WR/SET/0015/2567

14 พฤศจิกายน 2567

เรื่อง คำอธิบายและวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ ไตรมาสที่ 3 สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2567
เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท วอริกซ์ สปอร์ต จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ขอนำส่งคำอธิบายและวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของฝ่ายจัดการ ไตรมาสที่ 3 สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2567 โดยมีรายละเอียดดังนี้

ภาพรวมผลการดำเนินงาน

บริษัท วอริกซ์ สปอร์ต จำกัด (มหาชน) มีรายได้จากการขายและบริการในไตรมาส 3/2567 จำนวน 428.63 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 31.71% เมื่อเทียบกับไตรมาส 3/2566 ในเกือบทุกช่องทางการขาย โดยช่องทางร้านค้าทั่วไปมีการเติบโตสูงสุด เพราะร้านค้ามีการสั่งซื้อสินค้าเพื่อรองรับการขายในช่วง High Season มากขึ้น และบริษัทสามารถสร้างการเติบโตในช่องทางการขายต่างประเทศได้ดีขึ้นมาก ทั้งในประเทศสิงคโปร์ และผ่านตัวแทนจำหน่ายรายใหม่ในประเทศมาเลเซีย ในแง่ของสินค้ามีสาเหตุหลักจากการเติบโตของยอดขายเกือบทุกกลุ่มสินค้า โดยเฉพาะอย่ายิ่งกลุ่มสินค้าคลาสสิค สินค้าคอลเลคชั่น และสินค้าทำตามคำสั่ง (Made to Order) บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นสำหรับไตรมาส 3/2567 คิดเป็น 50.04% เพิ่มขึ้น 1% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน ทั้งนี้ บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเพิ่มขึ้นสอดคล้องกับการเติบโตของยอดขาย ส่งผลให้บริษัทมีกำไรสุทธิ สำหรับไตรมาส 3/2567 จำนวน 54.63 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 35.47% เมื่อเทียบกับไตรมาส 3/2566 อย่างไรก็ตาม ในไตรมาส 3/2567 บริษัทมีในการย้ายคลังสินค้าในประเทศไทย เนื่องจากสิ้นสุดสัญญากับผู้ให้บริการรายเดิม และเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน จึงมีค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นครั้งเดียว (One-time expense) ประมาณ 2.8 ล้านบาท และมีผลกระทบต่อยอดขายบางส่วนในช่วงเวลาที่มีการย้ายคลังสินค้า

สำหรับงวด 9 เดือนแรกของปี 2567 บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการ จำนวน 1,106.47 ล้านบาท เติบโตขึ้น 33.09% เมื่อเทียบกับงวด 9 เดือนแรกของปี 2566 เนื่องจากมีการเติบโตของรายได้เกือบทุกช่องทางการขาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งช่องทางร้านค้าทั่วไป และช่องทางออนไลน์ ในแง่ของสินค้า กลุ่มสินค้าคลาสสิค เช่น เสื้อโปโล มีรายได้เติบโตมากที่สุด บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นสำหรับงวด 9 เดือนแรกของปี 2567 คิดเป็น 48.67% เพิ่มขึ้น 1.09% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน ทั้งนี้ ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารโดยรวมที่เพิ่มขึ้น มีทิศทางเดียวกับการเพิ่มขึ้นของยอดขาย ส่งผลให้บริษัทมีกำไรสุทธิสำหรับงวด 9 เดือนแรกของปี 2567 จำนวน 91.63 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 26.63% เมื่อเทียบกับงวด 9 เดือนแรกของปี 2566

งบกำไรขาดทุนเฉพาะกิจการ สำหรับไตรมาส 3 ปี 2566 และ 2567 และ งวด 9 เดือน สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2566 และ 2567

