

WR/SET/0013/2567

14 สิงหาคม 2567

เรื่อง คำอธิบายและวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ ไตรมาสที่ 2 สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567
เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท วอริกซ์ สपोर्ट จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ขอนำส่งคำอธิบายและวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของฝ่ายจัดการ ไตรมาสที่ 2 สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2567 โดยมีรายละเอียดดังนี้

ภาพรวมผลการดำเนินงาน

บริษัท วอริกซ์ สपोर्ट จำกัด (มหาชน) มีรายได้จากการขายและบริการในไตรมาส 2/2567 จำนวน 350.15 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 36.73% เมื่อเทียบกับไตรมาส 2/2566 โดยเฉพาะช่องทางออนไลน์ และช่องทางขายโครงการ (Project Based) มีการเติบโตของรายได้ อย่างมีนัยสำคัญ ในแง่ของสินค้ามีการเติบโตของรายได้จากทั้งสินค้า Licensed และ Non-Licensed โดยเฉพาะกลุ่มสินค้าคลาสสิก เช่น เสื้อโปโล อัตรากำไรขั้นต้นที่ลดลงในไตรมาส 2/2567 มีสาเหตุหลักจากช่องทางการขายโครงการ ซึ่งเป็นช่องทางที่สร้างรายได้เติบโตได้ดี มีอัตรากำไรขั้นต้นน้อยกว่าช่องทางอื่น และบริษัทได้เร่งระบายสินค้าเก่าในไตรมาสนี้ รวมถึงบริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเพิ่มขึ้นสอดคล้องกับการเติบโตของยอดขาย ส่งผลให้บริษัทมีกำไรสุทธิสำหรับไตรมาส 2/2567 จำนวน 16.77 ล้านบาท ลดลง 4.19 ล้านบาท หรือลดลง 20.00% เมื่อเทียบกับไตรมาส 2/2566

สำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2567 บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการ จำนวน 677.84 ล้านบาท เติบโตขึ้น 33.98% เมื่อเทียบกับงวด 6 เดือนแรกของปี 2566 เนื่องจากมีการเติบโตของรายได้เกือบทุกช่องทางการขาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งช่องทางออนไลน์ ในแง่ของสินค้า กลุ่มสินค้าคลาสสิก เช่น เสื้อโปโล มีรายได้เติบโตมากที่สุด บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นสำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2567 คิดเป็น 47.80% เพิ่มขึ้น 1.17% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน ทั้งนี้ ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารโดยรวมที่เพิ่มขึ้น มีทิศทางเดียวกับการเพิ่มขึ้นของยอดขาย ส่งผลให้บริษัทมีกำไรสุทธิสำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2567 จำนวน 37.00 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 15.50% เมื่อเทียบกับงวด 6 เดือนแรกของปี 2566

งบกำไรขาดทุนเฉพาะกิจการ สำหรับไตรมาส 2 ปี 2566 และ 2567
และ งวด 6 เดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2566 และ 2567

