

WR/SET/0011/2568

14 สิงหาคม 2568

เรื่อง คำอธิบายและวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ ไตรมาสที่ 2 สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2568
เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท วอริกซ์ สปอร์ต จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ขอนำส่งคำอธิบายและวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของฝ่ายจัดการ ไตรมาสที่ 2 สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2568 โดยมีรายละเอียดดังนี้

ภาพรวมผลการดำเนินงาน

บริษัท วอริกซ์ สปอร์ต จำกัด (มหาชน) มีรายได้จากการขายและบริการในไตรมาส 2/2568 จำนวน 316.92 ล้านบาท ลดลง 9.49% เมื่อเทียบกับไตรมาส 2/2567 เมื่อพิจารณายอดขายแยกตามช่องทางการจำหน่าย พบว่ายอดขายช่องทางออนไลน์มีการเติบโตขึ้นอย่างมาก รวมถึงช่องทางร้านค้าทั่วไป (Traditional Trade) ร้านค้าของบริษัท (Shop) งานออกร้านจัดรายการสินค้า/งานแสดงต่างๆ (Retail) และรายได้ตามสัญญาสปอนเซอร์ (Sponsorship) มีการเติบโตขึ้นเช่นกัน สาเหตุหลักที่ทำให้ยอดขายในไตรมาส 2/2568 ลดลง เนื่องจากการลดลงของยอดขายกลุ่มสินค้าทำตามคำสั่ง (Made to Order) ซึ่งสอดคล้องกับยอดขายงานโครงการ (Project Based) ที่ลดลง เนื่องจากสถานะเศรษฐกิจกระทบต่อกำลังซื้อ ทำให้ลูกค้าองค์กรรัฐและเอกชนชะลอและจำกัดงบประมาณการสั่งซื้อ ทั้งนี้ บริษัทจึงมีแผนเพิ่มสินค้าภายใต้แบรนด์ใหม่ใน Segment ที่มีราคาต่ำลง เพื่อเป็นทางเลือกให้กับลูกค้าในสถานะเศรษฐกิจปัจจุบัน รวมถึงช่องทางห้างสรรพสินค้า (Modern Trade) มียอดขายลดลงเช่นกัน เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจกระทบต่อกำลังซื้อ ทำให้ลูกค้าซื้อสินค้าในห้างสรรพสินค้าน้อยลง หากพิจารณารายได้แยกตามกลุ่มสินค้า พบว่ากลุ่มสินค้าคลาสสิก สินค้าคอลเลกชั่น สินค้าสโมสรฟุตบอล และสินค้าลิขสิทธิ์อื่นๆ ยังคงมีรายได้เติบโตเมื่อเทียบกับไตรมาส 2/2567 อย่างไรก็ตาม ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้น ในไตรมาส 2/2568 โดยส่วนใหญ่เป็นค่าใช้จ่ายในการขายผ่านช่องทางออนไลน์ ที่ผันแปรสอดคล้องกับยอดขายที่เพิ่มขึ้น อีกทั้ง มีค่าใช้จ่ายครั้งเดียว (One-time Expenses) ในการย้ายคลังสินค้า ที่ถูกบันทึกในไตรมาส 2/2568 จำนวน 1.76 ล้านบาท ประกอบกับมีการรับรู้ค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าล้าสมัย ซึ่งถูกบันทึกในต้นทุนขาย จำนวน 7.31 ล้านบาท เพื่อให้สินค้าคงเหลือถูกแสดงมูลค่าอย่างเหมาะสม ตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินที่เกี่ยวข้อง ส่งผลให้บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นลดลง และมีผลขาดทุนสุทธิในไตรมาส 2/2568 จำนวน 21.22 ล้านบาท

สำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2568 บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการ จำนวน 647.29 ล้านบาท ลดลง 30.55 ล้านบาท เมื่อเทียบกับงวด 6 เดือนแรกของปี 2567 มีสาเหตุหลักจากการลดลงของยอดขายสินค้าทำตามคำสั่ง และสินค้าที่มียอดขายต่ำ ในภาพรวมรายได้ลดลงจากช่องทางห้างสรรพสินค้า และงานโครงการ เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลง กระทบต่อกำลังซื้อของผู้บริโภค ที่มีงบประมาณจำกัดและชะลอการซื้อ ทั้งนี้ ในช่วงระหว่างการย้ายคลังสินค้าในเดือนกุมภาพันธ์ถึงเดือนมีนาคม 2568 ส่งผลกระทบต่อการจัดส่งของช่องทางออนไลน์บางส่วน (E-commerce Platform) ในช่วงไตรมาส 1/2568 แต่ภายหลังจากย้ายคลังสินค้าเสร็จสิ้นและเริ่มบริหารเองตั้งแต่วางครึ่งหลังของเดือนเมษายน 2568 เป็นต้นไป พบว่าบริษัทสามารถ

