

WR/SET/0012/2568

12 พฤศจิกายน 2568

เรื่อง คำอธิบายและวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ ไตรมาสที่ 3 สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2568
เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท วอริกซ์ สปอร์ต จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ขอนำส่งคำอธิบายและวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของฝ่ายจัดการ ไตรมาสที่ 3 สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2568 โดยมีรายละเอียดดังนี้

ภาพรวมผลการดำเนินงาน

บริษัท วอริกซ์ สปอร์ต จำกัด (มหาชน) มีรายได้จากการขายและบริการในไตรมาส 3/2568 จำนวน 460.05 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 7.33% เมื่อเทียบกับไตรมาส 3/2567 เมื่อพิจารณายอดขายแยกตามช่องทางการจำหน่าย พบว่ายอดขายช่องทางออนไลน์มีการเติบโตขึ้นอย่างมาก รวมถึงช่องทางร้านค้าทั่วไป (Traditional Trade) ร้านค้าของบริษัท (Shop) และงานออกร้านจัดรายการสินค้า/งานแสดงต่างๆ (Retail) มีการเติบโตขึ้นเช่นกัน หากพิจารณารายได้แยกตามกลุ่มสินค้า พบว่ากลุ่มสินค้าคลาสสิก สินค้าคอลเลกชัน สินค้าทีมชาติ สินค้าสโมสรฟุตบอล และสินค้าลิขสิทธิ์อื่นๆ มีรายได้เติบโตขึ้นเมื่อเทียบกับไตรมาส 3/2567 โดยมีปัจจัยสนับสนุนการเติบโต เช่น การทำการตลาดส่งเสริมการขาย ร่วมกับการโฆษณาผ่านช่องทางต่างๆ การเปิดตัวเสื้อทีมชาติไทยฤดูกาลใหม่ 2025/2026 การแข่งขันฟุตบอล King's Cup และไทยลีก ประกอบกับบริษัทสามารถบริหารคลังสินค้าเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ จึงสามารถจัดส่งสินค้าได้ทันตามกำหนด อย่างไรก็ตาม ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้น ในไตรมาส 3/2568 โดยส่วนใหญ่เป็นค่าใช้จ่ายในการขายผ่านช่องทางออนไลน์ ที่ผันแปรสอดคล้องกับยอดขายที่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้บริษัทมีกำไรสุทธิในไตรมาส 3/2568 จำนวน 16.04 ล้านบาท ลดลง 70.64% เมื่อเทียบกับไตรมาส 3/2567

สำหรับงวด 9 เดือนปี 2568 บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการ จำนวน 1,107.34 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.08% เมื่อเทียบกับงวด 9 เดือนของปี 2567 มีสาเหตุหลักจากการเติบโตของยอดขายกลุ่มสินค้าคลาสสิก และสินค้าคอลเลกชัน ที่มียอดขายเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ สินค้าสโมสรฟุตบอล และสินค้าลิขสิทธิ์อื่นๆ มียอดขายเติบโตขึ้นเช่นกัน ในภาพรวมภายหลังจากสินค้าเสร็จสิ้นและเริ่มบริหารเองตั้งแต่ช่วงเดือนเมษายน 2568 เป็นต้นมา ทำให้รายได้ช่องทางออนไลน์ฟื้นตัวและเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง รวมถึงช่องทางร้านค้าทั่วไป ช่องทางร้านค้าของบริษัท ช่องทางงานออกร้านจัดรายการสินค้า/งานแสดงต่างๆ และรายได้ตามสัญญาสปอนเซอร์ มีรายได้เติบโตขึ้นเช่นกัน เมื่อเทียบกับงวด 9 เดือนของปี 2567 อย่างไรก็ตาม ช่องทางห้างสรรพสินค้า และช่องทางงานขายโครงการ ได้รับผลกระทบจากสภาวะเศรษฐกิจ ทำให้ลูกค้าชะลอและจำกัดงบประมาณการสั่งซื้อ กระทบต่อยอดขายช่องทางดังกล่าวในช่วงครึ่งปีแรก แต่เริ่มฟื้นตัวในช่วงครึ่งปีหลังเป็นต้นมา อย่างไรก็ตาม ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้น ในงวด 9 เดือนของปี 2568 โดยส่วนใหญ่เป็นค่าใช้จ่ายในการขายผ่านช่องทางออนไลน์ ที่ผันแปรสอดคล้องกับยอดขายที่เพิ่มขึ้น ประกอบกับในช่วงครึ่งปีแรกมีค่าใช้จ่ายครั้งเดียว (One-time Expenses) ในการย้ายคลังสินค้า จำนวน 2.99 ล้านบาท (บันทึกในไตรมาส 1/2568 จำนวน 1.23 ล้านบาท และในไตรมาส 2/2568 จำนวน