รายการ	ไตรมาส 2/2567		ไตรมาส 2/2566		เพิ่มขึ้น (ลดลง)		งวด 6 เดือนปี 2567		งวด 6 เดือนปี 2566		เพิ่มขึ้น (ลดลง)	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขายและบริการ	346.17	100.00%	256.21	100.00%	89.96	35.11%	668.08	100.00%	504.41	100.00%	163.68	32.45%
ต้นทุนขายและบริการ	188.25	54.38%	130.59	50.97%	57.67	44.16%	347.80	52.06%	266.90	52.91%	80.90	30.31%
กำไรขั้นต้น	157.91	45.62%	125.62	49.03%	32.29	25.71%	320.28	47.94%	237.51	47.09%	82.78	34.85%
กำไรจากการซื้อธุรกิจในราคาต่ำกว่ามูลค่ายุติธรรม	-	-	-	-	-	-	-	-	2.09	0.41%	(2.09)	(100.00%)
รายได้อื่น	5.26	1.52%	6.09	2.38%	(0.82)	(13.54%)	12.24	1.83%	13.43	2.66%	(1.19)	(8.87%)
กำไรก่อนค่าใช้จ่าย	163.18	47.14%	131.71	51.41%	31.47	23.89%	332.53	49.77%	253.03	50.16%	79.50	31.42%
ค่าใช้จ่ายในการขาย	104.40	30.16%	70.73	27.61%	33.67	47.61%	212.11	31.75%	146.37	29.02%	65.74	44.91%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	30.00	8.67%	24.91	9.72%	5.09	20.43%	57.08	8.54%	49.92	9.90%	7.16	14.34%
รวมค่าใช้จ่าย	134.40	38.83%	95.64	37.33%	38.76	40.53%	269.19	40.29%	196.29	38.92%	72.90	37.14%
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	28.78	8.31%	36.07	14.08%	(7.30)	(20.23%)	63.34	9.48%	56.73	11.25%	6.60	11.64%
ต้นทุนทางการเงิน	2.33	0.67%	2.62	1.02%	(0.29)	(10.94%)	4.28	0.64%	4.18	0.83%	0.09	2.24%
กำไรก่อนภาษีเงินได้	26.44	7.64%	33.45	13.06%	(7.01)	(20.95%)	59.06	8.84%	52.55	10.42%	6.51	12.39%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	5.30	1.53%	6.08	2.37%	(0.78)	(12.86%)	11.86	1.77%	9.63	1.91%	2.23	23.11%
กำไร(ขาดทุน)สำหรับงวด	21.15	6.11%	27.37	10.68%	(6.23)	(22.75%)	47.20	7.07%	42.92	8.51%	4.28	9.98%

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวม สำหรับไตรมาส 2 ปี 2566 และ 2567
และ งวด 6 เดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2566 และ 2567

รายการ	ไตรมาส 2/2567		ไตรมาส 2/2566		เพิ่มขึ้น (ลดลง)		งวด 6 เดือนปี 2567		งวด 6 เดือนปี 2566		เพิ่มขึ้น (ลดลง)	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขายและบริการ	350.15	100.00%	256.10	100.00%	94.05	36.73%	677.84	100.00%	505.92	100.00%	171.92	33.98%
ต้นทุนขายและบริการ	189.72	54.18%	132.51	51.74%	57.20	43.17%	353.85	52.20%	270.03	53.37%	83.82	31.04%
กำไรขั้นต้น	160.44	45.82%	123.59	48.26%	36.85	29.82%	323.99	47.80%	235.89	46.63%	88.10	37.35%
กำไรจากการซื้อธุรกิจในราคาต่ำกว่ามูลค่ายุติธรรม	-	-	-	-	-	-	-	-	2.09	0.41%	(2.09)	(100.00%)
รายได้อื่น	5.34	1.52%	6.09	2.38%	(0.75)	(12.36%)	13.16	1.94%	13.55	2.68%	(0.39)	(2.88%)
กำไรก่อนค่าใช้จ่าย	165.77	47.34%	129.68	50.63%	36.10	27.84%	337.15	49.74%	251.53	49.72%	85.62	34.04%
ค่าใช้จ่ายในการขาย	110.22	31.48%	72.17	28.18%	38.05	52.73%	222.05	32.76%	149.79	29.61%	72.26	48.24%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	31.09	8.88%	28.23	11.02%	2.86	10.14%	61.98	9.14%	56.19	11.11%	5.79	10.30%
รวมค่าใช้จ่าย	141.31	40.36%	100.40	39.20%	40.92	40.76%	284.03	41.90%	205.98	40.71%	78.05	37.89%
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	24.46	6.99%	29.28	11.43%	(4.82)	(16.46%)	53.11	7.84%	45.54	9.00%	7.57	16.62%
ต้นทุนทางการเงิน	2.44	0.70%	2.72	1.06%	(0.28)	(10.33%)	4.51	0.67%	4.47	0.88%	0.04	0.98%
กำไรก่อนภาษีเงินได้	22.02	6.29%	26.55	10.37%	(4.54)	(17.09%)	48.60	7.17%	41.08	8.12%	7.53	18.33%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	5.25	1.50%	5.60	2.19%	(0.35)	(6.20%)	11.61	1.71%	9.04	1.79%	2.56	28.35%
กำไร(ขาดทุน)สำหรับงวด	16.77	4.79%	20.96	8.18%	(4.19)	(20.00%)	37.00	5.46%	32.03	6.33%	4.96	15.50%
ผลขาดทุนอัตรากว้างเปลี่ยนจากการแปลงค่าทางการเงิน	0.08	0.02%	0.83	0.32%	(0.75)	(89.86%)	1.03	0.15%	1.15	0.23%	(0.11)	(9.74%)
กำไร(ขาดทุน)เบ็ดเสร็จสำหรับงวด	16.85	4.81%	21.79	8.51%	(4.94)	(22.67%)	38.03	5.61%	33.18	6.56%	4.85	14.62%