จัดส่งสินค้าได้ทันตามกำหนด และมียอดจัดส่งต่อวันสูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ทำให้ช่องทางออนไลน์ และช่องทางอื่นๆ มีรายได้เติบโตขึ้นเมื่อเทียบกับงวด 6 เดือนแรกของปี 2567 อย่างไรก็ตาม ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้น ในงวด 6 เดือนแรกของปี 2568 โดยส่วนใหญ่เป็นค่าใช้จ่ายในการขายผ่านช่องทางออนไลน์ ที่ผันแปรสอดคล้องกับยอดขายที่เพิ่มขึ้น ประกอบกับมีค่าใช้จ่ายครั้งเดียว (One-time Expenses) ในการย้ายคลังสินค้า จำนวน 2.99 ล้านบาท (บันทึกในไตรมาส 1/2568 จำนวน 1.23 ล้านบาท และในไตรมาส 2/2568 จำนวน 1.76 ล้านบาท) ประกอบกับการรับรู้ค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าล้าสมัยเพิ่มขึ้นในไตรมาส 2/2568 ซึ่งถูกบันทึกในต้นทุนขาย จำนวน 7.31 ล้านบาท ส่งผลให้บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นลดลง และมีผลขาดทุนสุทธิสำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2568 จำนวน 19.68 ล้านบาท

อย่างไรก็ตาม ในไตรมาส 3/2568 บริษัทได้เริ่มทำแคมเปญการตลาดส่งเสริมการขาย และการโฆษณาผ่านช่องทางต่างๆ ส่งผลยอดขายกลุ่มสินค้าหลักของบริษัท มีแนวโน้มเติบโตขึ้น ประกอบกับบริษัทไม่ได้รับผลกระทบจากปัญหาคลังสินค้าดังเช่นในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2567 และช่วงไตรมาส 1/2568 โดยปัจจุบันบริษัทสามารถจัดส่งสินค้าได้ทันตามกำหนด และบริษัทเตรียมสินค้าไว้เพียงพอสำหรับการขาย จึงทำให้อนุมูลยอดขายในไตรมาส 3/2568 ดีขึ้น

งบกำไรขาดทุนเฉพาะกิจการ สำหรับไตรมาส 2 และงวด 6 เดือน ปี 2567 และ 2568

รายการ	ไตรมาส 2/68		ไตรมาส 1/67		เพิ่มขึ้น (ลดลง)		งวด 6 เดือน ปี 2568		งวด 6 เดือน ปี 2567		เพิ่มขึ้น (ลดลง)	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขายและบริการ	274.56	100.00%	346.17	100.00%	(71.61)	(20.69%)	595.97	100.00%	668.08	100.00%	(72.12)	(10.79%)
ต้นทุนขายและบริการ	144.97	52.80%	188.25	54.38%	(43.28)	(22.99%)	310.98	52.18%	347.80	52.06%	(36.82)	(10.59%)
กำไรขั้นต้น	129.58	47.20%	157.91	45.62%	(28.33)	(17.94%)	284.98	47.82%	320.28	47.94%	(35.30)	(11.02%)
รายได้อื่น	2.63	0.96%	5.26	1.52%	(2.63)	(49.94%)	7.51	1.26%	12.24	1.83%	(4.73)	(38.62%)
กำไรก่อนค่าใช้จ่าย	132.22	48.16%	163.18	47.14%	(30.96)	(18.97%)	292.50	49.08%	332.53	49.77%	(40.03)	(12.04%)
ค่าใช้จ่ายในการขาย	121.48	44.24%	104.40	30.16%	17.07	16.35%	239.52	40.19%	212.11	31.75%	27.41	12.92%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	32.21	11.73%	30.00	8.67%	2.21	7.36%	65.84	11.05%	57.08	8.54%	8.76	15.35%
รวมค่าใช้จ่าย	153.68	55.98%	134.40	38.83%	19.28	14.35%	305.37	51.24%	269.19	40.29%	36.18	13.44%
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	(21.46)	(7.82%)	28.78	8.31%	(50.24)	(174.59%)	(12.87)	(2.16%)	63.34	9.48%	(76.20)	(120.32%)
ต้นทุนทางการเงิน	2.70	0.98%	2.33	0.67%	0.37	15.90%	5.18	0.87%	4.28	0.64%	0.90	21.06%
กำไรก่อนภาษีเงินได้	(24.17)	(8.80%)	26.44	7.64%	(50.61)	(191.39%)	(18.05)	(3.03%)	59.06	8.84%	(77.10)	(130.56%)
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(4.97)	(1.81%)	5.30	1.53%	(10.27)	(193.73%)	(3.84)	(0.64%)	11.86	1.77%	(15.69)	(132.37%)
กำไร(ขาดทุน)สำหรับงวด	(19.20)	(6.99%)	21.15	6.11%	(40.35)	(190.80%)	(14.21)	(2.38%)	47.20	7.07%	(61.41)	(130.10%)