1.76 ล้านบาท) อีกทั้ง มีการรับรู้ค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าล้าสมัยสำหรับงวด 9 เดือนของปี 2568 รวมเป็นจำนวน 14.11 ล้านบาท ซึ่งส่งผลให้บริษัทมีอัตรากำไรลดลง และมีผลขาดทุนสุทธิสำหรับงวด 9 เดือนของปี 2568 จำนวน 3.64 ล้านบาท

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีแผนควบคุมค่าใช้จ่ายในการขาย โดยเฉพาะค่าใช้จ่ายในการผ่านช่องทางออนไลน์ ซึ่งบริษัทอยู่ระหว่างการเก็บฐานข้อมูลลูกค้าที่ซื้อสินค้าผ่าน E-commerce platform ทั้งหมด เพื่อนำเสนอสินค้าให้เกิดการซื้อซ้ำผ่านช่องทางของบริษัทเอง (Owned-channel) รวมถึงปรับการขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ให้มีสัดส่วนการขายสินค้าที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงมากขึ้น

งบกำไรขาดทุนเฉพาะกิจการ สำหรับไตรมาส 3 และงวด 9 เดือน ปี 2567 และ 2568

รายการ	ไตรมาส 3/68		ไตรมาส 3/67		เพิ่มขึ้น (ลดลง)		งวด 9 เดือน ปี 2568		งวด 9 เดือน ปี 2567		เพิ่มขึ้น (ลดลง)	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขายและบริการ	418.25	100.00%	395.53	100.00%	22.71	5.74%	1,014.22	100.00%	1,063.62	100.00%	(49.40)	(4.64%)
ต้นทุนขายและบริการ	212.15	50.72%	191.94	48.53%	20.21	10.53%	523.13	51.58%	539.74	50.75%	(16.61)	(3.08%)
กำไรขั้นต้น	206.10	49.28%	203.59	51.47%	2.51	1.23%	491.08	48.42%	523.88	49.25%	(32.79)	(6.26%)
รายได้อื่น	3.25	0.78%	3.88	0.98%	(0.64)	(16.39%)	10.76	1.06%	16.13	1.52%	(5.36)	(33.26%)
กำไรก่อนค่าใช้จ่าย	209.35	50.05%	207.48	52.45%	1.87	0.90%	501.85	49.48%	540.00	50.77%	(38.16)	(7.07%)
ค่าใช้จ่ายในการขาย	144.47	34.54%	110.50	27.94%	33.97	30.75%	384.00	37.86%	322.61	30.33%	61.39	19.03%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	32.86	7.86%	28.48	7.20%	4.39	15.41%	98.71	9.73%	85.56	8.04%	13.15	15.37%
รวมค่าใช้จ่าย	177.33	42.40%	138.97	35.14%	38.36	27.60%	482.70	47.59%	408.16	38.37%	74.54	18.26%
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	32.01	7.65%	68.50	17.32%	(36.49)	(53.27%)	19.15	1.89%	131.84	12.40%	(112.69)	(85.48%)
ต้นทุนทางการเงิน	2.47	0.59%	2.57	0.65%	(0.10)	(3.99%)	7.65	0.75%	6.85	0.64%	0.80	11.65%
กำไรก่อนภาษีเงินได้	29.54	7.06%	65.93	16.67%	(36.39)	(55.19%)	11.50	1.13%	124.99	11.75%	(113.49)	(90.80%)
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	5.92	1.42%	13.20	3.34%	(7.28)	(55.12%)	2.09	0.21%	25.06	2.36%	(22.97)	(91.67%)
กำไร(ขาดทุน)สำหรับงวด	23.62	5.65%	52.73	13.33%	(29.11)	(55.21%)	9.41	0.93%	99.93	9.40%	(90.52)	(90.58%)