รายได้จากการขายและบริการ

บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการในไตรมาส 2/2567 จำนวน 350.15 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 94.05 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 36.73% เมื่อเทียบกับไตรมาส 2/2566 มีสาเหตุหลักจากการเติบโตของยอดขายกลุ่มสินค้า Non-Licensed เช่น กลุ่มสินค้าคลาสสิก อาทิ เสื้อโปโล เป็นสินค้าขายดีที่ได้รับความนิยมอย่างต่อเนื่อง ซึ่งบริษัทสามารถบริหารจัดการสินค้าคงคลังได้ดีขึ้น มีเพียงพอสำหรับขายผ่านทุกช่องทางได้อย่างต่อเนื่อง และสินค้าทำตามคำสั่ง (Made to Order) ซึ่งเป็นการขายโครงการที่มียอดซื้อปริมาณมาก อีกทั้ง มีการเติบโตของยอดขายกลุ่มสินค้า Licensed เช่น สินค้าทีมชาติ ซึ่งได้รับความนิยมตามกระแสฟุตบอลทีมชาติไทย และมีจำนวนรายการแข่งขันมากขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า เช่น รายการแข่งขันฟุตบอลโลกรอบคัดเลือกโซนเอเชีย ในเดือนมิถุนายน รวมถึงมีการเติบโตของยอดขายสินค้าสโมสรฟุตบอล เนื่องจากกลุ่มสโมสรฟุตบอลต่างประเทศมีการซื้อขายตามสัญญา

ในภาพรวมมีการเติบโตของยอดขายสินค้าผ่านทั้งช่องทางการขายทั้งแบบ Non-owned และ Owned Channel โดยคิดเป็นสัดส่วนประมาณ 38% และ 62% ตามลำดับ

- ช่องทางห้างสรรพสินค้า ร้านสะดวกซื้อ (Modern Trade) มีการเปิดจุดขายใหม่ และขอพื้นที่เสริมเพิ่มเติม เพื่อเพิ่มโอกาสการขายสินค้าใหม่ และระบายสินค้าเก่า
- ร้านค้าของบริษัท (Shop) มียอดขายเติบโตจากจุดขายเดิม และจากการเปิดสาขาใหม่ โดยในครึ่งหลังของปี 2566 บริษัทได้เปิดสาขาใหม่เพิ่มจำนวน 2 สาขา ได้แก่ Warrix Shop The Mall Bangkhae, Warrix Shop The Mall Bangkokpi และเปิดสาขาใหม่ในครึ่งแรกของปี 2567 เพิ่มอีก 3 สาขา ได้แก่ Warrix Shop Terminal 21 Korat, Warrix Shop Terminal 21 Pattaya, Warrix Shop Futurepark Rungsit นอกจากนี้ บริษัทได้มุ่งเน้นพัฒนาบุคลากรและการให้บริการ ให้มีความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างทันทั่วถึง และสร้างความพึงพอใจแก่ผู้รับบริการ
- งานออกร้านจัดรายการสินค้า/งานแสดงต่างๆ (Retail) เนื่องจากมีการเพิ่มพื้นที่งานออกร้านจัดรายการ และมีการขายหน้าสนามฟุตบอล ที่มีจำนวนผู้ชมเต็มสนาม
- ช่องทางออนไลน์ (Online Channel) มีการเติบโตของยอดขายอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะ TikTok ซึ่งเป็นช่องทางใหม่ที่มีการเติบโตอย่างมีนัยสำคัญ ตามกระแสความนิยมซื้อสินค้าผ่าน Live เช่นเดียวกับ Shopee ที่มีการเติบโตของยอดขายจาก Short Video และ Live เช่นกัน รวมถึง Website ของบริษัทที่มีสินค้าใหม่ตอบใจลูกค้ามากขึ้น
- การขายในต่างประเทศ (Inter Sales) เริ่มมียอดขายจากลูกค้าตัวแทนจำหน่ายในประเทศเมียนมาร์ และมีการขายสินค้าทำตามคำสั่งให้กับองค์กรในต่างประเทศมากขึ้น
- การขายโครงการ (Project Based) เติบโตขึ้นเนื่องจากมีลูกค้าเพิ่มขึ้นทั้งลูกค้าองค์กรเอกชน หน่วยงานภาครัฐ และเป็นการสั่งซื้อปริมาณมาก

สำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2567 บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการ จำนวน 677.84 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 171.92 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 33.98% เมื่อเทียบกับงวด 6 เดือนแรกของปี 2566 มีสาเหตุหลักจากการเติบโตของยอดขายทั้งกลุ่มสินค้า Licensed และ Non-Licensed เนื่องจากสินค้าของบริษัทได้รับความนิยมตามกระแสฟุตบอลทีมชาติไทย ซึ่งมีรายการแข่งขัน AFC Asian Cup ในเดือนมกราคม และการแข่งขันฟุตบอลโลกรอบคัดเลือกโซนเอเชีย ในเดือนมีนาคม และมิถุนายน ส่งผลให้สินค้าทีมชาติมียอดขายเติบโตขึ้น และทำให้สินค้าประเภทอื่นมียอดขายเพิ่มขึ้นตามไปด้วย เช่น สินค้าคลาสสิก ซึ่งเป็นสินค้านิยามของบริษัท รวมถึงสินค้าคอลเลกชั่น ซึ่งเติบโตขึ้นจากการเพิ่มไลน์สินค้ากีฬาประเภทต่างๆ และสินค้าไลฟ์สไตล์ที่เพิ่มขึ้นสอดคล้องกับการเติบโตของ Owned Channel นอกจากนี้ บริษัทได้สิทธิในการผลิตและจัดจำหน่ายเสื้องาน “ฟุตบอลสานสัมพันธ์จุฬาฯ - ธรรมศาสตร์ 2024” ซึ่งจัดขึ้นในเดือนมีนาคม ส่งผลให้มียอดขายสินค้าสโมสรฟุตบอลเติบโตขึ้น นอกจากนี้ บริษัทมียอดขายสินค้าทำตามคำสั่งเพิ่มขึ้น ซึ่งเติบโตสอดคล้องกับการขายโครงการซึ่งมียอดซื้อปริมาณมาก อีกทั้ง บริษัทยังได้ผลบวกจากการที่รัฐบาลเชิญชวนให้ส่วนราชการ รัฐวิสาหกิจ ประชาชน สวมใส่เสื้อเหลืองตราสัญลักษณ์ฯ โดยสามารถแต่งกายแทนชุดยูนิฟอร์มของหน่วยงานได้

ในภาพรวมมีการเติบโตของยอดขายสินค้าผ่านทั้งช่องทางการขายทั้งแบบ Non-owned และ Owned Channel โดยคิดเป็นสัดส่วนประมาณ 39% และ 61% ตามลำดับ ได้แก่ ช่องทางห้างสรรพสินค้า ร้านสะดวกซื้อ ร้านค้าของบริษัท งานออกร้านจัดรายการสินค้า/งานแสดงต่างๆ ช่องทางออนไลน์ การขายในต่างประเทศ การขายโครงการ และช่องทางร้านค้าทั่วไป ซึ่งมีสินค้าใหม่ที่ต้องการความต้องการของลูกค้า และบริษัทมีนโยบายควบคุมราคาตลาดเพื่อสร้างสมดุลในทุกช่องทาง ประกอบกับมีปัจจัยบวกสนับสนุนการเติบโต เช่น มีรายการแข่งขันฟุตบอลของทีมชาติไทยที่มีกระแสตอบรับดี การที่รัฐบาลเชิญชวนให้สวมใส่เสื้อเหลืองตราสัญลักษณ์ และงานฟุตบอลสนามสัมพันธ์จุฬาฯ - ธรรมศาสตร์ 2024