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวม สำหรับไตรมาส 2 และงวด 6 เดือน ปี 2567 และ 2568

รายการ	ไตรมาส 2/68		ไตรมาส 2/67		เพิ่มขึ้น (ลดลง)		งวด 6 เดือน ปี 2568		งวด 6 เดือน ปี 2567		เพิ่มขึ้น (ลดลง)	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขายและบริการ	316.92	100.00%	350.15	100.00%	(33.23)	(9.49%)	647.29	100.00%	677.84	100.00%	(30.55)	(4.51%)
ต้นทุนขายและบริการ	174.27	54.99%	189.72	54.18%	(15.45)	(8.14%)	346.50	53.53%	353.85	52.20%	(7.35)	(2.08%)
กำไรขั้นต้น	142.66	45.01%	160.44	45.82%	(17.78)	(11.08%)	300.78	46.47%	323.99	47.80%	(23.20)	(7.16%)
รายได้อื่น	3.35	1.06%	5.34	1.52%	(1.99)	(37.29%)	8.17	1.26%	13.16	1.94%	(4.99)	(37.90%)
กำไรก่อนค่าใช้จ่าย	146.00	46.07%	165.77	47.34%	(19.77)	(11.93%)	308.96	47.73%	337.15	49.74%	(28.19)	(8.36%)
ค่าใช้จ่ายในการขาย	134.35	42.39%	110.22	31.48%	24.13	21.89%	256.82	39.68%	222.05	32.76%	34.77	15.66%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	34.79	10.98%	31.09	8.88%	3.70	11.89%	70.11	10.83%	61.98	9.14%	8.13	13.11%
รวมค่าใช้จ่าย	169.14	53.37%	141.31	40.36%	27.82	19.69%	326.93	50.51%	284.03	41.90%	42.90	15.10%
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	(23.14)	(7.30%)	24.46	6.99%	(47.59)	(194.59%)	(17.97)	(2.78%)	53.11	7.84%	(71.09)	(133.83%)
ต้นทุนทางการเงิน	2.74	0.87%	2.44	0.70%	0.30	12.32%	5.27	0.81%	4.51	0.67%	0.76	16.77%
กำไรก่อนภาษีเงินได้	(25.88)	(8.17%)	22.02	6.29%	(47.89)	(217.55%)	(23.24)	(3.59%)	48.60	7.17%	(71.84)	(147.82%)
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(4.66)	(1.47%)	5.25	1.50%	(9.90)	(188.68%)	(3.56)	(0.55%)	11.61	1.71%	(15.16)	(130.66%)
กำไร(ขาดทุน)สำหรับงวด	(21.22)	(6.70%)	16.77	4.79%	(37.99)	(226.59%)	(19.68)	(3.04%)	37.00	5.46%	(56.68)	(153.20%)
ผลต่างจากอัตราแลกเปลี่ยนจากการแปลงค่าทางการเงิน	0.25	0.08%	0.08	0.02%	0.16	194.41%	1.05	0.16%	1.03	0.15%	0.02	1.67%
กำไร(ขาดทุน)เบ็ดเสร็จสำหรับงวด	(20.98)	(6.62%)	16.85	4.81%	(37.83)	(224.48%)	(18.63)	(2.88%)	38.03	5.61%	(56.66)	(148.99%)

