06	120.94	(0.88)	(0.73)
ต้นทุนขาย	85.93	67.77	18.16	26.80
ค่าเผื่อการปรับลดมูลค่าสินค้าคงเหลือ	(28.95)	-	(28.95)	N/A
ค่าใช้จ่ายในการขายและค่าใช้จ่ายในการบริหาร	65.41	77.92	(12.51)	(16.05)
- ค่าใช้จ่ายในการขาย	36.34	44.71	(8.37)	(18.71)
- ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	29.07	33.21	(4.14)	(12.47)
กำไร(ขาดทุน)ก่อนต้นทุนทางการเงินและ ภาษีเงินได้ (EBIT)	(2.33)	(24.74)	22.41	(90.58)
รายได้ทางการเงิน	0.13	0.04	0.09	235.90
ต้นทุนทางการเงิน	(0.03)	(0.17)	0.14	(84.49)
ต้นทุนทางการเงินตัดจำหน่าย TFRS16	(1.55)	(1.74)	0.19	(11.07)
รายได้ภาษีเงินได้	0.36	4.62	(4.26)	(92.27)
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ	(3.42)	(21.99)	18.58	(84.47)
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงิน ภาษีเงินได้ และค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย (EBITDA)	8.10	(11.30)	19.40	(171.72)

อัตราส่วนทางการเงินที่เกี่ยวข้องกับผลการดำเนินงาน (ร้อยละ)	สำหรับสามเดือนสิ้นสุด วันที่ 31 มีนาคม		การเปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
	2567	2566	
อัตราส่วนกำไรขั้นต้นจากการขาย (ร้อยละ)	49.39	40.33	9.06
อัตราส่วนค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหารต่อรายได้รวม (ร้อยละ)	54.48	64.42	(9.94)
อัตราส่วนกำไร(ขาดทุน) สุทธิ (ร้อยละ)	(2.84)	(18.18)	15.34

1. รายได้



บริษัทมีรายได้จากการขายไตรมาสที่ 1/2567 เท่ากับ 112.58 ล้านบาท ลดลงเพียงเล็กน้อย ร้อยละ 0.87 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2566 ถึงแม้ว่าจะมีการปิดสาขาศรีราชาและปิดปรับปรุงสาขาระยอง แต่ทางบริษัทได้เร่งระบายสินค้าจากสต็อกเดิมเพื่อเติมเต็มยอดขายในส่วนของการปิดสาขา

บริษัทมีรายได้อื่นไตรมาส 1/2567 เท่ากับ 7.48 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.51 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2566 จากการมีบริษัทผู้เช่ารายใหม่เข้ามาเช่าพื้นที่ Retail เพิ่มขึ้น

2. ต้นทุนขายและกำไรขั้นต้น

อัตรากำไรขั้นต้นจากการขายไตรมาสที่ 1/2567 เท่ากับร้อยละ 49.39 เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.06 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2566 เนื่องจากบริษัทมีการเร่งระบายสินค้าคงค้างสต็อกที่มีการตั้งสำรองสินค้าล้าสมัย เพื่อนำเงินสดเข้ามาใช้ในกิจการ

ในขณะเดียวกันบริษัทให้ความสำคัญในการรักษาอัตรากำไรขั้นต้น โดยมีการ sourcing สินค้ากลุ่มใหม่ๆ high margin เข้ามาจำหน่าย ทั้งช่องทาง Offline และ Online โดยมีเป้าหมายเน้นการเพิ่มรายได้ในช่องทาง Digital Commerce ให้เติบโตขึ้น

3. ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารในไตรมาส 1/2567 เท่ากับ 65.41 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 16.05 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2566 จากการที่ฝ่ายบริหารมีการควบคุมค่าใช้จ่ายในการขายให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด และมีมาตรการประหยัดค่าใช้จ่ายในการบริหาร เช่น ค่าไฟฟ้าและอื่นๆอีกด้วย

สำหรับอัตรากำไรขั้นต้นในการขายและการบริหารต่อรายได้รวมในไตรมาส 1/2566 เท่ากับร้อยละ 54.48 ลดลงร้อยละ 9.94



4. ขาดทุนสุทธิและอัตราขาดทุนสุทธิ

บริษัทมีผลขาดทุนสุทธิในไตรมาส 1/2567 เท่ากับ 3.42 ล้านบาท มีผลขาดทุนลดลง 18.58 ล้านบาท เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2566 ปัจจัยหลักเกิดจากการลดค่าใช้จ่ายต่างๆของบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีกำไรจากการดำเนินงานก่อนค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย (EBITDA) สำหรับงวดสามเดือน ที่เป็นบวกเท่ากับ 8.10 ล้านบาท

ทั้งนี้บริษัทได้มีการตั้งเป้าหมายในปี 2567 ดังนี้

1) การขายสินค้าผ่านช่องทางดิจิทัล

ในปีที่ผ่านมา รายได้จากการขายสินค้าผ่านช่องทางดิจิทัล มีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่อง จึงเป็นช่องทางหนึ่งที่บริษัทให้ความสำคัญ เนื่องจากเห็นว่า เป็นช่องทางในการเพิ่มรายได้ หรือ Growth Engine ของบริษัท ซึ่งในปัจจุบัน มีช่องทางจำหน่าย Platform ต่าง ๆ บน Social Media และ E-market อีกทั้งบริษัทยังคงพัฒนา Web commerce และ FN Application ของบริษัทอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับและดูแลลูกค้าในทุกๆ มิติ