ค่าใช้จ่ายในการขาย

บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายในไตรมาส 2/2567 จำนวน 110.22 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 38.05 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 52.73% เมื่อเทียบกับไตรมาส 2/2566 มีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของค่าส่งเสริมการขาย ซึ่งสอดคล้องกับการเติบโตของยอดขาย เช่น ค่าส่งเสริมการขายผ่านช่องทาง Modern Trade ค่าใช้จ่ายในการขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น Shopee และ TikTok ซึ่งบริษัทมีการเข้าร่วมโครงการส่งเสริมการขายของ Platform มากขึ้น ประกอบกับทาง Platform มีการปรับเพิ่มค่าธรรมเนียมและค่านายหน้า ค่าสินค้าอภินันทนาการตามสัญญาเพิ่มขึ้นตามจำนวนรายการแข่งขันกีฬาที่มีมากขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน อีกทั้ง มีค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์ และค่าจ้างฟรีเซ็นเตอร์เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ บริษัทมีค่าเช่าพื้นที่สำหรับเปิดร้านค้าใหม่ของบริษัท (Shop) อาทิ ในไตรมาส 3/2566 เปิดให้บริการ Warrix Shop The Mall Bangkhae, Warrix ShopThe Mall Bangkapi และในไตรมาส 1/2567 เปิดให้บริการ Warrix Shop Terminal 21 Korat และในไตรมาส 2/2567 เปิดให้บริการ Warrix Shop Terminal 21 Pattaya, Warrix Shop Futurepark Rungsit ส่งผลให้บริษัทมีค่าใช้จ่ายดังกล่าวเพิ่มขึ้น ในขณะที่เริ่มทยอยมีรายได้เข้ามา นอกจากนี้ บริษัทมีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานฝ่ายขายและการตลาดเพิ่มขึ้น เนื่องจากการปรับเงินเดือนประจำปี ค่านายหน้าจ่าย และการขยายทีมงานเพื่อรองรับเพื่อรองรับการเพิ่มยอดขาย และการเปิด Shop สาขาใหม่ ตามแผนการเติบโตของยอดขายที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคต

สำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2567 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายจำนวน 222.05 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 72.26 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 48.24% เมื่อเทียบกับงวด 6 เดือนแรกของปี 2566 มีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่าย ดังนี้

- ค่าใช้จ่ายในการสนับสนุนทีมกีฬา และกิจกรรมต่างๆ ตามสัญญาเพิ่มขึ้น ในรูปแบบเงินสดและสินค้าสนับสนุนตามสัญญา เนื่องจากมีการแข่งขันของทีมชาติไทยหลายรายการ และบริษัทได้ร่วมสนับสนุนการจัดงานฟุตบอลสนามสัมพันธ์จุฬาฯ - ธรรมศาสตร์ 2024 ในไตรมาส 1/2567
- ค่าใช้จ่ายในการจัดงานวิ่ง บุรีรัมย์ มาราธอน 2024 ซึ่งเป็นวิ่งงานใหญ่ประจำปี เพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท และสามารถสร้าง Brand Awareness ในระยะยาว ซึ่งเกิดขึ้นเฉพาะในไตรมาส 1/2567
- ค่าใช้จ่ายในการย้ายคลังสินค้าในประเทศสิงคโปร์ โดยเปลี่ยนมาใช้บริการ Fulfillment เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และลดค่าใช้จ่ายในระยะยาว ซึ่งบริษัทได้ดำเนินการแล้วเสร็จและบันทึกเป็นค่าใช้จ่ายในไตรมาส 1/2567
- ค่าเช่าพื้นที่สำหรับเปิดร้านค้าใหม่ของบริษัท (Shop) จำนวน 5 สาขา ส่งผลให้บริษัทมีค่าใช้จ่ายดังกล่าวเพิ่มขึ้น ในขณะที่เริ่มทยอยมีรายได้เข้ามา

อย่างไรก็ตาม ค่าใช้จ่ายในการขายโดยรวมที่เพิ่มขึ้น มีสัดส่วนและทิศทางเดียวกับการเพิ่มขึ้นของยอดขาย เช่น ค่านายหน้าจ่าย ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์ ค่าจ้างฟรีเซ็นเตอร์ ค่าส่งเสริมการขายผ่านช่องทาง Modern Trade ค่าใช้จ่ายในการขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น Shopee และ TikTok รวมถึงการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานฝ่ายขายและการตลาด เนื่องจากการปรับเงินเดือนประจำปี และการขยายทีมงานเพื่อรองรับเพื่อรองรับการเพิ่มยอดขาย และการเปิด Shop สาขาใหม่ ตามแผนการเติบโตของยอดขายที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคต

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหารในไตรมาส 2/2567 จำนวน 31.09 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2.86 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 10.14% เมื่อเทียบกับไตรมาส 2/2566 โดยมีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน ซึ่งมีการปรับเงินเดือนประจำปี และจำนวนพนักงานที่เพิ่มมากขึ้น ซึ่งในไตรมาส 2/2567 บริษัทได้ขยายทีมงานแผนกเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อพัฒนากระบวนการทำงานทั้งองค์กรสู่การเป็น Data Driven Organization และรองรับการขยายตัวของธุรกิจ รวมถึงมีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับระบบ/ซอฟต์แวร์/คอมพิวเตอร์เพิ่มขึ้น ทั้งนี้ สัดส่วนค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้จากการขายและบริการคิดเป็น 8.88% โดยลดลง 2.14% เมื่อเทียบกับในไตรมาส 2/2566

สำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2567 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหารจำนวน 61.98 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5.79 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 10.30% เมื่อเทียบกับงวด 6 เดือนแรกของปี 2566 มีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจ ทั้งนี้ สัดส่วนค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้จากการขายและบริการคิดเป็น 9.14% โดยลดลง 1.96% เมื่อเทียบกับงวด 6 เดือนแรกของปี 2566

ต้นทุนทางการเงิน

ในไตรมาส 2/2567 บริษัทมีต้นทุนทางการเงิน จำนวน 2.44 ล้านบาท ลดลง 0.28 ล้านบาท หรือลดลง 10.33% เมื่อเทียบกับไตรมาส 2/2566 เนื่องจากการลดลงของดอกเบี้ยจ่ายเข้าซื้อสินทรัพย์

สำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2567 บริษัทมีต้นทุนทางการเงินจำนวน 4.51 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.04 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 0.98% เมื่อเทียบกับงวด 6 เดือนแรกของปี 2566 ซึ่งโดยส่วนใหญ่เป็นค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยจากหนี้สินตามสัญญาเช่าที่บันทึกตามมาตรฐานบัญชีเรื่องสัญญาเช่า (IFRS 16)

กำไรสุทธิ

บริษัทมีกำไรสุทธิในไตรมาส 2/2567 จำนวน 16.77 ล้านบาท ลดลง 4.19 ล้านบาท หรือลดลง 20.00% เมื่อเทียบกับไตรมาส 2/2567 เนื่องจากบริษัทได้เร่งระบายสินค้าเก่า ประกอบกับมีรายได้จากช่องทางขายโครงการเพิ่มขึ้นมาก ซึ่งมีอัตรากำไรขั้นต้นน้อยกว่าช่องทางอื่น ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นในภาพรวมลดลง รวมถึงบริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเพิ่มขึ้นสอดคล้องกับยอดขายที่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้บริษัทมีกำไรสุทธิลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน

บริษัทมีกำไรสุทธิสำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2567 จำนวน 37.00 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 4.96 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 15.50% เมื่อเทียบกับงวด 6 เดือนแรกของปี 2566 เนื่องจาก มีการเติบโตของรายได้จากการขายและบริการ เกือบทุกช่องทาง การขายและประเภทกลุ่มสินค้า ประกอบกับสามารถควบคุมต้นทุนขายและบริการได้ดีขึ้น ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้น อีกทั้งมีการควบคุมค่าใช้จ่ายในการบริหารได้ดีขึ้น ส่งผลให้บริษัทมีกำไรสุทธิรวมถึงอัตรากำไรสุทธิเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน

สรุปฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงาน สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 30 มิถุนายน 2567