รายได้จากการขายและบริการ

บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการในไตรมาส 2/2568 จำนวน 316.92 ล้านบาท ลดลง 33.23 ล้านบาท หรือลดลง 9.49% เมื่อเทียบกับไตรมาส 2/2567 มีสาเหตุหลักจากการลดลงของยอดขายสินค้ากลุ่ม Non-Licensed เช่น สินค้าทำตามคำสั่ง (Made to Order) เนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจกระทบต่อกำลังซื้อ ทำให้ลูกค้าชะลอและจำกัดงบประมาณการสั่งซื้อ นอกจากนี้ กลุ่มสินค้า Licensed เช่น สินค้าทีมชาติ มียอดขายลดลง เนื่องจากรายการแข่งขันฟุตบอลทีมชาติไทยมีจำนวนน้อยกว่าปี 2567 และกระแสนิยมมีความแตกต่างกัน อย่างไรก็ตาม กลุ่มสินค้าคลาสสิก สินค้าคอลเลกชัน ยังคงมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง เป็นผลจากการสร้างแบรนด์ให้เป็นที่จดจำ และการเข้าสู่ตลาดใหม่ ด้วยการร่วมมือกับศิลปิน นักดนตรี และนักกีฬา ในการออกสินค้าคอลเลกชันต่างๆ ประกอบกับมีการขยายช่องทางการขายเพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าต่างๆ นอกจากนี้ สินค้าสโมสรฟุตบอล และสินค้าลิขสิทธิ์อื่นๆ ก็มีการเติบโตเช่นกัน เนื่องจากบริษัทได้เป็นผู้สนับสนุนสโมสรฟุตบอลในไทยและต่างประเทศเพิ่มขึ้น และได้เป็นผู้สนับสนุนสถานศึกษาเพิ่มเติม ในไตรมาส 2/2568 บริษัทมีสัดส่วนรายได้ผ่านช่องทาง Owned Channel และ Non-owned คิดเป็นสัดส่วนประมาณ 58% และ 42% ตามลำดับ โดยยอดขายผ่านช่องทางต่างๆ มีการเปลี่ยนแปลงเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน ดังนี้

Owned Channel

- ช่องทางออนไลน์ มียอดขายเติบโตขึ้น เนื่องจากพฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนมาซื้อสินค้าทางออนไลน์มากขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในกลุ่มเสื้อผ้ากีฬา การใช้งาน E-commerce Platform ทำให้เข้าถึงผู้บริโภคได้ตรงกลุ่มมากขึ้น รวมถึงมีแคมเปญส่งเสริมการขายกระตุ้นให้เกิดการซื้อสินค้าได้มากขึ้น
- งานออกร้านจัดรายการสินค้า/งานแสดงต่างๆ (Retail) มียอดขายเติบโตขึ้น เนื่องจากการนำสินค้าเก่าไปจัดรายการสินค้าลดราคา เพื่อระบายสินค้าคงค้าง และออกร้านจำหน่ายสินค้าในงานกิจกรรมต่างๆ มากขึ้น
- ร้านค้าของบริษัท (Shop) มียอดขายเพิ่มขึ้น เนื่องจากจำนวนสาขาที่เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน (ไตรมาส 2/2568 มี 17 สาขา ในขณะที่ไตรมาส 2/2567 มี 11 สาขา) โดยเน้นทำสัญญาเช่าระยะสั้น และใช้บงลงทุนที่จำกัด เพื่อทดลองตลาดก่อน
- ช่องทางงานโครงการ (Project Based) มียอดขายลดลง เนื่องจากองค์กรรัฐและเอกชนชะลอการสั่งซื้อ และจำกัดงบประมาณการซื้อ ทั้งนี้ บริษัทจึงมีแผนเพิ่มสินค้าภายใต้แบรนด์ใหม่ใน Segment ที่มีราคาต่ำลง เพื่อเป็นทางเลือกให้กับลูกค้าในสภาวะเศรษฐกิจปัจจุบัน ที่ลูกค้ามีกำลังซื้อน้อยลง และเพื่อรักษาส่วนแบ่งการตลาด (Market Share)