รายการ	ไตรมาส 3/67		ไตรมาส 3/66		เพิ่มขึ้น (ลดลง)		งวด 9 เดือน ปี 2567		งวด 9 เดือน ปี 2566		เพิ่มขึ้น (ลดลง)	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขายและบริการ	395.53	100.00%	316.75	100.00%	78.78	24.87%	1,063.62	100.00%	821.16	100.00%	242.46	29.53%
ต้นทุนขายและบริการ	191.94	48.53%	160.04	50.53%	31.90	19.93%	539.74	50.75%	426.95	51.99%	112.80	26.42%
กำไรขั้นต้น	203.59	51.47%	156.71	49.47%	46.88	29.92%	523.88	49.25%	394.21	48.01%	129.66	32.89%
กำไรจากการซื้อธุรกิจในราคาต่ำกว่ามูลค่ายุติธรรม	-	-	-	-	-	-	-	-	2.09	0.25%	(2.09)	(100.00%)
รายได้อื่น	3.88	0.98%	3.67	1.16%	0.21	5.70%	16.13	1.52%	17.11	2.08%	(0.98)	(5.74%)
กำไรก่อนค่าใช้จ่าย	207.48	52.45%	160.38	50.63%	47.09	29.36%	540.00	50.77%	413.41	50.34%	126.59	30.62%
ค่าใช้จ่ายในการขาย	110.50	27.94%	78.80	24.88%	31.69	40.22%	322.61	30.33%	225.17	27.42%	97.43	43.27%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	28.48	7.20%	23.51	7.42%	4.97	21.14%	85.56	8.04%	73.43	8.94%	12.13	16.52%
รวมค่าใช้จ่าย	138.97	35.14%	102.31	32.30%	36.66	35.84%	408.16	38.37%	298.60	36.36%	109.56	36.69%
ต้นทุนทางการเงิน	2.57	0.65%	2.00	0.63%	0.58	28.94%	6.85	0.64%	6.18	0.75%	0.67	10.86%
กำไรก่อนภาษีเงินได้	65.93	16.67%	56.08	17.70%	9.85	17.57%	124.99	11.75%	108.63	13.23%	16.36	15.06%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	13.20	3.34%	11.28	3.56%	1.92	17.03%	25.06	2.36%	20.91	2.55%	4.15	19.83%
กำไร(ขาดทุน)สำหรับงวด	52.73	13.33%	44.80	14.14%	7.93	17.70%	99.93	9.40%	87.72	10.68%	12.21	13.92%

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวม สำหรับไตรมาส 3 ปี 2566 และ 2567 และ งวด 9 เดือน สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2566 และ 2567

รายการ	ไตรมาส 3/67		ไตรมาส 3/66		เพิ่มขึ้น (ลดลง)		งวด 9 เดือน ปี 67		งวด 9 เดือน ปี 66		เพิ่มขึ้น (ลดลง)	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขายและบริการ	428.63	100.00%	325.44	100.00%	103.19	31.71%	1,106.47	100.00%	831.36	100.00%	275.11	33.09%
ต้นทุนขายและบริการ	214.15	49.96%	165.81	50.95%	48.34	29.16%	568.00	51.33%	435.84	52.42%	132.16	30.32%
กำไรขั้นต้น	214.48	50.04%	159.64	49.05%	54.85	34.36%	538.47	48.67%	395.52	47.58%	142.95	36.14%
กำไรจากการซื้อธุรกิจในราคาต่ำกว่ามูลค่ายุติธรรม	-	-	-	-	-	-	-	-	2.09	0.25%	(2.09)	(100.00%)
รายได้อื่น	3.94	0.92%	3.66	1.12%	0.28	7.76%	17.11	1.55%	17.22	2.07%	(0.11)	(0.62%)
กำไรก่อนค่าใช้จ่าย	218.43	50.96%	163.30	50.18%	55.13	33.76%	555.58	50.21%	414.83	49.90%	140.75	33.93%
ค่าใช้จ่ายในการขาย	117.53	27.42%	82.09	25.22%	35.44	43.17%	339.58	30.69%	231.88	27.89%	107.70	46.45%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	30.05	7.01%	27.56	8.47%	2.49	9.04%	92.04	8.32%	83.76	10.07%	8.28	9.89%
รวมค่าใช้จ่าย	147.58	34.43%	109.65	33.69%	37.93	34.59%	431.62	39.01%	315.64	37.97%	115.98	36.75%
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	70.85	16.53%	53.65	16.48%	17.20	32.06%	123.96	11.20%	99.19	11.93%	24.77	24.97%
ต้นทุนทางการเงิน	2.70	0.63%	2.15	0.66%	0.56	25.98%	7.22	0.65%	6.61	0.80%	0.60	9.09%
กำไรก่อนภาษีเงินได้	68.14	15.90%	51.50	15.82%	16.64	32.32%	116.75	10.55%	92.58	11.14%	24.17	26.11%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	13.51	3.15%	11.17	3.43%	2.34	20.94%	25.12	2.27%	20.21	2.43%	4.90	24.26%
กำไร(ขาดทุน)สำหรับงวด	54.63	12.75%	40.33	12.39%	14.30	35.47%	91.63	8.28%	72.36	8.70%	19.27	26.63%
ผลต่างจากอัตราแลกเปลี่ยนจากการแปลงค่างบการเงิน [1/]	(4.44)	(1.04%)	0.90	0.28%	(5.34)	(594.99%)	(3.41)	(0.31%)	2.04	0.25%	(5.45)	(266.84%)
กำไร(ขาดทุน)เบ็ดเสร็จสำหรับงวด	50.19	11.71%	41.23	12.67%	8.96	21.74%	88.22	7.97%	74.41	8.95%	13.81	18.57%

