



aFter You  
Dessert Café

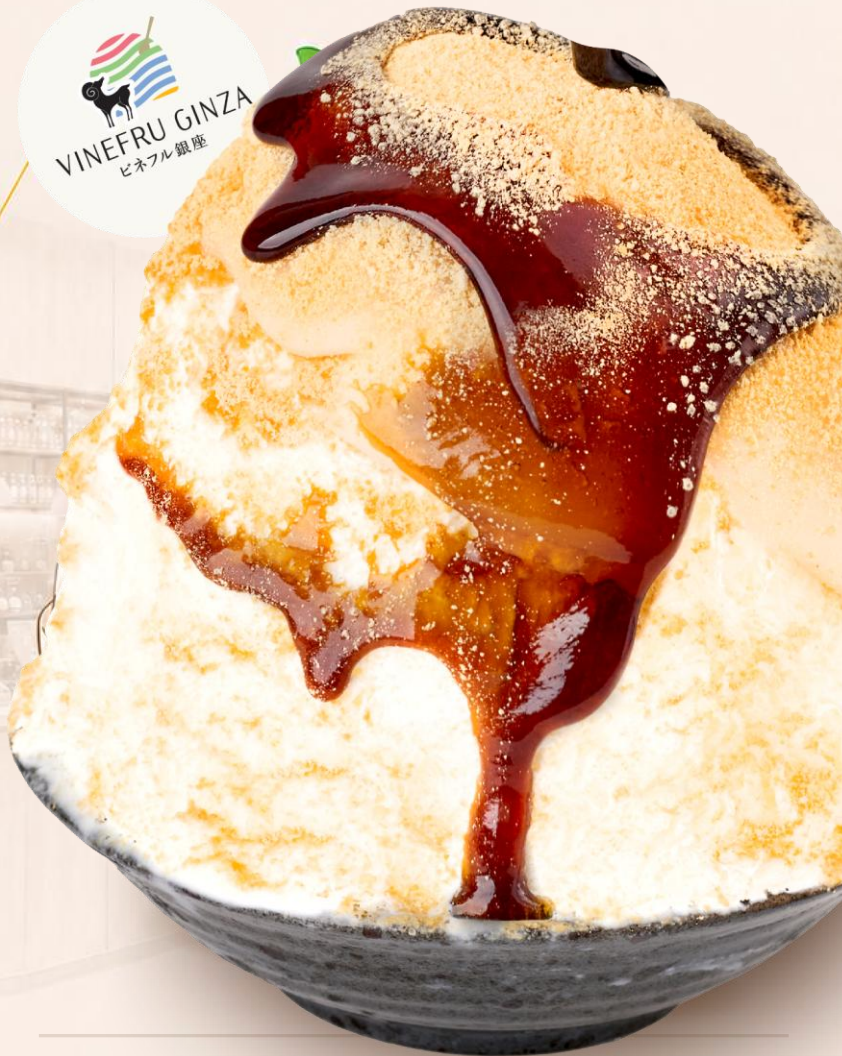


Mikka  
COFFEE ROASTERS



# คำอธิบายและการวิเคราะห์ ของฝ่ายจัดการ (MD&A)

ประจำไตรมาส 1 ปี 2569



# บทสรุปผู้บริหาร:

สรุปผลการดำเนินงาน ในไตรมาสที่ 1 ปี 2569	Q1/68	Q4/68	Q1/69	เปลี่ยนแปลง + / (-)	
หน่วย: ล้านบาท				%YoY	%QoQ
รายได้จากการขาย	421	414	419	0%	1%
กำไรขั้นต้น	268	239	256	(4%)	7%
EBITDA	130	93	117	(10%)	26%
กำไรสุทธิของกลุ่มบริษัท	65	34	54	(17%)	59%
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	63.7%	57.7%	61.1%	(2.6%)	3.4%
EBITDA margin <sup>1</sup> (%)	30.6%	22.3%	27.7%	(2.9%)	5.4%
อัตรากำไรสุทธิ <sup>1</sup> (%)	15.3%	8.2%	12.8%	(2.5%)	4.6%
จำนวนสาขาร้านอาหารที่เปิดดำเนินการ ณ วันที่ 31 มี.ค. และ 31 ธ.ค.	61	59	59	(3.3%)	0.0%

<sup>1</sup>EBITDA Margin และอัตรากำไรสุทธิคำนวณมาจากรายได้รวม  
หมายเหตุ: อาจมีการคาดเคลื่อนของตัวเลขเนื่องจากการปัดจุดทศนิยม

## สรุปผลประกอบการสำคัญในไตรมาสที่ 1 ปี 2569

### รายได้:

- บริษัท ออฟเดอะ ยู จำกัด (มหาชน) ("บริษัท") มีรายได้จากการขายเท่ากับ 419 ล้านบาท ในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 ใกล้เคียงกับไตรมาสที่ 1 ปี 2568 และไตรมาสที่ 4 ปี 2568

### กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้น:

- กำไรขั้นต้นของบริษัทฯ ในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 มีมูลค่า 256 ล้านบาท ลดลง 12 ล้านบาท หรือร้อยละ 4 จากไตรมาสที่ 1 ปี 2568 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการลดลงของรายได้ และเพิ่มขึ้น 17 ล้านบาท หรือร้อยละ 7 จากไตรมาสที่ 4 ปี 2568 โดยมีสาเหตุมาจากการเพิ่มขึ้นของรายได้จากร้านขนมหวานและเครื่องดื่ม
- อัตรากำไรขั้นต้นในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 อยู่ที่ร้อยละ 61.1 ลดลงจากร้อยละ 63.7 ในไตรมาสที่ 1 ปี 2568 โดยมีสาเหตุหลักมาจากต้นทุนสินค้าบางตัวมีราคาสูงกว่าต้นทุนเฉลี่ยเดิมโดยเฉพาะสินค้าในกลุ่มมีดก และปรับตัวเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 57.7 ในไตรมาสที่ 4 ปี 2568 เนื่องจากในเดือนตุลาคม ปี 2568 บริษัทฯ ได้เริ่มจำหน่ายสินค้าใหม่ในกลุ่มเครื่องดื่มพร้อมดื่ม หรือ Ready-to-Drink ซึ่งมีต้นทุนสูงกว่าสินค้าเดิมของบริษัทฯ เนื่องจากเป็นการจ้างผลิต (OEM)

### กำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิ:

- กำไรสุทธิของบริษัทฯ ในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 เท่ากับ 54 ล้านบาท ลดลง 11 ล้านบาท หรือร้อยละ 17 จากไตรมาสที่ 1 ปี 2568 โดยมีสาเหตุหลักมาจากต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น และเพิ่มขึ้น 20 ล้านบาท หรือร้อยละ 59 จากไตรมาสที่ 4 ปี 2568 สอดคล้องกับรายได้จากการขายที่เพิ่มขึ้นในขณะที่ต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายลดลง
- อัตรากำไรสุทธิในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 อยู่ที่ร้อยละ 12.8 ลดลงจากร้อยละ 15.3 ในไตรมาสที่ 1 ปี 2568 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในขณะที่รายได้ลดลง และเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 8.2 ในไตรมาสที่ 4 ปี 2568 เนื่องจากรายได้จากการขายที่เพิ่มขึ้นในขณะที่ต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายลดลง



# เหตุการณ์สำคัญ ในไตรมาสที่ 1 ปี 2569:



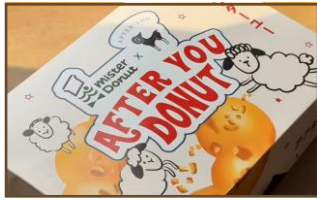
## การออกผลิตภัณฑ์ใหม่

ในช่วงไตรมาส 1 ปี 2569 บริษัทฯ เปิดตัวเมนูใหม่ และเมนูตามฤดูกาลเพื่อเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ และตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค โดยมีทั้งเมนูรับประทานในร้านและซื้อกลับบ้าน เช่น นามะ ครีม ชีสเค้ก, ขนมปังคุกกี้ บัตเตอร์ ช็อกโกแลต, ขนมปังซูปข้าวโพด, น้ำแข็งไสโยเกิร์ต รสลิ้นจี่ ราสเบอร์รี่ (อิสปาออง คากิโกริ) สำหรับเทศกาลวาเลนไทน์, มะยงชิดคากิโกริ, นามะ มะยงชิด ชีสเค้ก, พาย บานอฟฟี (มะลิ x ออฟเตอร์ยู), โม่จิ คุกกี้ เผือกหิมะ, และโมจิคุกกี้ กุ้ง ครีมขนมเบื้อง (ออฟเตอร์ยู x @thanaerngnin) สำหรับเทศกาลตรุษจีน ซึ่งสะท้อนกลยุทธ์การพัฒนาเมนูใหม่อย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างสีสันให้กับแบรนด์และกระตุ้นการใช้บริการในทุกช่องทาง



## ออฟเตอร์ ยู ร่วมกับแม่ตุ๊ก Little Monster เปิดตัวเมนู Matcha แม่ตุ๊ก x ออฟเตอร์ ยู Ep.2

จากกระแสตอบรับเป็นอย่างดีจากลูกค้าสำหรับสินค้าในกลุ่มมัทฉะ ในเดือนมีนาคม ปี 2569 บริษัทฯ ร่วมกับแม่ตุ๊ก Little Monster เปิดตัวเมนู Matcha แม่ตุ๊ก x ออฟเตอร์ ยู Ep.2 โดยเปิดตัวเมนูใหม่ที่สานความหอมของมัทฉะเข้ากับรสชาติแบบไทย ได้แก่ มัทฉะลดช่อง ซอฟท์ครีม แพรปเป้ มัทฉะ พิสตาชิโอมะพร้าวปั่น และน้ำเนื้อมัทฉะ มะพร้าว โม่จิ ใบเตย กลับมาขายอีกครั้ง



## ออฟเตอร์ ยู x มิสเตอร์โดนัท เปิดตัวโดนัท 6 รสชาติใหม่ วางขายที่ร้านมิสเตอร์โดนัททุกสาขา

ในช่วงเดือนมกราคม ปี 2569 บริษัทฯ ร่วมมือกับร้านมิสเตอร์โดนัท เปิดตัวคอลเลกชันพิเศษ มิสเตอร์ โดนัท x ออฟเตอร์ ยู นำเมนูของหวานซิกเนเจอร์ของออฟเตอร์ ยู มาต่อยอดเป็นโดนัท 6 รสชาติ ได้แก่ โดนัทนมโสด, ช็อกโกแลตมอลต์กรีนชี่, ซิยูย่าฮันนี่โทสต์ พอนเดอร์ริ่ง, ครีมทรามิสุ, ครีมเลมอนพาย และพิสตาชิโอเค้ก พอนเดอร์ริ่ง วางจำหน่ายที่ร้านมิสเตอร์โดนัททุกสาขา



## การจำหน่ายสินค้าผ่านร้านสะดวกซื้อ

ในเดือนกุมภาพันธ์ ปี 2569 บริษัทฯ ออกสินค้าใหม่สำหรับจำหน่ายในร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven ได้แก่ ขนมปังนมโสด สตรอว์เบอร์รี่

# ทิศทางในการดำเนินงานธุรกิจ ในปี 2569:



## มุ่งเน้นขยายสาขาร้านออฟเตอร์ ยู และแบรนด์ลูกต่างๆ

ในปี 2569 บริษัทฯ มีแผนขยายสาขาเพิ่มเติมได้แก่ ร้านขนมหวานออฟเตอร์ ยู จำนวน 5 สาขา ร้านผลไม้ลูกท้อ จำนวน 15 สาขา และร้านกาแฟ Specialty จำนวน 3 สาขา โดยมุ่งเน้นการขยายสาขาไปยังพื้นที่ที่มีศักยภาพสูง อาทิ ศูนย์กลางการท่องเที่ยว เมืองเศรษฐกิจสำคัญ เช่น หาดใหญ่ ภูเก็ต เชียงใหม่ และพุกงา รวมถึงย่านที่พิกออาศัยที่มีกำลังซื้อและมีฐานลูกค้าจำนวนมากในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงลูกค้าเป้าหมายได้อย่างครอบคลุมมากยิ่งขึ้น

ในช่วงไตรมาส 1 ปี 2569 บริษัทฯ ได้เปิดร้านออฟเตอร์ ยู สาขาใหม่จำนวน 2 สาขา ได้แก่ สาขาหาดใหญ่วิลเลจ จังหวัดสงขลา และสาขานิคมาน ซอย 17 จังหวัดเชียงใหม่



## ขยายการเติบโตไปยังต่างประเทศ

ในปี 2569 บริษัทฯ ยังคงมองหาโอกาสเติบโตในต่างประเทศเพิ่มเติมทั้งในรูปแบบการเปิดร้านขนมหวานออฟเตอร์ ยู และการจำหน่ายสินค้าผ่านผู้แทนจำหน่ายเพื่อสร้างการเติบโตในระยะยาว ปัจจุบัน บริษัทฯ อยู่ระหว่างการเจรจากับพันธมิตรทางธุรกิจ ในหลายประเทศ เพื่อศึกษาความเป็นไปได้และรูปแบบการขยายธุรกิจที่เหมาะสมในแต่ละตลาด ซึ่งยังคงเป็นไปตามแผนการดำเนินงานที่บริษัทฯ วางไว้