Non-owned Channel

- ช่องทางร้านค้าทั่วไป (Traditional Trade) มียอดขายเติบโตขึ้น จากบริษัทย่อย บริษัท เคเอสแอล แอนด์ วอริกซ์ จำกัด ซึ่งมีรายได้เติบโตตามแผนงาน อย่างไรก็ตาม บริษัทกำลังพัฒนาช่องทางร้านค้าตัวแทนจำหน่ายให้เหมาะสมกับปัจจุบันเช่น ปรับปรุงหน้าร้าน พัฒนาระบบออนไลน์ และถ่ายทอดความรู้การตลาดดิจิทัล (Digital Marketing) ให้กับร้านค้าตัวแทนจำหน่าย รวมถึงมีแผนเพิ่มสินค้าภายใต้แบรนด์ใหม่ใน Segment ที่มีราคาต่ำลง เพื่อเป็นทางเลือกให้กับลูกค้า ดังที่กล่าวไปข้างต้น
- รายได้ตามสัญญาสปอนเซอร์ (Sponsorship) เพิ่มขึ้นเนื่องจากบริษัทได้เป็นผู้สนับสนุนสโมสรฟุตบอลในไทยและต่างประเทศเพิ่มขึ้น และได้เป็นผู้สนับสนุนสถานศึกษาเพิ่มเติม

- ช่องทางห้างสรรพสินค้า (Modern Trade) มียอดขายลดลง เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลง กระทั่งต่อการกำลังซื้อของผู้บริโภค ทำให้ลูกค้าซื้อสินค้าในห้างสรรพสินค้าน้อยลง
- การขายในต่างประเทศ (Inter Sales) มียอดขายลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากในไตรมาส 2/2567 เป็นช่วงที่บริษัทเริ่มแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในประเทศมาเลเซีย ซึ่งได้ซื้อสินค้าเป็นครั้งแรกไปเตรียมจำหน่าย ในขณะที่ไตรมาส 2/2568 ตัวแทนจำหน่ายรายดังกล่าวได้ทยอยซื้อสินค้าตามสัญญาที่ตกลงกันได้

สำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2568 บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการ จำนวน 647.29 ล้านบาท ลดลง 30.55 ล้านบาท หรือลดลง 4.51% เมื่อเทียบกับงวด 6 เดือนแรกของปี 2567 มีสาเหตุหลักจากการลดลงของยอดขายสินค้า Licensed ได้แก่ สินค้าทีมชาติ สำหรับสินค้ากลุ่ม Non-Licensed ที่มียอดขายลดลง ได้แก่ สินค้าทำตามคำสั่ง อย่างไรก็ตาม กลุ่มสินค้าคลาสสิก สินค้าคอลเลกชัน สินค้าสโมสรฟุตบอล และสินค้าลิขสิทธิ์อื่นๆ ยังคงมียอดขายเติบโตขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน โดยสัดส่วนรายได้ผ่านช่องทาง Owned Channel และ Non-owned คิดเป็นสัดส่วนประมาณ 59% และ 41% ตามลำดับ ในภาพรวมรายได้ลดลงจากช่องทางห้างสรรพสินค้า และงานโครงการ เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลง กระทั่งต่อการกำลังซื้อของผู้บริโภค ที่มีงบประมาณจำกัดและชะลอการซื้อ อีกทั้ง ลูกค้าซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้น ทั้งนี้ ในช่วงระหว่างการย้ายคลังสินค้าในเดือนกุมภาพันธ์ถึงเดือนมีนาคม 2568 ส่งผลกระทบต่อการจัดส่งของช่องทางออนไลน์บางส่วน (E-commerce Platform) ในช่วงไตรมาส 1/2568 แต่ภายหลังจากย้ายคลังสินค้าเสร็จสิ้นและเริ่มบริหารเองตั้งแต่มกราคม 2568 เป็นต้นไป รายได้ช่องทางออนไลน์ฟื้นตัวขึ้นและเติบโตขึ้นเมื่อเทียบกับงวด 6 เดือนแรกของปี 2567 รวมถึงร้านค้าทั่วไป การขายต่างประเทศ รายได้ตามสัญญาสปอนเซอร์ งานออกร้านจัดรายการสินค้า/งานแสดงต่างๆ และร้านค้าของบริษัท มีรายได้เติบโตขึ้นเช่นกัน ขึ้นเมื่อเทียบกับงวด 6 เดือนแรกของปี 2567