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวม สำหรับไตรมาส 3 และงวด 9 เดือน ปี 2567 และ 2568

รายการ	ไตรมาส 3/68		ไตรมาส 3/67		เพิ่มขึ้น (ลดลง)		งวด 9 เดือน ปี 2568		งวด 9 เดือน ปี 2567		เพิ่มขึ้น (ลดลง)	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขายและบริการ	460.05	100.00%	428.63	100.00%	31.41	7.33%	1,107.34	100.00%	1,106.47	100.00%	0.87	0.08%
ต้นทุนขายและบริการ	240.63	52.31%	214.15	49.96%	26.48	12.37%	587.14	53.02%	568.00	51.33%	19.14	3.37%
กำไรขั้นต้น	219.42	47.69%	214.48	50.04%	4.93	2.30%	520.20	46.98%	538.47	48.67%	(18.27)	(3.39%)
รายได้อื่น	3.46	0.75%	3.94	0.92%	(0.48)	(12.17%)	11.64	1.05%	17.11	1.55%	(5.47)	(31.97%)
กำไรก่อนค่าใช้จ่าย	222.88	48.45%	218.43	50.96%	4.45	2.04%	531.84	48.03%	555.58	50.21%	(23.74)	(4.27%)
ค่าใช้จ่ายในการขาย	163.83	35.61%	117.53	27.42%	46.30	39.39%	420.65	37.99%	339.58	30.69%	81.07	23.87%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	35.75	7.77%	30.05	7.01%	5.70	18.97%	105.87	9.56%	92.04	8.32%	13.83	15.03%
รวมค่าใช้จ่าย	199.58	43.38%	147.58	34.43%	52.00	35.23%	526.51	47.55%	431.62	39.01%	94.90	21.99%
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	23.30	5.06%	70.85	16.53%	(47.55)	(67.12%)	5.33	0.48%	123.96	11.20%	(118.64)	(95.70%)
ต้นทุนทางการเงิน	2.53	0.55%	2.70	0.63%	(0.17)	(6.39%)	7.80	0.70%	7.22	0.65%	0.58	8.09%
กำไรก่อนภาษีเงินได้	20.77	4.51%	68.14	15.90%	(47.38)	(69.53%)	(2.47)	(0.22%)	116.75	10.55%	(119.22)	(102.12%)
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	4.73	1.03%	13.51	3.15%	(8.78)	(65.00%)	1.17	0.11%	25.12	2.27%	(23.95)	(95.34%)
กำไร(ขาดทุน)สำหรับงวด	16.04	3.49%	54.63	12.75%	(38.60)	(70.64%)	(3.64)	(0.33%)	91.63	8.28%	(95.27)	(103.98%)
ผลต่างจากอัตราแลกเปลี่ยนจากการแปลงค่าทางการเงิน	(0.96)	(0.21%)	(4.44)	(1.04%)	3.49	78.51%	0.10	0.01%	(3.41)	(0.31%)	3.51	102.82%
กำไร(ขาดทุน)เบ็ดเสร็จสำหรับงวด	15.08	3.28%	50.19	11.71%	(35.11)	(69.95%)	(3.55)	(0.32%)	88.22	7.97%	(91.77)	(104.02%)