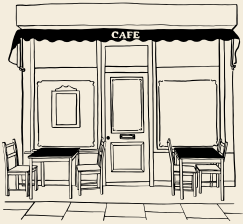
บริษัทฯ อยู่ระหว่างการเจรจาเซ็นสัญญาแฟรนไชส์กับพันธมิตรในเมืองดูไบ ประเทศสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ แต่เนื่องจากสถานการณ์ความขัดแย้งในภูมิภาคตะวันออกกลาง บริษัทฯ และพาร์ทเนอร์ในดูไบ ได้พักการเจรจาชั่วคราว เพื่อรอดูสถานการณ์

เนื่องจากสถานการณ์ชายแดนไทยกัมพูชายังไม่คลี่คลาย สาขากัมพูชาได้ปิดชั่วคราวตั้งแต่วันที่ 15 มกราคม 2569 ทั้งนี้ รายได้จากสาขาดังกล่าวไม่ส่งผลกระทบต่อรายได้ของ บริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

# ภาพรวมการดำเนินงานธุรกิจ

## กลยุทธ์และแผนการดำเนินงาน ปี 2569 :

1



### 1. การขยายช่องทางขายใหม่ และเพิ่มศักยภาพสาขาเดิม

- เพิ่มจำนวนสาขาแบบดรอพโพล์ อยู่ในทำเลยุทธศาสตร์
- ขยายสาขาแบบดรอพโพล์และแบรนด์คาเฟ่ ให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าที่หลากหลาย
- เปิดตัวแบรนด์ใหม่สำหรับกลุ่มอาหารและเครื่องดื่มประเภทอื่น
- ขยายช่องทางการขายผ่านออนไลน์และแพลตฟอร์มดิจิทัล
- พัฒนาโปรแกรม Pop-up Store

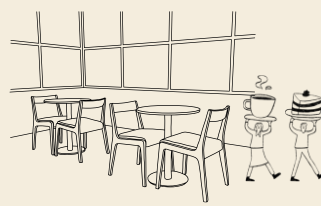
2



### 2. การพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ่านนวัตกรรมที่โดดเด่น

- เพิ่มการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในทุกช่องทางขาย
- เพิ่มเครือข่ายการให้บริการสินค้า OEM
- เพิ่มโอกาสการทำกิจกรรม Collaboration
- พัฒนาศักยภาพใหม่สำหรับช่องทางโมเดิร์นเทรด

3



### 3. การยกระดับประสบการณ์ผู้บริโภค

- ยกระดับประสบการณ์ในร้านผ่านการปรับปรุงพื้นที่และรูปแบบสาขา
- นำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการหน้าร้าน
- ขยายและพัฒนาช่องทางการจำหน่ายออนไลน์ในหลากหลายรูปแบบ

4



### 4. การขยายธุรกิจเชิงกลยุทธ์ในระดับภูมิภาค

- ขยายตลาดไปยังต่างประเทศ โดยมุ่งเน้นภูมิภาคเอเชีย ตะวันออกกลาง และประเทศศักยภาพสูงอื่น
- เพิ่มความครอบคลุมของเครือข่ายจัดจำหน่ายในประเทศฟิลิปปินส์
- แสวงหาโอกาสการเติบโตผ่านการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายสินค้าสำเร็จรูปในประเทศต่าง ๆ ในภูมิภาค

## พัฒนาการด้านความยั่งยืน :

E

### Environment

- ติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ เพื่อลดการพึ่งพาพลังงานหรือเชื้อเพลิงที่ใช้แล้วหมดไป
- ตรวจสอบคุณภาพน้ำเสีย และติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสียโดยวิธีทางชีวภาพ
- เป็นการจัดการของเหลือจากการผลิตให้เกิดประโยชน์สูงสุด และใช้บริการผู้รับกำจัดขยะที่ใช้วิธีการกำจัดขยะแบบไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม
- เข้าร่วมโครงการสะสม carbon credit และมีการวางแผนการปฏิบัติงานที่ดี เพื่อลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก

S

### Social

- ประกอบธุรกิจด้วยความดูแลเอาใจใส่ต่อผู้มีส่วนได้เสีย เศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อมอย่างมีคุณธรรม จริยธรรม และธรรมาบรรณ
- ช่วยเหลือและพัฒนาสังคมโดยมุ่งเน้นการบริจาค และการสนับสนุนการศึกษา ตลอดจนสนับสนุนการสร้างงานให้แก่คนพิการ
- เข้าร่วมโครงการอาสาศึกษาระบบทวิภาคี กับวิทยาลัยต่าง ๆ
- ให้ความร่วมมือในกิจกรรมต่าง ๆ กับชุมชน โดยรอบในพื้นที่ดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

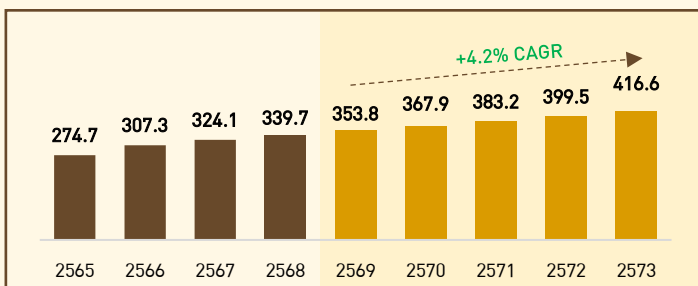
G

### Governance

- ใ้รับรองระบบการวิเคราะห์อันตรายและจุดวิกฤตที่ต้องควบคุมในการผลิตอาหาร
- ใ้รับรองหลักเกณฑ์การปฏิบัติที่ดีในการผลิต
- มาตรฐานฮาลาล

## สถานการณ์อุตสาหกรรมธุรกิจบริการร้านอาหาร :

มูลค่าและแนวโน้มธุรกิจเครือข่ายบริการร้านอาหารในประเทศไทย (พันล้านบาท)