รายการ	หน่วย	30 มิถุนายน 2567	31 ธันวาคม 2566
สินทรัพย์รวม	ล้านบาท	1,729.26	1,799.72
หนี้สินรวม	ล้านบาท	364.50	392.25
ส่วนของผู้ถือหุ้น	ล้านบาท	1,364.76	1,407.47
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E)	เท่า	0.27	0.28
อัตราดอกเบี้ยเงินปันผล	%	47.40 ^{2/}	88.72 ^{1/}
รายการ	หน่วย	งวด 6 เดือน ปี 2567	งวด 6 เดือน ปี 2566
รายได้รวม	ล้านบาท	691.00	521.56
ต้นทุนและค่าใช้จ่ายรวม	ล้านบาท	642.40	480.48
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ	ล้านบาท	37.00	32.03
กำไรสุทธิต่อหุ้นปรับลดเต็มที่ ^{3/}	บาท/หุ้น	0.06	0.05
อัตรากำไรขั้นต้น	%	47.80	46.63
อัตราส่วนกำไรสุทธิ	%	5.46	6.33
อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	%	10.63	14.14
อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	%	9.72	16.96

หมายเหตุ:

^{1/} ปี 2566 บริษัทจ่ายเงินปันผลประจำปี จำนวน 114.00 ล้านบาท ซึ่งเป็นการจ่ายจากกำไรสะสม ณ 31 ธันวาคม 2565

^{2/} ปี 2567 บริษัทจ่ายเงินปันผลประจำปี จำนวน 60.38 ล้านบาท ซึ่งเป็นการจ่ายจากกำไรสะสม ณ 31 ธันวาคม 2566

^{3/} กำไรสุทธิต่อหุ้นปรับลดเต็มที่ (Fully Diluted) คำนวณโดยใช้กำไรสุทธิหารด้วยจำนวนหุ้นทั้งหมดภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนเป็นแรก ทั้งหมด 600,000,000 หุ้น

สินทรัพย์

สินทรัพย์รวม ณ 30 มิถุนายน 2567 มีจำนวน 1,729.26 ล้านบาท ประกอบด้วยรายการที่เป็นเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เงินฝากธนาคารประเภทประจำ ซึ่งอยู่ในรายการสินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่นและไม่หมุนเวียนอื่น รวมทั้งสิ้น 525.89 ล้านบาท โดยสินทรัพย์รวมที่ลดลง 70.46 ล้านบาท หรือลดลง 3.92% จาก ณ 31 ธันวาคม 2566 โดยมีสาเหตุหลักของการลดลงจาก

- เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เนื่องจากมีการนำเงินไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานของบริษัท จ่ายลงทุนในสินทรัพย์ทางการเงิน โดยเปิดบัญชีฝากประจำ 12 เดือน จำนวน 100.00 ล้านบาท รวมถึงมีการจ่ายเงินปันผลระหว่างปี จำนวน 60.38 ล้านบาท และจ่ายซื้อหุ้นคืนตามโครงการซื้อหุ้นคืนเพื่อการบริหารทางการเงิน จำนวน 20.35 ล้านบาท
- ลูกหนี้การค้า เนื่องจากได้รับชำระหนี้จากลูกหนี้การค้าที่ตั้งกำหนดชำระ

หนี้สิน

หนี้สินรวม ณ 30 มิถุนายน 2567 มีจำนวน 364.50 ล้านบาท ลดลง 27.76 ล้านบาท หรือลดลง 7.08% จาก ณ 31 ธันวาคม 2566 โดยมีสาเหตุหลักจาก

- การลดลงของเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น เนื่องจากมีการจ่ายชำระเงินแก่เจ้าหนี้การค้าผู้ผลิตสินค้าของบริษัท อีกทั้ง บริษัทได้ลดปริมาณการสั่งซื้อลงจากปีที่แล้ว และเน้นบริหารจัดการสินค้าคงเหลือให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น
- หนี้สินตามสัญญาเช่า เนื่องจากบริษัทมีการชำระค่าเช่าตามปกติ

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ 30 มิถุนายน 2567 มีจำนวน 1,364.76 ล้านบาท ลดลง 42.70 ล้านบาท หรือลดลง 3.03% จาก ณ 31 ธันวาคม 2566 เนื่องจากการจ่ายเงินปันผลระหว่างปีจากกำไรสะสม

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ

- *วิศัลย์ วนะศักดิ์ศรีสกุล* -

(นายวิศัลย์ วนะศักดิ์ศรีสกุล)

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

บริษัท วอริกซ์ สปอร์ต จำกัด (มหาชน)