รายได้จากการขายและบริการ

บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการในไตรมาส 3/2568 จำนวน 460.05 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 31.41 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 7.33% เมื่อเทียบกับไตรมาส 3/2567 มีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของยอดขายสินค้ากลุ่ม Non-Licensed ได้แก่ สินค้าคลาสสิก และสินค้าคอลเลกชั่น เด็บโตขึ้นจากการโฆษณา Polo Campaign และทำการตลาดส่งเสริมการขายสินค้า Lifestyle อีกทั้ง มีการเติบโตของยอดขายสินค้ากลุ่ม Licensed เช่น สินค้าทีมชาติ ที่มีการเปิดตัวเสื้อทีมชาติไทยฤดูกาลใหม่ 2025/2026 ในปลายเดือนสิงหาคม และมีการแข่งขันฟุตบอล King's Cup ที่ปีนี้มาจัดในไตรมาสที่ 3 (ปีที่แล้วจัดในไตรมาสที่ 4) ประกอบกับการทำโปรโมชันเสื้อทีมชาติไทยปีเก่า 2024/25 นอกจากนี้ สินค้าลิขสิทธิ์อื่นๆ และสินค้าสโมสรฟุตบอล มียอดขายเติบโตขึ้นเช่นกัน เนื่องจากบริษัทได้เป็นผู้สนับสนุนสโมสรฟุตบอลในไทยและต่างประเทศเพิ่มขึ้น และได้เป็นผู้สนับสนุนสถานศึกษาเพิ่มเติม บริษัทมีสัดส่วนรายได้ผ่านช่องทาง Owned Channel และ Non-owned คิดเป็นสัดส่วนประมาณ 54% และ 46% ตามลำดับ โดยยอดขายผ่านช่องทางต่างๆ มีการเปลี่ยนแปลงเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน ดังนี้

Owned Channel

- ช่องทางออนไลน์ มียอดขายเติบโตขึ้นมากอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากผู้บริโภคนิยมซื้อสินค้าทางออนไลน์มากขึ้น โดยเฉพาะทาง E-commerce Platform ทำให้เข้าถึงผู้บริโภคได้ตรงกลุ่มมากขึ้น รวมถึงมี Campaign ส่งเสริมการขายกระตุ้นให้เกิดการซื้อสินค้าได้มากขึ้น
- งานออกร้านจัดรายการสินค้า/งานแสดงต่างๆ (Retail) มียอดขายเติบโตขึ้น เนื่องจากการนำสินค้าเก่าไปจัดรายการสินค้าลดราคา เพื่อระบายสินค้าคงค้าง และออกร้านจำหน่ายสินค้าในงานกิจกรรมต่างๆ มากขึ้น เช่น การแข่งขันฟุตบอล King's Cup
- ร้านค้าของบริษัท (Shop) มียอดขายเพิ่มขึ้น เนื่องจากการขยายสาขาเพิ่มขึ้นทั้งใน Mall และ Hypermarket จึงมีจำนวนสาขาเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน (ไตรมาส 3/2568 มี 25 สาขา ในขณะที่ไตรมาส 3/2567 มี 14 สาขา) โดยเน้นทำสัญญาเช่าระยะสั้น และใช้งบลงทุนที่จำกัด เพื่อทดลองตลาดก่อน
- ช่องทางงานโครงการ (Project Based) มียอดขายลดลงเมื่อเทียบกับไตรมาส 3/2567 แต่ฟื้นตัวขึ้นเมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจชะลอตัว ส่งผลให้องค์กรรัฐและเอกชนชะลอการสั่งซื้อ และจำกัดงบประมาณการซื้อ ทั้งนี้ บริษัทได้เริ่มจำหน่ายสินค้าภายใต้แบรนด์ใหม่ใน Segment ที่มีราคาต่ำลง เพื่อเป็นทางเลือกให้กับลูกค้าในสภาวะเศรษฐกิจปัจจุบัน ที่ลูกค้ามีกำลังซื้อน้อยลง และเพื่อรักษาส่วนแบ่งการตลาด (Market Share)

Non-owned Channel

- ช่องทางร้านค้าทั่วไป (Traditional Trade) มียอดขายเติบโตขึ้น เป็นผลจากการโฆษณาส่งเสริมการขาย Polo Campaign อย่างไรก็ตาม บริษัทกำลังพัฒนาช่องทางร้านค้าตัวแทนจำหน่ายให้เหมาะสมกับปัจจุบันเช่น ปรับปรุงหน้าร้าน พัฒนาระบบออนไลน์ และถ่ายทอดความรู้การตลาดดิจิทัล (Digital Marketing) ให้กับร้านค้าตัวแทนจำหน่าย รวมถึงได้เริ่มจำหน่ายสินค้าภายใต้แบรนด์ใหม่ใน Segment ที่มีราคาต่ำลง เพื่อเป็นทางเลือกให้กับลูกค้า ดังที่กล่าวไปข้างต้น
- ช่องทางห้างสรรพสินค้า (Modern Trade) มียอดขายลดลงเมื่อเทียบกับไตรมาส 3/2567 เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลง กระทบต่อกำลังซื้อของผู้บริโภค ทำให้ลูกค้าซื้อสินค้าในห้างสรรพสินค้าน้อยลง แต่ยอดขายฟื้นตัวขึ้นเมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา เนื่องจากการโฆษณาส่งเสริมการขาย