### คาดการณ์ตลาดธุรกิจเครือข่ายบริการร้านอาหารไทยปี 2569-2573

ภาคบริการร้านอาหารในประเทศไทยมีแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่องจากปัจจัยด้านการฟื้นตัวของนักท่องเที่ยว ความหลากหลายของพฤติกรรมผู้บริโภค และการพัฒนาแพลตฟอร์มการจัดส่งอาหารที่มีประสิทธิภาพภายในปี 2569 มูลค่าตลาดธุรกิจเครือข่ายบริการร้านอาหารอยู่ที่ 353.8 พันล้านบาท และคาดการณ์ว่าระหว่างปี 2569 ถึงปี 2573 จะเติบโตเฉลี่ยรายปีอยู่ที่ ร้อยละ 4.2 ส่งผลให้ในปี 2573 ตลาดธุรกิจเครือข่ายบริการร้านอาหารมีมูลค่าอยู่ที่ 416.6 พันล้านบาท ในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้ของลูกค้านำเข้าต่างชาติ ร้อยละ 24.2 ลดลงจากร้อยละ 31.6 ในไตรมาสที่ 1 ปี 2568 และร้อยละ 30.8 ในไตรมาสที่ 4 ปี 2568 (คำนวณจากยอดขาย)

ที่มา: ยูโรโม니터 (Euromonitor)  
หมายเหตุ : ธุรกิจบริการร้านอาหารประกอบด้วยร้านขนมหวาน คาเฟ่ บาร์ ร้านอาหารแบบจำกัดเวลา ร้านอาหารแบบบริการตนเอง

# ผลประกอบการ

## ของบริษัทย:

### ผลการดำเนินงานของบริษัทย ไตรมาสที่ 1 ปี 2569

หน่วย: ล้านบาท	Q1/68	Q4/68	Q1/69	เปลี่ยนแปลง +/-	
				%YoY	%QoQ
รายได้จากการขาย	421	414	419	0%	1%
ต้นทุนขาย	(153)	(175)	(163)	7%	(7%)
<b>กำไรขั้นต้น</b>	<b>268</b>	<b>239</b>	<b>256</b>	<b>(4%)</b>	<b>7%</b>
รายได้อื่น	4	3	4	0%	33%
ค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่าย	(113)	(123)	(121)	7%	(2%)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	(74)	(75)	(69)	(7%)	(8%)
ต้นทุนทางการเงิน	(2)	(2)	(2)	0%	0%
<b>กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้</b>	<b>83</b>	<b>42</b>	<b>68</b>	<b>(18%)</b>	<b>62%</b>
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(18)	(8)	(14)	(22%)	75%
<b>กำไรสุทธิของกลุ่มบริษัทย</b>	<b>65</b>	<b>34</b>	<b>54</b>	<b>(17%)</b>	<b>59%</b>

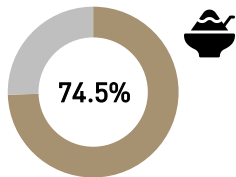
หมายเหตุ: อาจมีการคาดเคลื่อนของตัวเลขเนื่องจากการปัดทศนิยม

## การวิเคราะห์งบกำไรขาดทุนของบริษัทย

### 1. รายได้

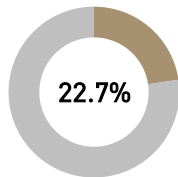
บริษัทย ออฟเตอร์ ยู จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจจำหน่ายขนมหวานและเบเกอรี่ โดยบริษัทย แบ่งธุรกิจออกเป็น 4 ประเภท ได้แก่

#### โครงสร้างรายได้ ไตรมาสที่ 1 ปี 2569



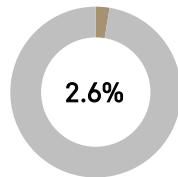
#### ร้านขนมหวาน และเครื่องดื่ม

- สินค้าปรุงสดขายในสาขา จำนวนทั้งสิ้น 59 สาขา ซึ่งดำเนินธุรกิจภายใต้ชื่อ "ออฟเตอร์ ยู"
- สินค้าซื้อกลับบ้าน (Take-home product) ที่ขายภายใต้สาขาร้านขนมหวานและการสั่งซื้อผ่านบริการส่งอาหาร (Food delivery services) สัดส่วนสินค้าปรุงสดต่อสินค้าซื้อกลับบ้าน ประมาณร้อยละ 55 ต่อร้อยละ 45 ในไตรมาสที่ 1 ปี 2569
- การขายเครื่องดื่มและขนมหวานในสาขาร้านกาแฟขนาดเล็ก จำนวนทั้งสิ้น 4 สาขา ซึ่งดำเนินธุรกิจภายใต้ชื่อ "มิก้า คอฟฟี่ โรสเตอร์"
- การขายผลิตภัณฑ์จากผลไม้สดในร้านลูกท้อ จำนวนทั้งสิ้น 18 สาขา
- ร้านกาแฟ Specialty จำนวนทั้งสิ้น 4 สาขา



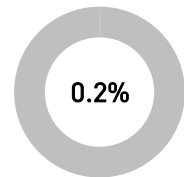
#### การขายสินค้า และวัตถุดิบ

- การขายวัตถุดิบให้กับร้านแฟรนไชส์ของมิก้า ในประเทศไทย รวมถึงร้านขนมหวาน ออฟเตอร์ ยู ในต่างประเทศ
- การรับจ้างผลิตสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทย หรือตามความต้องการของลูกค้า
- สินค้าที่ขายผ่านช่องทางโมเดิร์นเทรด ช่องทางออนไลน์และที่ขายผ่านสำนักงานใหญ่



#### การขายและการจัดงาน นอกสถานที่

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



#### ค่าธรรมเนียม แฟรนไชส์

- รายได้จากการรับรู้ค่าธรรมเนียมแรกเข้าและค่าธรรมเนียมอื่น ๆ รวมทั้งส่วนแบ่งจากการขายค่าสิทธิ (royalty fee) จากแฟรนไชส์ ของ "ออฟเตอร์ ยู" ในต่างประเทศ และแบรนด์ "มิก้า"