หมายเหตุ: [1/] ผลต่างจากการแปลงค่าเงินลงทุนในบริษัทย่อย คำนวณจากอัตราแลกเปลี่ยน ณ วันลงทุน เท่ากับ 25.93 สิงคโปร์ดอลลาร์ และอัตราแลกเปลี่ยน ณ วันสิ้นงวด เท่ากับ 24.93 สิงคโปร์ดอลลาร์

<u>รายได้จากการขายและบริการ</u>

บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการในไตรมาส 3/2567 จำนวน 428.63 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 103.19 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 31.71% เมื่อเทียบกับไตรมาส 3/2566 มีสาเหตุหลักจากการเติบโตของยอดขายกลุ่มสินค้า Non-Licensed เช่น กลุ่มสินค้าคลาสสิค อาทิ เสื้อโปโลซึ่งเป็นสินค้าขายดีที่ได้รับความนิยมอย่างต่อเนื่อง สินค้าคอลเลคชั่น และสินค้าทำตามคำสั่ง (Made to Order) อีกทั้ง มีการเติบโตของยอดขายกลุ่มสินค้า Licensed เช่น สินค้าลิขสิทธิ์อื่นๆ และสินค้าทีมชาติ ซึ่งได้มีการเปิดตัวสินค้าฤดูกาลใหม่ THAILAND NATIONAL TEAM JERSEY 2024/2025 ตอบรับกระแสฟุตบอลและฟุตซอลทีมชาติไทย และการจัดกิจกรรมแข่งขันกีฬาต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นในช่วงครึ่งปีหลัง เช่น โปรแกรมแข่งขันฟุตบอลอุ่นเครื่องตามปฏิทินฟีฟ่าเดย์ การแข่งขันฟุตซอลชิงแชมป์โลก (FIFA Futsal World Cup 2024) รายการแข่งขันฟุตซอลชิงแชมป์อาเซียน (ASEAN Futsal Championship 2024) รายการแข่งขันฟุตบอลชิงถ้วยพระราชทานคิงส์คัพ และการแข่งขันฟุตบอลชิงแชมป์อาเซียน (ASEAN Mitsubishi Electric Cup 2024)

ในภาพรวมมีการเติบโตของยอดขายสินค้าผ่านทั้งช่องทางการขายทั้งแบบ Non-owned และ Owned Channel โดยคิดเป็นสัดส่วนประมาณ 53% และ 47% ตามลำดับ

- ช่องทางร้านค้าทั่วไป (Traditional Trade) ร้านค้าสั่งซื้อสินค้าเพื่อรองรับการขายในช่วง High Season มากขึ้น
- ช่องทางห้างสรรพสินค้า ร้านสะดวกซื้อ (Modern Trade) มีการเปิดจุดขายใหม่ และขอพื้นที่เสริมเพิ่มเติม เพื่อเพิ่มโอกาสการขายสินค้าใหม่ และระบายสินค้าเก่า
- การขายในต่างประเทศ (Inter Sales) โดยยอดขายในประเทศสิงคโปร์เติบโตได้ดี รวมทั้งเริ่มมียอดขายจากลูกค้าตัวแทนจำหน่ายรายใหม่ในประเทศมาเลเซีย
- ช่องทางออนไลน์ (Online Channel) ยังคงมีการเติบโตของยอดขาย แม้จะได้รับผลกระทบจากการย้ายคลังสินค้า
- งานออกร้านจัดรายการสินค้า/งานแสดงต่างๆ (Retail) เนื่องจากมีกิจกรรมงานออกร้านจัดรายการมากขึ้น
- ร้านค้าของบริษัท (Shop) มียอดขายเติบโตจากจุดขายเดิม และจากการเปิดสาขาใหม่ โดยในไตรมาส 3/2567 บริษัทได้เปิดร้านสาขาใหม่ 3 แห่ง ได้แก่ Outlet Muang Thong Thani 2, Market Village Suvarnabhumi, และ Temporary Shop Siam Premium Outlet (ปัจจุบันรวมทั้งหมดมี 14 สาขา)
- การขายโครงการ (Project Based) เติบโตขึ้นเนื่องจากกลุ่มลูกค้าองค์กรเอกชนรายเดิมมีการสั่งซื้อสินค้าอย่างต่อเนื่อง และบริษัทสามารถสร้างฐานลูกค้าเอกชนใหม่ที่มีการสั่งซื้อจำนวนมาก อีกทั้งมีการเพิ่มสินค้าใหม่ไปจำหน่ายแก่หน่วยงานภาครัฐซึ่งเป็นฐานลูกค้าเดิมของบริษัท