- รายได้ตามสัญญาสปอนเซอร์ (Sponsorship) ลดลง เนื่องจากบริษัทได้ส่งมอบสินค้าให้กับสโมสรฟุตบอลก่อนเปิดฤดูกาลแข่งขันไทยลีก และรับรู้เป็นรายได้เรียบร้อยแล้วในไตรมาส 2/2568
- การขายในต่างประเทศ (Inter Sales) มียอดขายลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากยอดขายในประเทศสิงคโปร์ลดลง

สำหรับงวด 9 เดือนของปี 2568 บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการ จำนวน 1,107.34 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.87 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 0.08% เมื่อเทียบกับงวด 9 เดือนของปี 2567 มีสาเหตุหลักจากการเติบโตของยอดขายสินค้ากลุ่ม Non-Licensed เช่น กลุ่มสินค้าคลาสสิก และสินค้าคอลเลกชัน ที่มียอดขายเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ สินค้าสโมสรฟุตบอล และสินค้าลิขสิทธิ์อื่นๆ มียอดขายเติบโตขึ้นเช่นกัน สำหรับยอดขายสินค้า Licensed ที่ลดลง ได้แก่ สินค้าทีมชาติ เนื่องจากรายการแข่งขันฟุตบอลทีมชาติไทยมีจำนวนน้อยกว่าปี 2567 และกระแสมียมนิยมมีความแตกต่างกัน สำหรับสินค้ากลุ่ม Non-Licensed ที่มียอดขายลดลง ได้แก่ สินค้าทำตามคำสั่ง เนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจกระทบต่อกำลังซื้อ ทำให้ลูกค้าชะลอและจำกัดงบประมาณการสั่งซื้อ โดยสัดส่วนรายได้ผ่านช่องทาง Owned Channel และ Non-owned คิดเป็นสัดส่วนประมาณ 57% และ 43% ตามลำดับ ในภาพรวม ภายหลังจากสินค้าเสร็จสิ้นและเริ่มบริหารเองตั้งแต่ช่วงเดือนเมษายน 2568 เป็นต้นมา ทำให้รายได้ช่องทางออนไลน์ฟื้นตัวและเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง รวมถึงช่องทางร้านค้าทั่วไป ช่องทางร้านค้าของบริษัท ช่องทางงานออกร้านจัดรายการสินค้า/งานแสดงต่างๆ และรายได้ตามสัญญาสปอนเซอร์ มีรายได้เติบโตขึ้นเช่นกัน ขึ้นเมื่อเทียบกับงวด 9 เดือนของปี 2567 สำหรับช่องทางห้างสรรพสินค้า และช่องทางงานขายโครงการ ได้รับผลกระทบจากสภาวะเศรษฐกิจ ทำให้ลูกค้าชะลอและจำกัดงบประมาณการสั่งซื้อ กระทบต่อยอดขายในช่องทางดังกล่าวในช่วงครึ่งปีแรก แต่เริ่มฟื้นตัวในช่วงครึ่งปีหลังเป็นต้นมา