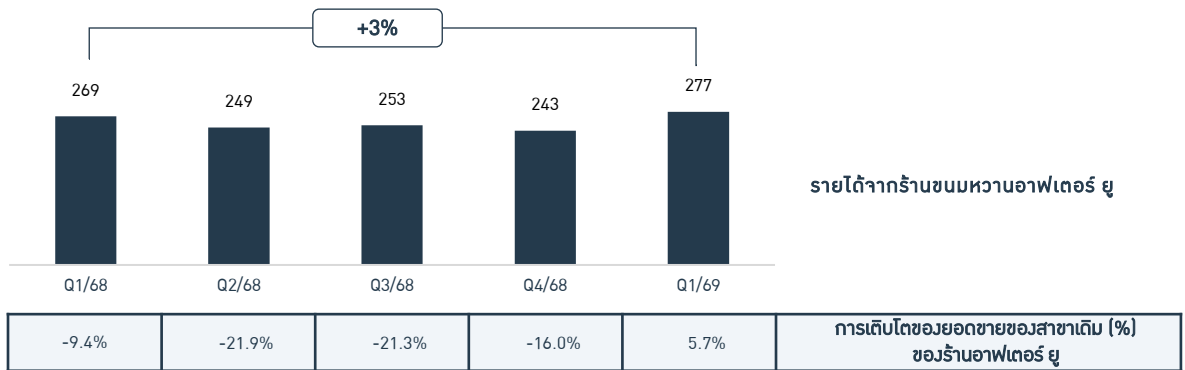
โครงสร้างรายได้	Q1/68	Q4/68	Q1/69	เปลี่ยนแปลง +/-	
				%YoY	%QoQ
หน่วย: ล้านบาท					
รายได้จากร้านขนมหวานและเครื่องดื่ม	295	275	312	6%	13%
รายได้จากการขายสินค้าและวัตถุดิบ	109	124	95	(13%)	(23%)
รายได้จากการขายและการจัดงานนอกสถานที่	13	13	11	(15%)	(15%)
รายได้จากแฟรนไชส์	4	2	1	(75%)	(50%)
<b>รายได้จากการขาย</b>	<b>421</b>	<b>414</b>	<b>419</b>	<b>0%</b>	<b>1%</b>
รายได้อื่น	4	3	4	0%	33%
<b>รายได้รวม</b>	<b>425</b>	<b>417</b>	<b>423</b>	<b>0%</b>	<b>1%</b>

Key Drivers	Q1/68	Q4/68	Q1/69	เปลี่ยนแปลง +/-	
				%YoY	%QoQ
จำนวนสาขาร้านกาแฟที่เปิดดำเนินการ ณ วันที่ 31 มี.ค. และ 31 ธ.ค.	61	59	59	(3.3%)	0%
การเติบโตของยอดขายสาขาเดิม (SSSG) ร้านกาแฟที่อยู่	(9.4%)	(16.0%)	5.7%	15.1%	21.7%
จำนวนสาขาอื่น ๆ <sup>1/</sup> ที่เปิดดำเนินการ ณ วันที่ 31 มี.ค. และ 31 ธ.ค.	23	26	26	13.0%	0%

หมายเหตุ: อาจมีการคาดเคลื่อนของตัวเลขเนื่องจากการปิดฤดูกาลนิยม  
หมายเหตุ: 1/ ร้านอื่น ๆ ได้แก่ แบนด์มิคก้า, ร้านลูกก๊อ และร้านกาแฟ Specialty

### 1. รายได้จากการขาย:

หน่วย: ล้านบาท



### YoY

#### ไตรมาส 1 ปี 2569 vs ไตรมาส 1 ปี 2568

- **รายได้จากร้านขนมหวานและเครื่องดื่ม** ในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 มีมูลค่า 312 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 17 ล้านบาท หรือร้อยละ 6 จากไตรมาสที่ 1 ปี 2568 เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของยอดขายสาขาเดิม (SSSG) ของร้านกาแฟ อยู่ (ประมาณร้อยละ 5.7)
- **รายได้จากการขายสินค้าและวัตถุดิบ** ในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 มีมูลค่า 95 ล้านบาท ลดลง 14 ล้านบาท หรือร้อยละ 13 จากไตรมาสที่ 1 ปี 2568 โดยมีส่วนหลักมาจากภาวะเศรษฐกิจและกำลังซื้อของผู้บริโภคที่ชะลอตัว ส่งผลให้ยอดขายผ่านช่องทางโมเดิร์นเทรด (Modern Trade) ปรับตัวลดลง และการปิดสาขากาแฟอยู่ในต่างประเทศ ทำให้ยอดขายสินค้าและวัตถุดิบลดลง
- **รายได้จากการขายและการจัดงานนอกสถานที่** ในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 มีมูลค่า 11 ล้านบาท ลดลง 2 ล้านบาท หรือร้อยละ 15 จากไตรมาสที่ 1 ปี 2568 เนื่องจากการลดลงของจำนวนบูธ และยอดขายต่อบูธ
- **รายได้จากค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์** ในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 มีมูลค่า 1 ล้านบาท ลดลง 3 ล้านบาท หรือร้อยละ 75 จากไตรมาสที่ 1 ปี 2568 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการยุติสัญญาแฟรนไชส์สำหรับร้านกาแฟที่อยู่ในช่วงงมและยุติสัญญาชั่วคราวสำหรับร้านกาแฟอยู่ในพมเมญ

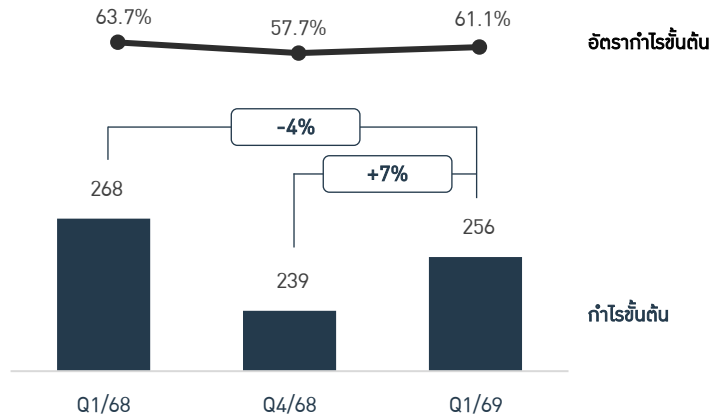
QoQ

ไตรมาส 1 ปี 2569 vs ไตรมาส 4 ปี 2568

- **รายได้จากร้านขนมหวานและเครื่องดื่ม** ในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 มีมูลค่า 312 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 37 ล้านบาท หรือร้อยละ 13 จากไตรมาสที่ 4 ปี 2568 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของยอดขายสาขาเดิม (SSSG) ของร้านออฟเดอะยู (ประมาณร้อยละ 11.5)
- **รายได้จากการขายสินค้าและวัตถุดิบ** ในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 มีมูลค่า 95 ล้านบาท ลดลง 29 ล้านบาท หรือร้อยละ 23 จากไตรมาสที่ 4 ปี 2568 เนื่องจากในไตรมาสที่ 4 ปี 2568 บริษัทฯ มีการจำหน่ายสินค้าเครื่องดื่มพร้อมดื่ม (Ready-to-Drink) เป็นครั้งแรก จึงมีปริมาณการสั่งซื้อและมูลค่ารายได้สูงกว่ารอบการสั่งซื้อปกติ
- **รายได้จากการขายและการจัดงานนอกสถานที่** ในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 มีมูลค่า 11 ล้านบาท ลดลง 2 ล้านบาท หรือร้อยละ 15 จากไตรมาสที่ 4 ปี 2568 เนื่องจากในไตรมาสที่ 4 ปี 2568 บริษัทฯ มีรายได้จากกิจกรรมจำหน่ายสินค้าที่บูธ มิดวันเทอร์ เขาใหญ่ ซึ่งเป็นกิจกรรมที่จัดขึ้นในช่วงฤดูกาลท่องเที่ยวและสิ้นสุดการให้บริการในวันที่ 31 มกราคม 2569
- **รายได้จากค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์** ในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 มีมูลค่า 1 ล้านบาท ลดลง 1 ล้านบาท หรือร้อยละ 50 จากไตรมาสที่ 4 ปี 2568 เนื่องจากรายได้ที่ลดลงมาจากยุติสัญญาชั่วคราวสำหรับรับออฟเดอะยูในพนมเปญ ประมาณ 0.5 ล้านบาท ขณะที่ส่วนต่างที่เหลือเป็นผลจากการปิดเศษตัวเลข

2. กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้น:

หน่วย: ล้านบาท



กำไรขั้นต้น = รายได้จากการขาย - ต้นทุนขาย

ต้นทุนขาย ประกอบด้วยวัตถุดิบ บรรจุภัณฑ์ สินค้าสำเร็จรูป วัสดุและอุปกรณ์ต่าง ๆ เมินเดือนและค่าแรงพนักงานฝ่ายผลิต ค่าเสื่อมราคาโรงงาน อุปกรณ์เครื่องครัวเครื่องใช้ และค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสถานที่ของฝ่ายผลิต โดยต้นทุนขายหลักของบริษัทฯ คือ วัตถุดิบ

YoY

ไตรมาส 1 ปี 2569 vs ไตรมาส 1 ปี 2568

- **กำไรขั้นต้น** ในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 มีมูลค่า 256 ล้านบาท ลดลง 12 ล้านบาท หรือร้อยละ 4 จากไตรมาสที่ 1 ปี 2568 โดยมีสาเหตุมาจากการลดลงของรายได้
- **อัตรากำไรขั้นต้น** ในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 เท่ากับร้อยละ 61.1 ลดลงจากร้อยละ 63.7 ในไตรมาสที่ 1 ปี 2568 เนื่องจากต้นทุนสินค้าใหม่บางตัวมีราคาสูงกว่าต้นทุนเฉลี่ยเดิม โดยเฉพาะสินค้าในกลุ่มมัทฉะ

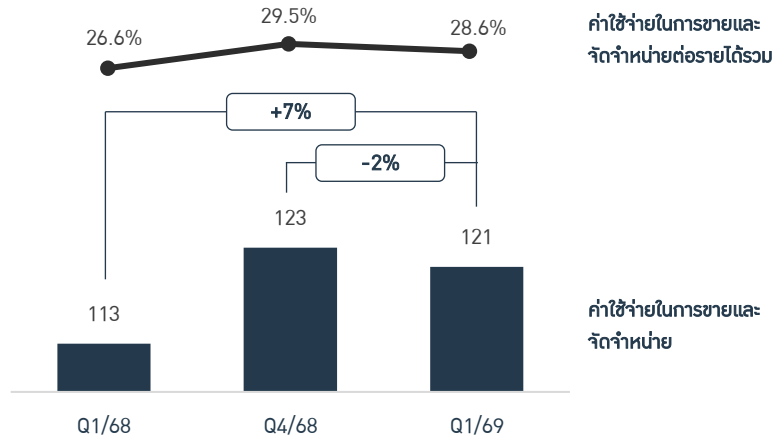
QoQ

ไตรมาส 1 ปี 2569 vs ไตรมาส 4 ปี 2568

- **กำไรขั้นต้น** ในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 มีมูลค่า 256 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 17 ล้านบาท หรือร้อยละ 7 จากไตรมาสที่ 4 ปี 2568 โดยมีสาเหตุมาจากการเพิ่มขึ้นของรายได้จากร้านขนมหวานและเครื่องดื่ม
- **อัตรากำไรขั้นต้น** ในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 เท่ากับร้อยละ 61.1 เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 57.7 ในไตรมาสที่ 4 ปี 2568 เนื่องจากในเดือนตุลาคม ปี 2568 บริษัทฯ ได้เริ่มจำหน่ายสินค้าใหม่ในกลุ่มเครื่องดื่มพร้อมดื่ม หรือ Ready-to-Drink ซึ่งมีต้นทุนสูงกว่าสินค้าเดิมของบริษัทฯ เนื่องจากเป็นการจ้างผลิต (OEM)

### 3. ค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่าย:

หน่วย: ล้านบาท



**ค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่าย** ประกอบด้วยค่าใช้จ่ายพนักงานประจำสาขา ค่าเช่าสถานที่ของร้านขนมหวาน ค่าเช่าอุปกรณ์ ค่าสาธารณูปโภค และค่าใช้จ่ายในการขายอื่น ๆ เช่น ค่าใช้จ่ายในการตลาดและการส่งเสริมการขาย และค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์ในสาขา

#### YoY

##### ไตรมาส 1 ปี 2569 vs ไตรมาส 1 ปี 2568

- **ค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่าย** ในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 มีมูลค่า 121 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 8 ล้านบาท หรือร้อยละ 7 จากไตรมาสที่ 1 ปี 2568 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายการตลาด ค่าโฆษณา และค่าใช้จ่ายที่จ่ายให้แก่แพลตฟอร์มเดลิเวอรี่ ซึ่งเพิ่มขึ้นตามการเติบโตของยอดขายผ่านช่องทางเดลิเวอรี่
- **ค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่ายต่อรายได้รวม** ในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 เท่ากับร้อยละ 28.6 เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 26.6 ในไตรมาสที่ 1 ปี 2568 เนื่องจากรายได้จากการขายลดลง ในขณะที่ค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้น