สำหรับงวด 9 เดือนแรกของปี 2567 บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการ จำนวน 1,106.47 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 275.11 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 33.09% เมื่อเทียบกับงวด 9 เดือนแรกของปี 2566 มีสาเหตุหลักจากการเติบโตของยอดขายทุกกลุ่มสินค้า เนื่องจากสินค้าของบริษัทได้รับความนิยมตามกระแสฟุตบอลและฟุตซอลทีมชาติไทย ซึ่งมีรายการแข่งขัน AFC Asian Cup ในเดือนมกราคม และการแข่งขันฟุตบอลโลกรอบคัดเลือกโซนเอเชีย ในเดือนมีนาคม และมิถุนายน ต่อเนื่องไปจนถึงโปรแกรมแข่งขันฟุตบอลอุ่นเครื่องตามปฏิทินฟีฟ่าเดย์ และการแข่งขันฟุตซอลชิงแชมป์โลก (FIFA Futsal World Cup 2024) ในเดือนกันยายน ส่งผลให้สินค้าทีมชาติมียอดขายเติบโตขึ้น และทำให้สินค้าประเภทอื่นมียอดขายเพิ่มขึ้นตามไปด้วย เช่น สินค้าคลาสสิค ซึ่งเป็นสินค้ายอดนิยมของบริษัท รวมถึงสินค้าคอลเลคชั่น ซึ่งเติบโตขึ้นจากการเพิ่มไลน์สินค้ากีฬาประเภทต่างๆ และสินค้าไลฟ์สไตล์ นอกจากนี้ บริษัทได้สิทธิในการผลิตและจัดจำหน่ายเสื้องาน “ฟุตบอลสานสัมพันธ์จุฬาฯ -

ธรรมศาสตร์ 2024" ซึ่งจัดขึ้นในเดือนมีนาคม ส่งผลให้มียอดขายสินค้าสโมสรฟุตบอลเติบโตขึ้น นอกจากนี้ บริษัทมียอดขายสินค้าทำตามคำสั่งเพิ่มขึ้น ซึ่งเติบโตสอดคล้องกับการขายโครงการซึ่งมียอดซื้อปริมาณมาก โดยเฉพาะในช่วงเร่งเบิกจ่ายงบประมาณประจำปี อีกทั้ง บริษัทยังได้ผลบวกจากการที่รัฐบาลเชิญชวนให้ส่วนราชการ รัฐวิสาหกิจ ประชาชน สวมใส่เสื้อเหลืองตราสัญลักษณ์ฯ โดยสามารถแต่งกายแทนชุดยูนิฟอร์มของหน่วยงานได้

ในภาพรวมมีการเติบโตของยอดขายสินค้าผ่านช่องทางการขายทั้งแบบ Non-owned และ Owned Channel โดยคิดเป็นสัดส่วนประมาณ 44% และ 56% ตามลำดับ ได้แก่ ห้างสรรพสินค้า ร้านสะดวกซื้อ ร้านค้าของบริษัท งานออกร้านจัดรายการสินค้า/งานแสดงต่างๆ ช่องทางออนไลน์ การขายในต่างประเทศ การขายโครงการ และช่องทางร้านค้าทั่วไป ซึ่งมีสินค้าใหม่ที่ตรงความต้องการของลูกค้า ทำให้บริษัทสามารถรักษาส่วนแบ่งการตลาดและเริ่มขยายไปยังตลาดใหม่ ประกอบกับมีปัจจัยบวกสนับสนุนการเติบโต เช่น มีรายการแข่งขันของทีมชาติไทยที่มีกระแสอย่างต่อเนื่อง การที่รัฐบาลเชิญชวนให้สวมใส่เสื้อเหลืองตราสัญลักษณ์ฯ งานฟุตบอลสานสัมพันธ์จุฬาฯ - ธรรมศาสตร์ 2024 รวมถึงกิจกรรมงานวิ่งต่างๆ ที่บริษัทเป็นผู้จัดหรือร่วมสนับสนุน เป็นต้น