ค่าใช้จ่ายในการขาย

บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายในไตรมาส 3/2568 จำนวน 163.83 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 46.30 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 39.39% เมื่อเทียบกับไตรมาส 3/2567 ค่าใช้จ่ายในการขายที่เพิ่มขึ้นมีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายในการขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ และค่านายหน้าจ่าย ซึ่งเติบโตสอดคล้องกับยอดขาย รวมถึงมีค่าส่งเสริมการขายผ่านช่องทาง Moderntrade เพิ่มขึ้น อีกทั้ง บริษัทมีการเช่าและตกแต่งพื้นที่สำหรับเปิดร้านค้าใหม่ของบริษัท (Shop) ในไตรมาส 3/2568 จำนวน 8 สาขา (รวมทั้งสิ้น ณ ไตรมาส 3/2568 มี 25 สาขา ในขณะที่ไตรมาส 3/2567 มี 14 สาขา) นอกจากนี้ ในไตรมาส 3/2568 บริษัทมีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานเพิ่มขึ้น เนื่องจาก การจ้างพนักงานชั่วคราวเพื่อรองรับการเพิ่มจุดขาย และการเปิด Shop สาขาใหม่ รวมถึงขยายทีมงานฝ่ายคลังสินค้าเพื่อให้สามารถบริหารคลังสินค้าเองได้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ซึ่งสามารถรองรับการจัดส่งสินค้าได้เฉลี่ย 10,000 คำสั่งซื้อต่อวัน (จากเดิมที่เคยใช้บริการ E-fulfillment สามารถจัดส่งได้เฉลี่ย 2,000-3,000 คำสั่งซื้อต่อวัน)

สำหรับงวด 9 เดือนของปี 2568 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขาย จำนวน 420.65 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 81.07 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 23.87% เมื่อเทียบกับงวด 9 เดือนของปี 2567 มีสาเหตุจากค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นครั้งเดียว (One-time Expense) ในการย้ายคลังสินค้ารวมทั้งสิ้น 2.99 ล้านบาท (บันทึกในไตรมาส 1/2568 จำนวน 1.23 ล้านบาท และในไตรมาส 2/2568 จำนวน 1.76 ล้านบาท) ซึ่งประกอบด้วย ค่าแรงพนักงานชั่วคราว ค่าทำงานล่วงเวลา ค่าขนย้าย และค่าเช่าคลังสินค้าเดือนเมษายน ระหว่างขนย้ายไปยังคลังสินค้าใหม่ นอกจากนี้ ค่าใช้จ่ายในการขายที่เพิ่มขึ้นมีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายในการขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ ซึ่งเติบโตสอดคล้องกับยอดขาย รวมถึงมีค่าส่งเสริมการขายผ่านช่องทาง Moderntrade เพิ่มขึ้น อีกทั้ง มีการเช่าและตกแต่งพื้นที่สำหรับเปิดร้านค้าใหม่ของบริษัท (Shop) เพิ่มขึ้น 11 สาขา เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน นอกจากนี้ บริษัทมีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานฝ่ายขายและคลังสินค้าเพิ่มขึ้น เพื่อรองรับการเพิ่มจุดขาย การเปิด Shop สาขาใหม่ และการบริหารคลังสินค้าเอง ตามแผนการเติบโตของยอดขายที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคต

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหารในไตรมาส 3/2568 จำนวน 35.75 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5.70 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 18.97% เมื่อเทียบกับไตรมาส 3/2567 โดยมีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน และค่าเสื่อมราคาเครื่องมือและอุปกรณ์คลังสินค้า

สำหรับงวด 9 เดือนของปี 2568 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหาร จำนวน 105.87 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 13.83 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 15.03% เมื่อเทียบกับงวด 9 เดือนของปี 2567 มีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับลิขสิทธิ์/ซอฟต์แวร์ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ หลังเริ่มมีการทยอยส่งมอบงานตามโครงการ Business Transformation เพื่อพัฒนากระบวนการทำงานทั้งองค์กรสู่การเป็น Data Driven Organization ซึ่งจะช่วยลดขั้นตอนและชั่วโมงการทำงาน ลดการใช้พลังงาน และช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการวางแผนสั่งผลิต ช่วยในการบริหารต้นทุนและใช้ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุด ช่วยในการวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าและบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า เพื่อประโยชน์ในการวางแผนการตลาด และการส่งเสริมการขาย อีกทั้ง มีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน ค่าเสื่อมราคาเครื่องมือและอุปกรณ์คลังสินค้า เพิ่มขึ้น