ค่าใช้จ่ายในการขาย

บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายในไตรมาส 2/2568 จำนวน 134.35 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 24.13 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 21.89% เมื่อเทียบกับไตรมาส 2/2567 มีสาเหตุมาจากค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นครั้งเดียว (One-time Expense) ในการย้ายคลังสินค้าที่ภูเก็ตในไตรมาส 2/2568 จำนวน 1.76 ล้านบาท ซึ่งประกอบด้วย ค่าแรงพนักงานชั่วคราว ค่าทำงานล่วงเวลา ค่าขนย้าย และค่าเช่าคลังสินค้าเดือนเมษายน ระหว่างรอนย้ายไปยังคลังสินค้าใหม่ นอกจากนี้ ค่าใช้จ่ายในการขายที่เพิ่มขึ้นมีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายในการขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ ซึ่งเติบโตสอดคล้องกับยอดขาย อีกทั้ง บริษัทมีการเช่าและตกแต่งพื้นที่สำหรับเปิดร้านค้าใหม่ของบริษัท (Shop) เพิ่มขึ้น (ไตรมาส 2/2568 มี 17 สาขา ในขณะที่ไตรมาส 2/2567 มี 11 สาขา) นอกจากนี้ ในไตรมาส 2/2568 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการสนับสนุนทีมกีฬา สถานศึกษา และกิจกรรมต่างๆ ในรูปแบบเงินสดและสินค้าสนับสนุนตามสัญญาเพิ่มขึ้น มีการทำการตลาดและโฆษณาประชาสัมพันธ์หลากหลายช่องทาง นอกจากนี้ บริษัทมีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานเพิ่มขึ้น เนื่องจาก การจ้างพนักงานชั่วคราวเพื่อรองรับการเพิ่มยอดขาย และการเปิด Shop สาขาใหม่ รวมถึงขยายทีมงานฝ่ายคลังสินค้าเพื่อให้สามารถบริหารคลังสินค้าเองได้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

สำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2568 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขาย จำนวน 256.82 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 34.77 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 15.66% เมื่อเทียบกับงวด 6 เดือนแรกของปี 2567 มีสาเหตุจากค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นครั้งเดียว (One-time Expense) ในการย้ายคลังสินค้าจำนวน 2.99 ล้านบาท (บันทึกในไตรมาส 1/2568 จำนวน 1.23 ล้านบาท และในไตรมาส 2/2568 จำนวน 1.76 ล้านบาท) นอกจากนี้ ค่าใช้จ่ายในการขายที่เพิ่มขึ้นมีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายในการขายสินค้าผ่าน

ช่องทางออนไลน์ ซึ่งเติบโตสอดคล้องกับยอดขาย อีกทั้ง บริษัทมีการเช่าและตกแต่งพื้นที่สำหรับเปิดร้านค้าใหม่ของบริษัท (Shop) เพิ่มขึ้น 6 สาขา เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน นอกจากนี้ บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการสนับสนุนทีมกีฬา สถานศึกษา และกิจกรรมต่างๆ ในรูปแบบเงินสดและสินค้าสนับสนุนตามสัญญาเพิ่มขึ้น เช่น สนับสนุนการจัดการแข่งขัน ฟุตบอลจตุรมิตรสามัคคี ครั้งที่ 31 งานฟุตบอลประเพณีธรรมศาสตร์-จุฬาฯ ครั้งที่ 75 และงานวิ่งบุรีรัมย์ มาราธอน 2025 รวมถึง มีค่าจ้างฟรีเซนเตอร์ ค่าใช้จ่ายการตลาดและโฆษณาประชาสัมพันธ์หลากหลายช่องทาง นอกจากนี้ บริษัทมีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับ พนักงานฝ่ายขายและคลังสินค้าเพิ่มขึ้น เพื่อรองรับการเพิ่มยอดขาย การเปิด Shop สาขาใหม่ และการบริหารคลังสินค้าเอง ตามแผนการเติบโตของยอดขายที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคต

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหารในไตรมาส 2/2568 จำนวน 34.79 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3.70 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 11.89% เมื่อเทียบกับไตรมาส 2/2567 โดยมีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับลิขสิทธิ์/ซอฟต์แวร์ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ หลังเริ่มมีการทยอยส่งมอบงานตามโครงการ Business Transformation เพื่อพัฒนากระบวนการทำงานทั้งองค์กรสู่การเป็น Data Driven Organization ซึ่งจะช่วยลดขั้นตอนและชั่วโมงการทำงาน ลดการใช้พลังงาน และช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการวางแผนสิ่งผลิต ช่วยในการบริหารต้นทุนและใช้ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุด ช่วยในการวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าและบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า เพื่อประโยชน์ในการวางแผนการตลาด และการส่งเสริมการขาย

สำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2568 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหาร จำนวน 70.11 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 8.13 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 13.11% เมื่อเทียบกับงวด 6 เดือนแรกของปี 2567 มีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับลิขสิทธิ์/ซอฟต์แวร์ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ หลังเริ่มมีการทยอยส่งมอบงานตามโครงการ Business Transformation

ต้นทุนทางการเงิน

ในไตรมาส 2/2568 บริษัทมีต้นทุนทางการเงิน จำนวน 2.74 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.30 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 12.32% เมื่อเทียบกับไตรมาส 2/2567 เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของดอกเบี้ยจากหนี้สินตามสัญญาเช่าที่บันทึกตามมาตรฐานบัญชีเรื่องสัญญาเช่า (IFRS 16)

สำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2568 บริษัทมีต้นทุนทางการเงิน จำนวน 5.27 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.76 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 16.77% เมื่อเทียบกับงวด 6 เดือนแรกของปี 2567 เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของดอกเบี้ยจากหนี้สินตามสัญญาเช่าที่บันทึกตามมาตรฐานบัญชีเรื่องสัญญาเช่า (IFRS 16)

กำไร(ขาดทุน)สุทธิ

บริษัทมีผลขาดสุทธิในไตรมาส 2/2568 จำนวน 21.22 ล้านบาท ลดลง 37.99 ล้านบาท หรือลดลง 226.59% เมื่อเทียบกับไตรมาส 2/2567 เนื่องจาก สภาพเศรษฐกิจกระทบต่อกำลังซื้อของผู้บริโภค ส่งผลให้บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการต่ำกว่าที่คาดการณ์ ในขณะที่มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่เป็นค่าใช้จ่ายคงที่ (Fixed Costs) ค่อนข้างสูง และมีค่าใช้จ่ายผันแปร (Variable Costs) ที่เพิ่มสูงขึ้นตามยอดขายของช่องทางออนไลน์ ประกอบกับมีการรับรู้ค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าล้าสมัย จำนวน 7.31 ล้านบาท เพื่อให้สินค้าคงเหลือถูกแสดงมูลค่าอย่างเหมาะสมตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินที่เกี่ยวข้อง ซึ่งส่งผลให้บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นลดลง

สำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2568 บริษัทมีผลขาดทุนจำนวน 19.68 ล้านบาท ลดลง 56.68 ล้านบาท หรือลดลง 153.20% เมื่อเทียบกับงวด 6 เดือนแรกของปี 2567 เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจกระทบต่อกำลังซื้อของผู้บริโภค ประกอบกับปัญหาจากผู้ให้บริการคลังสินค้ารายใหม่ไม่สามารถจัดส่งสินค้าได้ตามกำหนดบางส่วน ในช่วงไตรมาส 1/2568 ทำให้บริษัทสูญเสียโอกาสในการขาย เพื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าว ภายหลังบริษัทได้ย้ายคลังสินค้าอีกครั้งและเริ่มดำเนินการบริหารเองทั้งหมด ในเดือนเมษายน 2568 ส่งผลให้ในงวด 6 เดือนแรกของปี 2568 บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการลดลง ในขณะที่มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเพิ่มขึ้น ประกอบกับการรับรู้ค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าล้าสมัยเพิ่มขึ้นในไตรมาส 2/2568 ซึ่งส่งผลให้บริษัทมีอัตรากำไรลดลง

สรุปฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงาน สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 30 มิถุนายน 2568

รายการ	หน่วย	30 มิถุนายน 2568	31 ธันวาคม 2567
สินทรัพย์รวม	ล้านบาท	1,845.33	1,883.43
หนี้สินรวม	ล้านบาท	485.18	411.94
ส่วนของผู้ถือหุ้น	ล้านบาท	1,360.15	1,471.49
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E)	เท่า	0.36	0.28
อัตราการจ่ายเงินปันผล	%	87.28 ^{2/}	47.40 ^{1/}
รายการ	หน่วย	30 มิถุนายน 2568	30 มิถุนายน 2567
รายได้รวม	ล้านบาท	655.46	691.00
ต้นทุนและค่าใช้จ่ายรวม	ล้านบาท	678.70	642.40
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ	ล้านบาท	(19.68)	37.00
กำไรสุทธิต่อหุ้น ^{3/}	บาท/หุ้น	-0.04	0.06
อัตรากำไรขั้นต้น	%	46.47	47.80
อัตรากำไรสุทธิ	%	-3.00	5.35
อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	%	6.75	10.63
อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	%	6.44	9.72