<u>ค่าใช้จ่ายในการขาย</u>

บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายในไตรมาส 3/2567 จำนวน 117.53 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 35.44 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 43.17% เมื่อเทียบกับไตรมาส 3/2566 มีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของค่าส่งเสริมการขาย ซึ่งสอดคล้องกับการเติบโตของยอดขาย เช่น ค่าส่งเสริมการขายผ่านช่องทาง Modern Trade ค่าใช้จ่ายในการขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น TikTok ค่าโฆษณาและค่าจ้างพรีเซ็นเตอร์ นอกจากนี้ บริษัทมีการเช่าและตกแต่งพื้นที่สำหรับเปิดร้านค้าใหม่ของบริษัท (Shop) เพิ่มขึ้น (ไตรมาส 3/2566 มี 8 สาขา ในขณะที่ไตรมาส 3/2567 มี 14 สาขา) นอกจากนี้ บริษัทมีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานฝ่ายขายและการตลาดเพิ่มขึ้น เนื่องจาก การปรับเงินเดือนประจำปี มีการจ่ายค่าล่วงเวลาและค่าแรงพนักงานชั่วคราวในการย้ายคลังสินค้าและเพื่อรองรับการเพิ่มจุดขาย การเปิด Shop สาขาใหม่ ตามแผนการเติบโตของยอดขายที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคต นอกจากนี้ บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการย้ายคลังสินค้าระหว่างเดือน กรกฎาคม - กันยายน 2567 เนื่องจากสิ้นสุดสัญญากับผู้ให้บริการรายเดิมและเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพในการดำเนินงานให้สามารถรองรับการเติบโตของยอดขาย ซึ่งปัจจุบันได้ดำเนินการแล้วเสร็จและบันทึกเป็นค่าใช้จ่ายในไตรมาส 3/2567 ประมาณ 2.8 ล้านบาท

สำหรับงวด 9 เดือนแรกของปี 2567 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายจำนวน 339.58 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 107.70 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 46.45% เมื่อเทียบกับงวด 9 เดือนแรกของปี 2566 มีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่าย ดังนี้

- ค่าใช้จ่ายในการย้ายคลังสินค้าในประเทศไทย ซึ่งบริษัทได้ดำเนินการแล้วเสร็จและบันทึกเป็นค่าใช้จ่ายในไตรมาส 3/2567
- ค่าใช้จ่ายในการสนับสนุนทีมกีฬา และกิจกรรมต่างๆ ตามสัญญาเพิ่มขึ้น ในรูปแบบเงินสดและสินค้าสนับสนุนตามสัญญา เนื่องจากมีการแข่งขันของทีมชาติไทยหลายรายการ และบริษัทได้ร่วมสนันสนุนการจัดงานฟุตบอลสานสัมพันธ์จุฬาฯ - ธรรมศาสตร์ 2024 ในไตรมาส 1/2567
- ค่าใช้จ่ายในการสนับสนุนงานวิ่ง บุรีรัมย์ มาราธอน 2024 ซึ่งเป็นวิ่งงานใหญ่ประจำปี เพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท และสามารถสร้าง Brand Awareness ในระยะยาว ซึ่งเกิดขึ้นเฉพาะในไตรมาส 1/2567

- ค่าใช้จ่ายในการย้ายคลังสินค้าในประเทศสิงคโปร์ โดยเปลี่ยนมาใช้บริการ Fullfillment เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และลดค่าใช้จ่ายในระยะยาว ซึ่งบริษัทได้ดำเนินการแล้วเสร็จและบันทึกเป็นค่าใช้จ่ายในไตรมาส 1/2567
- ค่าเช่าและตกแต่งพื้นที่สำหรับเปิดร้านค้าใหม่ของบริษัท (Shop) จำนวน 6 สาขา ส่งผลให้บริษัทมีค่าใช้จ่ายดังกล่าวเพิ่มขึ้น ในขณะที่เริ่มทยอยมีรายได้เข้ามา