ต้นทุนทางการเงิน

ในไตรมาส 3/2568 บริษัทมีต้นทุนทางการเงิน จำนวน 2.53 ล้านบาท ลดลง 0.17 ล้านบาท หรือลดลง 6.39% เมื่อเทียบกับไตรมาส 3/2567 เนื่องจากการลดลงของดอกเบี้ยจากหนี้สินตามสัญญาเช่าที่บันทึกตามมาตรฐานบัญชีเรื่องสัญญาเช่า (IFRS 16)

สำหรับงวด 9 เดือนของปี 2568 บริษัทมีต้นทุนทางการเงิน จำนวน 7.80 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.58 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 8.09% เมื่อเทียบกับงวด 9 เดือนของปี 2567 เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของดอกเบี้ยจากหนี้สินตามสัญญาเช่าที่บันทึกตามมาตรฐานบัญชีเรื่องสัญญาเช่า (IFRS 16)

กำไร(ขาดทุน)สุทธิ

บริษัทมีกำไรสุทธิในไตรมาส 3/2568 จำนวน 16.04 ล้านบาท ลดลง 38.60 ล้านบาท หรือลดลง 70.64% เมื่อเทียบกับไตรมาส 3/2567 เนื่องจาก บริษัทมียอดขายเติบโตขึ้นอย่างมากจากช่องทางออนไลน์ ซึ่งมีค่าใช้จ่ายในการขายที่ผันแปรสอดคล้องกับยอดขาย รวมถึงมีการเปิดร้านค้าของบริษัท (Shop) จำนวนเพิ่มขึ้น และมีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานฝ่ายขายและคลังสินค้าเพิ่มขึ้น เพื่อรองรับการเติบโตของยอดขาย ส่งผลให้บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานสูงขึ้น

สำหรับงวด 9 เดือนของปี 2568 บริษัทมีผลขาดทุนจำนวน 3.64 ล้านบาท ลดลง 95.27 ล้านบาท หรือลดลง 103.98% เมื่อเทียบกับงวด 9 เดือนของปี 2567 เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจกระทบต่อกำลังซื้อของผู้บริโภค ส่งผลให้บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการต่ำกว่าที่คาดการณ์ ในขณะที่มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่เป็นค่าใช้จ่ายคงที่ (Fixed Costs) ค่อนข้างสูง และมีค่าใช้จ่ายผันแปร (Variable Costs) ที่เพิ่มสูงขึ้นตามยอดขายของช่องทางออนไลน์ ประกอบกับ ปัญหาจากผู้ให้บริการคลังสินค้ารายใหม่ไม่สามารถจัดส่งสินค้าได้ทันตามกำหนดบางส่วน ในช่วงไตรมาส 1/2568 ทำให้บริษัทสูญเสียโอกาสในการขาย เพื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าว ภายหลังบริษัทได้ย้ายคลังสินค้าอีกครั้งและเริ่มดำเนินการบริหารเองทั้งหมดตั้งแต่เดือนเมษายน 2568 เป็นต้นมา ส่งผลให้ในงวด 9 เดือนของปี 2568 บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการเติบโตในอัตราที่ต่ำกว่าค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่เพิ่มขึ้น ประกอบกับมีการรับรู้ค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าล้าสมัยสำหรับงวด 9 เดือนของปี 2568 จำนวน 14.11 ล้านบาท ซึ่งส่งผลให้บริษัทมีอัตรากำไรลดลง

สรุปฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงาน สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 30 กันยายน 2568

รายการ	หน่วย	30 กันยายน 2568	31 ธันวาคม 2567
สินทรัพย์รวม	ล้านบาท	1,842.48	1,883.43
หนี้สินรวม	ล้านบาท	467.25	411.94
ส่วนของผู้ถือหุ้น	ล้านบาท	1,375.23	1,471.49
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E)	เท่า	0.34	0.28
อัตราดอกเบี้ยเงินปันผล	%	87.28 ^{2/}	47.40 ^{1/}
รายการ	หน่วย	30 กันยายน 2568	30 กันยายน 2567
รายได้รวม	ล้านบาท	1,118.97	1,123.58
ต้นทุนและค่าใช้จ่ายรวม	ล้านบาท	1,121.45	1,006.83
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ	ล้านบาท	(3.64)	91.63
กำไรสุทธิต่อหุ้น ^{3/}	บาท/หุ้น	-0.01	0.16
อัตรากำไรขั้นต้น	%	46.98	48.67
อัตรากำไรสุทธิ	%	-0.33	8.16
อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	%	4.28	11.06
อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	%	3.84	10.42