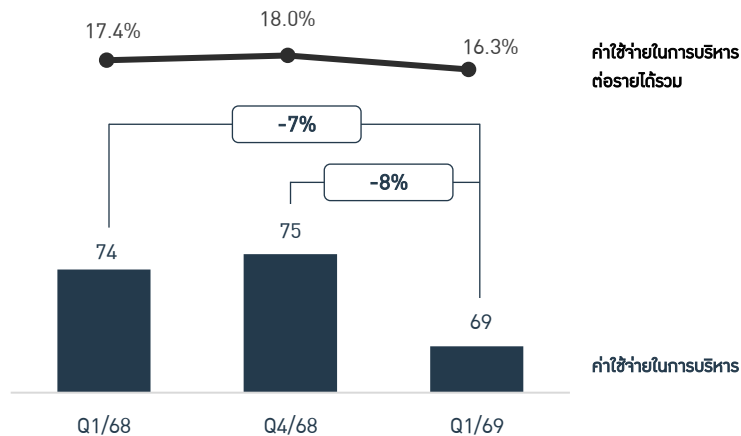
#### QoQ

##### ไตรมาส 1 ปี 2569 vs ไตรมาส 4 ปี 2568

- **ค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่าย** ในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 มีมูลค่า 121 ล้านบาท ลดลง 2 ล้านบาท หรือร้อยละ 2 จากไตรมาสที่ 4 ปี 2568 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการลดลงของค่าใช้จ่ายพนักงาน
- **ค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่ายต่อรายได้รวม** ในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 เท่ากับร้อยละ 28.6 ลดลงจากร้อยละ 29.5 ในไตรมาสที่ 4 ปี 2568 เนื่องจากรายได้จากการขายเพิ่มขึ้น ในขณะที่ค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่ายลดลง

### 4. ค่าใช้จ่ายในการบริหาร:

หน่วย: ล้านบาท



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

YoY

ไตรมาส 1 ปี 2569 vs ไตรมาส 1 ปี 2568

- **ค่าใช้จ่ายในการบริหาร** ในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 มีมูลค่า 69 ล้านบาท ลดลง 5 ล้านบาท หรือร้อยละ 7 จากไตรมาสที่ 1 ปี 2568 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการลดลงของค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการตั้งสำรองทวงบัญชีที่เกี่ยวข้องกับการปิดสาขาในฮ่องกง
- **ค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้รวม** ไตรมาสที่ 1 ปี 2569 เท่ากับร้อยละ 16.3 ปรับตัวดีขึ้นจากร้อยละ 17.4 ในไตรมาสที่ 1 ปี 2568 เนื่องจากรายได้จากการขายลดลงในสัดส่วนที่น้อยกว่าการลดลงของค่าใช้จ่ายในการบริหาร

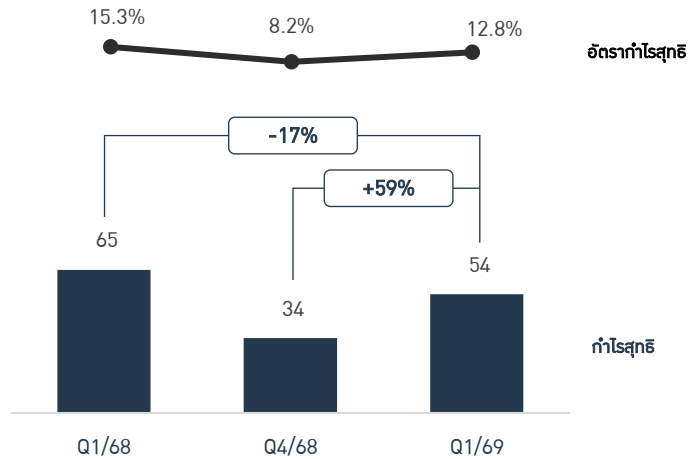
QoQ

ไตรมาส 1 ปี 2569 vs ไตรมาส 4 ปี 2568

- **ค่าใช้จ่ายในการบริหาร** ในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 มีมูลค่า 69 ล้านบาท ลดลง 6 ล้านบาท หรือร้อยละ 8 จากไตรมาสที่ 4 ปี 2568 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการลดลงของค่าใช้จ่ายพนักงาน การตั้งสำรองค่าใช้จ่ายทวงบัญชี และค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด
- **ค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้รวม** ไตรมาสที่ 1 ปี 2569 เท่ากับร้อยละ 16.3 ปรับตัวดีขึ้นจากร้อยละ 18.0 ในไตรมาสที่ 4 ปี 2568 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเติบโตของรายได้ ในขณะที่ค่าใช้จ่ายในการบริหารลดลง

5. กำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิ:

หน่วย: ล้านบาท



YoY

ไตรมาส 1 ปี 2569 vs ไตรมาส 1 ปี 2568

- **กำไรสุทธิ** ในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 มีมูลค่า 54 ล้านบาท ลดลง 11 ล้านบาท หรือร้อยละ 17 จากไตรมาสที่ 1 ปี 2568 โดยมีสาเหตุหลักมาจากต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น
- **อัตรากำไรสุทธิ** ในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 เท่ากับร้อยละ 12.8 ลดจากร้อยละ 15.3 ในไตรมาสที่ 1 ปี 2568 เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของต้นทุนขายและค่าใช้จ่าย ในขณะที่รายได้ลดลง

QoQ

ไตรมาส 1 ปี 2569 vs ไตรมาส 4 ปี 2568

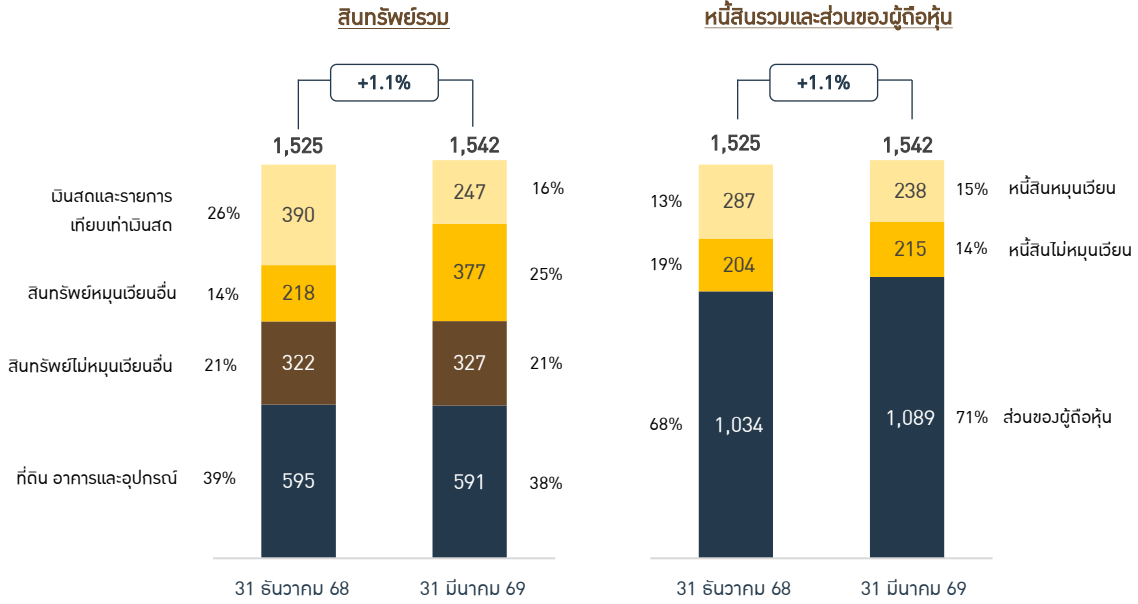
- **กำไรสุทธิ** ในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 มีมูลค่า 54 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 20 ล้านบาท หรือร้อยละ 59 จากไตรมาสที่ 4 ปี 2568 สอดคล้องกับรายได้จากการขายที่เพิ่มขึ้น ในขณะที่ต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายลดลง
- **อัตรากำไรสุทธิ** ในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 เท่ากับร้อยละ 12.8 เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 8.2 ในไตรมาสที่ 4 ปี 2568 เนื่องจากรายได้จากการขายที่เพิ่มขึ้น ในขณะที่ต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายลดลง

## 6. ต้นทุนทางการเงิน:

ต้นทุนทางการเงิน เกิดจากการรับรู้ดอกเบี้ยหนี้สินตามสัญญาเช่า จากการบันทึกบัญชีตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 16 บริษัทฯ ไม่มีเงินกู้ยืมที่มีดอกเบี้ย

### การวิเคราะห์ฐานะทางการเงินของบริษัทฯ

หน่วย: ล้านบาท



หมายเหตุ: อาจมีการกาดเคลื่อนของตัวเลขเนื่องจากการปัดทศนิยม

#### A

#### สินทรัพย์

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมมูลค่า 1,542 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 17 ล้านบาท หรือร้อยละ 1.1 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 โดยรายละเอียดของการเพิ่มขึ้น มีดังนี้

- **เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด:** ลดลง 143 ล้านบาท มีสาเหตุหลักมาจากการนำเงินสดไปลงทุนในเงินลงทุนระยะสั้นจำนวน 150 ล้านบาท
- **สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น:** เพิ่มขึ้น 159 ล้านบาท มีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของเงินลงทุนระยะสั้นจำนวน 150 ล้านบาท
- **สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น:** เพิ่มขึ้น 5 ล้านบาท มีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์สิทธิการใช้

#### L

#### หนี้สิน

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทฯ มีหนี้สินรวมมูลค่า 453 ล้านบาท ลดลง 38 ล้านบาท หรือร้อยละ 7.7 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 โดยรายละเอียดของการลดลง มีดังนี้

- **หนี้สินหมุนเวียน:** ลดลง 49 ล้านบาท มีสาเหตุมาจากการชำระค่าใช้จ่ายค้างจ่าย
- **หนี้สินไม่หมุนเวียน:** เพิ่มขึ้น 11 ล้านบาท มีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของหนี้สินตามสัญญาเช่า

#### E

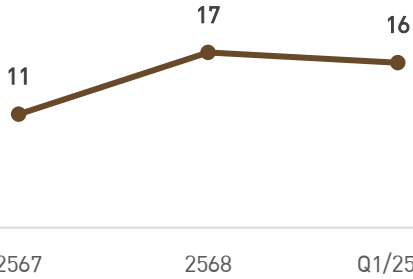
#### ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นรวมมูลค่า 1,089 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 55 ล้านบาท หรือร้อยละ 5.3 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 มีสาเหตุหลักจากการกำไรที่เพิ่มขึ้นในไตรมาสที่ 1 ปี 2569

## อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

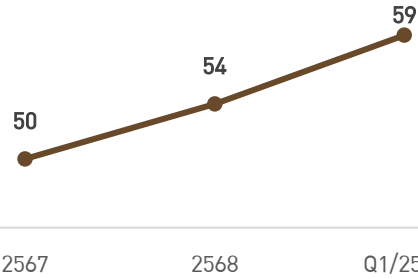
### ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย

หน่วย: วัน



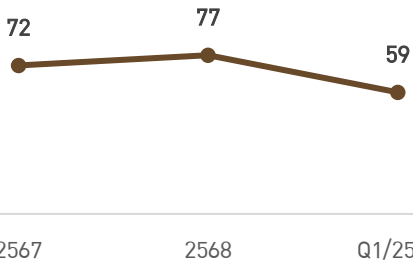
### ระยะเวลาการถือสินค้าคงคลัง

หน่วย: วัน



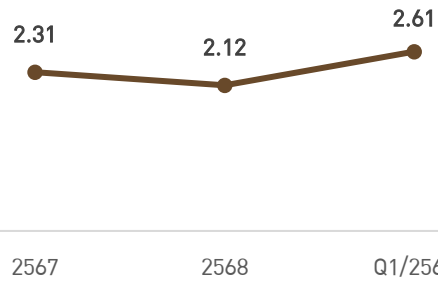
### ระยะเวลาชำระหนี้เจ้าหนี้การค้า

หน่วย: วัน



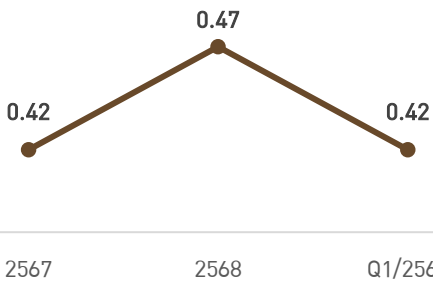
### อัตราส่วนเงินหมุนเวียน (Current Ratio)

หน่วย: เท่า



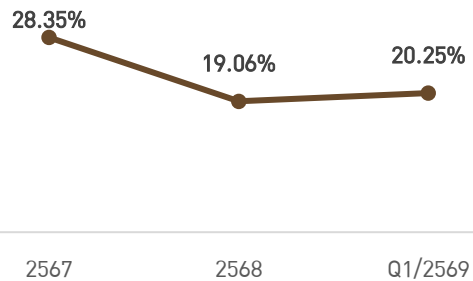
### อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E)

หน่วย: เท่า



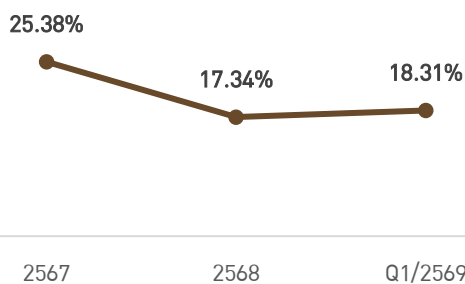
### อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (ROE)

หน่วย: %



### อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (ROA)

หน่วย: %



### กำไรต่อหุ้น (EPS)

หน่วย: บาทต่อหุ้น