อย่างไรก็ตาม ค่าใช้จ่ายในการขายโดยรวมที่เพิ่มขึ้น มีสัดส่วนและทิศทางเดียวกับการเพิ่มขึ้นของยอดขาย เช่น ค่าส่งเสริมการขายผ่านช่องทาง Modern Trade ค่าใช้จ่ายในการขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น Shopee และ TikTok ค่านายหน้าจ่าย ค่าโฆษณาและค่าจ้างพรีเซ็นเตอร์ รวมถึงการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานฝ่ายขายและการตลาด เนื่องจากการปรับเงินเดือนประจำปี และการขยายทีมงานเพื่อรองรับเพื่อรองรับการเพิ่มจุดขาย และการเปิด Shop สาขาใหม่ตามแผนการเติบโตของยอดขายที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคต

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหารในไตรมาส 3/2567 จำนวน 30.05 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2.49 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 9.04% เมื่อเทียบกับไตรมาส 3/2566 โดยมีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับระบบ/ซอฟแวร์/คอมพิวเตอร์ หลังเริ่มมีการทยอยส่งมอบงานตามโครงการ Business Transformation ทั้งนี้ สัดส่วนค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้จากการขายและบริการคิดเป็น 7.01% โดยลดลง 1.46% เมื่อเทียบกับในไตรมาส 3/2566

สำหรับงวด 9 เดือนแรกของปี 2567 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหารจำนวน 92.04 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 8.28 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 9.89% เมื่อเทียบกับงวด 9 เดือนแรกของปี 2566 มีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน ซึ่งมีการปรับเงินเดือนประจำปี และจำนวนพนักงานที่เพิ่มมากขึ้น โดยตั้งแต่ไตรมาส 2/2567 บริษัทได้ขยายทีมงานแผนกเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อพัฒนากระบวนการทำงานทั้งองค์กรสู่การเป็น Data Driven Organization และรองรับการขยายตัวของธุรกิจ รวมถึงทยอยรับรู้ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับระบบ/ซอฟแวร์/คอมพิวเตอร์ตามการส่งมอบงาน ทั้งนี้ สัดส่วนค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้จากการขายและบริการคิดเป็น 8.32% โดยลดลง 1.76% เมื่อเทียบกับงวด 9 เดือนแรกของปี 2566

ต้นทุนทางการเงิน

ในไตรมาส 3/2567 บริษัทมีต้นทุนทางการเงิน จำนวน 2.70 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.56 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 25.98% เมื่อเทียบกับไตรมาส 3/2566 เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของดอกเบี้ยจากหนี้สินตามสัญญาเช่าที่บันทึกตามมาตราฐานบัญชีเรื่องสัญญาเช่า (TFRS 16)

สำหรับงวด 9 เดือนแรกของปี 2567 บริษัทมีต้นทุนทางการเงินจำนวน 7.22 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.60 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 9.09% เมื่อเทียบกับงวด 9 เดือนแรกของปี 2566 ซึ่งโดยส่วนใหญ่เป็นค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยจากหนี้สินตามสัญญาเช่าที่บันทึกตามมาตราฐานบัญชีเรื่องสัญญาเช่า (TFRS 16)

กำไรสุทธิ

บริษัทมีกำไรสุทธิในไตรมาส 3/2567 จำนวน 54.63 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 14.30 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 35.47% เมื่อเทียบกับไตรมาส 3/2566 และ มีกำไรสุทธิสำหรับงวด 9 เดือนแรกของปี 2567 จำนวน 91.63 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 19.27 ล้านบาท หรือ

เพิ่มขึ้น 26.63% เมื่อเทียบกับงวด 9 เดือนแรกของปี 2566 เนื่องจากบริษัทมีรายได้จากการขายและบริการเติบโตขึ้น ในขณะที่สามารถควบคุมต้นทุนขายและบริการได้ดีขึ้น ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นปรับตัวสูงขึ้น ประกอบกับสามารถควบคุมค่าใช้จ่ายในการบริหารได้ดีขึ้น ส่งผลให้บริษัทมีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน

สรุปฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงาน สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 และ 30 กันยายน 2567