หมายเหตุ:

^{1/} ปี 2567 บริษัทจ่ายเงินปันผลประจำปี จำนวน 60.38 ล้านบาท ซึ่งเป็นการจ่ายจากกำไรสะสม ณ 31 ธันวาคม 2566

^{2/} ปี 2568 บริษัทจ่ายเงินปันผลประจำปี จำนวน 129.95 ล้านบาท ซึ่งเป็นการจ่ายจากกำไรสะสม ณ 31 ธันวาคม 2567 โดยมีกำหนดจ่ายในวันที่ 14 พฤษภาคม 2568

^{3/} กำไรสุทธิต่อหุ้น คำนวณโดยใช้กำไรสุทธิหารด้วยจำนวนหุ้นทั้งหมดภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนเป็นแรก ทั้งหมด 600,000,000 หุ้น หักด้วยหุ้นซื้อคืน จำนวน 10,920,000 หุ้น

สินทรัพย์

สินทรัพย์รวม ณ 30 มิถุนายน 2568 มีจำนวน 1,845.33 ล้านบาท ประกอบด้วยรายการที่เป็นเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เงินฝากธนาคารประเภทประจำ ซึ่งอยู่ในรายการสินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่นและไม่หมุนเวียนอื่น รวมทั้งสิ้น 235.73 ล้านบาท โดยสินทรัพย์รวมที่ลดลง 38.10 ล้านบาท หรือลดลง 2.02% จาก ณ 31 ธันวาคม 2567 มีสาเหตุหลักของการเปลี่ยนแปลงจาก

- ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น ลดลง สอดคล้องกับยอดขายช่องทางร้านค้าทั่วไป และห้างสรรพสินค้า ประกอบกับลูกหนี้เกินกำหนดชำระได้มีการทยอยชำระหนี้
- สินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น ลดลง เนื่องจากครบกำหนดการฝากประจำ จึงมีการจัดประเภทใหม่อยู่ในรายการเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด
- อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ลดลง เนื่องจากมีการจัดประเภทใหม่เป็นที่ดินและอุปกรณ์
- ที่ดินและอุปกรณ์ เพิ่มขึ้น เนื่องจากการจัดประเภทอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนมาอยู่ในรายการที่ดินและอุปกรณ์ รวมถึงบริษัทมีการลงทุนซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์สำหรับคลังสินค้าใหม่ และรถขนส่ง สำหรับการบริหารคลังสินค้าเอง

- สินค้าคงเหลือ เพิ่มขึ้นจากสินค้าคลาสิค ซึ่งเป็นสินค้าขายดีและได้รับความนิยมอย่างต่อเนื่อง ซึ่งบริษัทได้สั่งซื้อสินค้าเข้ามาเตรียมพร้อมสำหรับจำหน่ายแก่ร้านค้าตัวแทนจำหน่าย รวมถึงสภาพเศรษฐกิจส่งผลให้ผู้บริโภคชะลอการซื้อออกไป ทำให้ยอดขายน้อยกว่าที่คาดการณ์ นอกจากนี้ บริษัทมีการออกสินค้าคอลเลคชั่นใหม่เพิ่มขึ้น
- สินทรัพย์ไม่มีตัวตน เพิ่มขึ้น เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของลิขสิทธิ์/โปรแกรมคอมพิวเตอร์ และโปรแกรมคอมพิวเตอร์ระหว่างติดตั้ง

หนี้สิน

หนี้สินรวม ณ 30 มิถุนายน 2568 มีจำนวน 485.18 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 73.24 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 17.78% จาก ณ 31 ธันวาคม 2567 โดยมีสาเหตุหลักจากเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น เพิ่มขึ้นจากการสั่งซื้อสินค้าตามแผนการขาย

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ 30 มิถุนายน 2568 มีจำนวน 1,360.15 ล้านบาท ลดลง 111.34 ล้านบาท หรือลดลง 7.57% จาก ณ 31 ธันวาคม 2567 เนื่องจาก ผลการดำเนินงานมีผลขาดทุนระหว่างงวด

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ

- **วิศัลย์ วนะศักดิ์ศรีสกุล** -

(นายวิศัลย์ วนะศักดิ์ศรีสกุล)

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

บริษัท วอริกซ์ สปอร์ต จำกัด (มหาชน)