2) ช่องทางการขาย Business-to-Business (B2B)

บริษัทให้ความสำคัญการกับสร้างความเติบโตของยอดขายช่องทางนี้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการผลิตเครื่องแบบพนักงานให้กับกลุ่มลูกค้าที่เป็นองค์กรขนาดใหญ่ที่ให้ความสำคัญกับการสร้างเอกภาพและภาพลักษณ์ที่ดีให้กับองค์กร ซึ่งคาดว่าช่องทาง B2B จะสามารถสร้างรายได้เพิ่มให้กับองค์กรได้ในปี 2567

3) 5D Market

บริษัทจะมีการเปลี่ยน Business Model โดยการพัฒนาและปรับปรุงพื้นที่สาขา ให้เป็นรูปแบบธุรกิจ 5D Market ทั้งนี้ เป็นการให้ความสำคัญกับการให้บริการกลุ่มลูกค้าที่อาศัยอยู่ในบริเวณสาขาและพื้นที่ใกล้เคียง โดยรอบและรองรับการขยายตัวมากขึ้นของส่วนภูมิภาค ซึ่งเน้นให้แต่ละสาขาตอบโจทย์ลูกค้ามากที่สุด ในแต่ละพื้นที่ นอกจากนี้ การปรับเปลี่ยนดังกล่าว จะส่งผลให้มีลูกค้าเข้ามาร่วมงานกับบริษัทมากขึ้น ทำให้ในปี 2567 บริษัทจะสามารถรับรู้รายได้จากการให้เช่าพื้นที่ของสาขาเพิ่มมากขึ้น โดยมีแผนที่จะปรับเปลี่ยนใน 3 สาขา ได้แก่ สาขาระยอง สาขาฉะเชิงเทรา และสาขากาญจนบุรี

4) Inventory Management

การบริหารจัดการสินค้า มีการจัดหาสินค้าใหม่ที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า และการจัดการสินค้าคงคลังให้เหลือน้อยที่สุด ผ่านช่องทางการ Clearance ต่างๆ



การวิเคราะห์ฐานะทางการเงิน

งบแสดงฐานะการเงิน (หน่วย: ล้านบาท)	ณ วันที่		การเปลี่ยนแปลง	
	31 มีนาคม 2567	31 ธันวาคม 2566	ล้านบาท	ร้อยละ
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	131.58	110.29	21.29	19.30
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	13.66	18.23	(4.57)	(25.07)
สินค้าคงเหลือ	98.95	116.80	(17.85)	(15.28)
สินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น	30.71	30.57	0.14	0.46
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	705.72	710.83	(5.11)	(0.72)
สินทรัพย์สิทธิการใช้	129.29	131.18	(1.89)	(1.44)
สินทรัพย์อื่น	128.40	123.02	5.38	4.37
รวมสินทรัพย์	1,238.31	1,240.92	(2.61)	(0.21)
เจ้าหนี้การค้า	33.84	30.92	2.92	9.44
หนี้สินตามสัญญาเช่าการเงิน	148.15	149.04	(0.89)	(0.60)
หนี้สินอื่น	19.08	20.31	(1.23)	(6.06)
รวมหนี้สิน	201.07	200.27	0.80	0.40
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	1,037.24	1,040.65	(3.41)	(0.33)
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	1,238.31	1,240.92	(2.61)	(0.21)

1. สินทรัพย์

สินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 มีนาคม 2567 เท่ากับ 1,238.31 ล้านบาท ลดลงจากสิ้นปี 2566 จำนวน 2.61 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักจากการลดลงของสินค้าคงเหลือที่มีการระบายออกตามมาตรการของบริษัทฯ

2. หนี้สิน

หนี้สินรวม ณ วันที่ 31 มีนาคม 2567 เท่ากับ 201.07 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากสิ้นปี 2566 จำนวน 0.80 ล้านบาท จากรอบระยะเวลาการจ่ายเจ้าหนี้การค้า

3. ส่วนของผู้ถือหุ้น

ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 มีนาคม 2567 เท่ากับ 1,037.24 ล้านบาท ลดลงจากสิ้นปี 2566 จำนวน 3.41 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักจากผลประกอบการขาดทุนสำหรับงวด



การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

	ณ วันที่ 31 มีนาคม 2567	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566	การ เปลี่ยนแปลง	สาเหตุ
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	8.32	8.44	(0.12)	ลดลงเล็กน้อย จากการเพิ่มขึ้นของหนี้สินหมุนเวียน
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว (เท่า)	3.75	3.42	0.34	เพิ่มขึ้นจากการลดลงของหนี้สินหมุนเวียน เนื่องจากการจ่ายชำระในระหว่างงวด
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (ร้อยละ)	(21.43)	(23.15)	1.71	เพิ่มขึ้นเนื่องจากผลประกอบการที่ดีขึ้น
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนผู้ถือหุ้น (เท่า)	0.19	0.19	0.00	ไม่เปลี่ยนแปลง

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ

ฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์

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