รายการ	หน่วย	30 กันยายน 2567	31 ธันวาคม 2566
สินทรัพย์รวม	ล้านบาท	1,831.09	1,799.72
หนี้สินรวม	ล้านบาท	416.14	392.25
ส่วนของผู้ถือหุ้น	ล้านบาท	1,414.95	1,407.47
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E)	เท่า	0.29	0.28
อัตราการจ่ายเงินปันผล	%	47.40 [2/]	88.72 [1/]
รายการ	**หน่วย**	**งวด 9 เดือน ปี 2567**	**งวด 9 เดือน ปี 2566**
รายได้รวม	ล้านบาท	1,123.58	850.66
ต้นทุนและค่าใช้จ่ายรวม	ล้านบาท	1,006.83	758.09
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ	ล้านบาท	91.63	72.36
กำไรสุทธิต่อหุ้น	บาท/หุ้น	0.16 [4/]	0.12 [3/]
อัตรากำไรขั้นต้น	%	48.67	47.58
อัตราส่วนกำไรสุทธิ	%	8.28	8.70
อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	%	11.06	13.00
อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	%	10.42	16.10

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/] กำไรสุทธิต่อหุ้น สำหรับงวด 9 เดือนปี 2566 คำนวณโดยใช้กำไรสุทธิหารด้วยจำนวนหุ้นทั้งหมดภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนเป็นแรก ทั้งหมด 600,000,000 หุ้น

[4/] กำไรสุทธิต่อหุ้น สำหรับงวด 9 เดือนปี 2567 คำนวณโดยใช้กำไรสุทธิหารด้วยจำนวนหุ้นทั้งหมดภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนเป็นแรก ทั้งหมด 600,000,000 หุ้น หักด้วยหุ้นซื้อคืน จำนวน 10,920000 หุ้น

สินทรัพย์

สินทรัพย์รวม ณ 30 กันยายน 2567 มีจำนวน 1,831.09 ล้านบาท ประกอบด้วยรายการที่เป็นเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เงินฝากธนาคารประเภทประจำ ซึ่งอยู่ในรายการสินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่นและไม่หมุนเวียนอื่น รวมทั้งสิ้น 497.04 ล้านบาท โดยสินทรัพย์รวมที่เพิ่มขึ้น 31.37 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 1.74% จาก ณ 31 ธันวาคม 2566 มีสาเหตุหลักของการเพิ่มขึ้นจาก

- ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น เพิ่มขึ้นตามการเติบโตของยอดขาย
- สินค้าคงเหลือ เพิ่มขึ้นจากการเปิดตัวสินค้าทีมชาติฤดูกาลใหม่ และสินค้าคลาสสิค เช่น เสื้อโปโล ซึ่งเป็นสินค้าขายดีและได้รับความนิยมอย่างต่อเนื่อง ซึ่งบริษัทได้สั่งซื้อสินค้าเข้ามาเตรียมพร้อมสำหรับจำหน่ายแก่ร้านค้าตัวแทนจำหน่าย และเพื่อขายในช่วง High Season ซึ่งจะมีการจัดกิจกรรมหลายรายการ

- สินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น และสินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น เพิ่มขึ้นจากเงินฝากธนาคารประเภทประจำ
- สินทรัพย์สิทธิ์การใช้ เพิ่มขึ้นจากการทำสัญญาเช่าอาคารพื้นที่ขายเพิ่มเติม

หนี้สิน

หนี้สินรวม ณ 30 กันยายน 2567 มีจำนวน 416.14 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 23.88 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 6.09% จาก ณ 31 ธันวาคม 2566 โดยมีสาเหตุหลักจาก

- เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น เพิ่มขึ้นตามการสั่งซื้อสินค้าเพื่อรองรับการขายในช่วง High Season
- ส่วนของหนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี และหนี้สินตามสัญญาเช่า เพิ่มขึ้นเนื่องจากสัญญาเช่าที่ทำเพิ่มระหว่างงวด สอดคล้องกับสินทรัพย์สิทธิ์การใช้ที่เพิ่มขึ้น

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ 30 กันยายน 2567 มีจำนวน 1,414.95 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 7.49 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 0.53% จาก ณ 31 ธันวาคม 2566 เนื่องจากผลการดำเนินงานมีกำไรสุทธิระหว่างงวด

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ

- วิศัลย์ วนะศักดิ์ศรีสกุล -

(นายวิศัลย์ วนะศักดิ์ศรีสกุล)
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท วอริกซ์ สปอร์ต จำกัด (มหาชน)