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 กันยายน 2568 มีจำนวน 1,842.48 ล้านบาท ประกอบด้วยรายการที่เป็นเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด และเงินฝากธนาคารประเภทประจำ ซึ่งอยู่ในรายการสินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น รวมทั้งสิ้น 198.15 ล้านบาท โดยสินทรัพย์รวมที่ลดลง 40.95 ล้านบาท หรือลดลง 2.17% จาก ณ 31 ธันวาคม 2567 มีสาเหตุหลักของการเปลี่ยนแปลงจาก

- ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น ลดลง สอดคล้องกับยอดขายช่องทาง Modern Trade ประกอบกับลูกหนี้เกินกำหนดชำระได้มีการทยอยชำระหนี้
- สินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น ลดลง เนื่องจากเงินฝากบางส่วนครบกำหนดการฝากประจำ จึงมีการจัดประเภทใหม่อยู่ในรายการเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด
- สินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น ลดลง เนื่องจากเป็นเงินฝากธนาคารประเภทประจำไม่เกิน 12 เดือน จึงจัดประเภทใหม่ไว้ในสินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น
- อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ลดลง เนื่องจากมีการจัดประเภทใหม่เป็นที่ดินและอุปกรณ์

- ที่ดินและอุปกรณ์ เพิ่มขึ้น เนื่องจากการจัดประเภทอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนมาอยู่ในรายการที่ดินและอุปกรณ์ รวมถึงบริษัทมีการลงทุนซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์สำหรับคลังสินค้าใหม่ และรถขนส่ง สำหรับการบริหารคลังสินค้าเอง
- สินค้าคงเหลือ โดยส่วนใหญ่เพิ่มขึ้นจากสินค้าคลาสิค ซึ่งเป็นสินค้าขายดีและได้รับความนิยมอย่างต่อเนื่อง ซึ่งบริษัทได้สั่งซื้อสินค้าเข้ามาเตรียมพร้อมสำหรับจำหน่ายแก่ร้านค้าตัวแทนจำหน่าย รวมถึงสภาพเศรษฐกิจส่งผลให้ผู้บริโภคชะลอการซื้อออกไป ทำให้ยอดขายในช่วงครึ่งปีแรกน้อยกว่าที่คาดการณ์ อย่างไรก็ตาม ในช่วงไตรมาส 3/2586 บริษัทเริ่มโฆษณาส่งเสริมการขาย ทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ทั้งช่องทางออนไลน์และร้านค้า นอกจากนี้ บริษัทมีการออกสินค้าคอลเลกชันใหม่เพิ่มขึ้น และปลายไตรมาส 3/2568 มีการเปิดตัวเสื้อทีมชาติปี 2025/2026
- สินค้าพื้ไม่มีตัวตน เพิ่มขึ้น เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของลิขสิทธิ์/โปรแกรมคอมพิวเตอร์ และโปรแกรมคอมพิวเตอร์ระหว่างติดตั้ง

หนี้สิน

หนี้สินรวม ณ 30 มิถุนายน 2568 มีจำนวน 467.25 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 55.31 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 13.43% จาก ณ 31 ธันวาคม 2567 โดยมีสาเหตุหลักจากเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น เพิ่มขึ้นจากการสั่งซื้อสินค้าตามแผนการขาย

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ 30 มิถุนายน 2568 มีจำนวน 1,375.23 ล้านบาท ลดลง 96.26 ล้านบาท หรือลดลง 6.54% จาก ณ 31 ธันวาคม 2567 เนื่องจาก ผลการดำเนินงานมีผลขาดทุนระหว่างงวด

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ

- วัลลภ วนะศักดิ์ศรีสกุล -

(นายวัลลภ วนะศักดิ์ศรีสกุล)

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

บริษัท วอริกซ์ สปอร์ต จำกัด (มหาชน)