

WR/SET/0004/2569

26 กุมภาพันธ์ 2569

เรื่อง คำอธิบายและวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ สำหรับปี 2568 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568  
เรียน กรรมการและผู้จัดการ  
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท วอริกซ์ สปอร์ต จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ขอนำส่งคำอธิบายและวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของฝ่ายจัดการ สำหรับปี 2568 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 โดยมีรายละเอียดดังนี้

### **ภาพรวมผลการดำเนินงาน**

บริษัท วอริกซ์ สปอร์ต จำกัด (มหาชน) มีรายได้จากการขายและบริการในไตรมาส 4/2568 จำนวน 594.11 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 32.91% เมื่อเทียบกับไตรมาส 4/2567 โดยมีปัจจัยสนับสนุนหลักจาก

- การเติบโตของยอดขายสินค้ากลุ่ม Non-Licensed โดยเฉพาะสินค้าคลาสสิกและสินค้าคอลเลกชัน เป็นผลจากการทำการตลาดเชิงรุก (Polo Campaign) ช่วยสร้างการรับรู้แบรนด์ ส่งผลให้มีความต้องการเสื้อสีดำ/โทนสีเข้มเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในช่วงไว้อาลัย เดือนตุลาคม – พฤศจิกายน ประกอบกับการส่งเสริมการขายสินค้า Lifestyle เจาะกลุ่มลูกค้าใหม่ผ่านการทำเสื้อที่ระลึกคอนเสิร์ต
- การเติบโตของยอดขายสินค้ากลุ่ม Licensed เช่น สินค้าลิขสิทธิ์อื่นๆ จากการได้สิทธิผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าในการแข่งขันฟุตบอลพรีเมียร์ลีก คีฬา ครั้งที่ 31 ประจำปี 2568
- การเติบโตอย่างมีนัยสำคัญของช่องทางออนไลน์ ที่เน้นเน้นการขายผ่าน TikTok Live และ E-commerce Platform ทำให้เข้าถึงผู้บริโภคได้ตรงกลุ่มมากขึ้น อีกทั้ง มีการเติบโตของช่องทางอื่นๆ เช่น งานออกร้านจัดรายการสินค้า/งานแสดงต่างๆ (Retail) ร้านค้าของบริษัท (Shop) ช่องทางร้านค้าทั่วไป (Traditional Trade) และรายได้ตามสัญญาสปอนเซอร์ (Sponsorship)

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีกำไรสุทธิในไตรมาส 4/2568 จำนวน 33.64 ล้านบาท ลดลง 41.25% จากไตรมาส 4/2567 เนื่องจาก ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเพิ่มขึ้นในอัตราที่สูงกว่าการเติบโตรายได้ โดยมีสาเหตุหลักจากค่าใช้จ่ายผันแปรของช่องทางออนไลน์ที่เพิ่มขึ้นตามยอดขาย ค่าใช้จ่ายในการเปิดและบริหารสาขาใหม่ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานฝ่ายขายและคลังสินค้า เพื่อรองรับการเพิ่มจุดขาย และรองรับปริมาณคำสั่งซื้อที่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในช่วงไว้อาลัย ประกอบกับในไตรมาส 4/2568 มีการรับรู้ค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าล้าสมัย จำนวน 19.20 ล้านบาท ซึ่งส่งผลให้บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นลดลง และมีรายการค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น จำนวน 5.78 ล้านบาท โดยหากไม่นับรายการค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าล้าสมัย และรายการค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น จะทำให้บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้น 51.88% มีกำไรสุทธิ 58.61 ล้านบาท และมีอัตรากำไรสุทธิ 9.80%

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการ 1,701.44 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 9.52% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน โดยมีปัจจัยสนับสนุนหลักจาก

- การเติบโตของยอดขายกลุ่มสินค้าคลาสสิก สินค้าคอลเลกชั่น ที่มียอดขายเติบโตอย่างต่อเนื่อง และกลุ่มสินค้าลิขสิทธิ์อื่นๆ
- การเติบโตอย่างต่อเนื่องของช่องทางออนไลน์ หลังย้ายคลังสินค้าเสร็จสิ้นและเริ่มบริหารเองตั้งแต่วันที่เดือนเมษายน 2568 เป็นต้นมา รวมไปถึงการขายช่องทางจำหน่าย เช่น ช่องทางร้านค้าของบริษัท ร้านค้าทั่วไป
- การสนับสนุนกิจกรรมกีฬา สถาบันการศึกษาต่างๆ สโมสรฟุตบอลทั้งในประเทศและต่างประเทศ จำนวนเพิ่มขึ้น ส่งผลให้มีการเติบโตของยอดขายช่องทางงานออกร้านจัดรายการสินค้า/งานแสดงต่างๆ และรายได้ตามสัญญาสปอนเซอร์

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีกำไรสุทธิสำหรับปี 2568 จำนวน 30.00 ล้านบาท ลดลง 79.85% เมื่อเทียบกับปี 2567 เนื่องจากช่องทางขายโครงการ และช่องทางห้างสรรพสินค้า มีรายได้ไม่เป็นไปตามเป้าหมาย โดยได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจทำให้ลูกค้าชะลอและจำกัดงบประมาณการสั่งซื้อ กระทบต่อยอดขายช่องทางดังกล่าวในช่วงครึ่งปีแรก แต่เริ่มฟื้นตัวในช่วงครึ่งปีหลังเป็นต้นมา ในขณะที่บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มสูงขึ้น เช่น ค่าใช้จ่ายผันแปรของช่องทางออนไลน์ และค่าใช้จ่ายในการขายธุรกิจ ประกอบกับในช่วงครึ่งปีแรกมีค่าใช้จ่ายครั้งเดียว (One-time Expenses) ในการย้ายคลังสินค้าจำนวน 2.99 ล้านบาท (บันทึกในไตรมาส 1/2568 จำนวน 1.23 ล้านบาท และในไตรมาส 2/2568 จำนวน 1.76 ล้านบาท) อีกทั้งมีการรับรู้ค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าล้าสมัยสำหรับปี 2568 รวมเป็นจำนวน 33.31 ล้านบาท ซึ่งส่งผลให้บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นลดลง และมีรายการค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น สำหรับปี 2568 จำนวน 7.84 ล้านบาท โดยหากไม่นับรายการค่าใช้จ่ายครั้งเดียวในการย้ายคลังสินค้า รายการค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าล้าสมัย และรายการค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น จะทำให้บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้น 49.52% และมีกำไรสุทธิ 74.05 ล้านบาท

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีแผนควบคุมค่าใช้จ่ายในการขาย โดยเฉพาะค่าใช้จ่ายในการผ่านช่องทางออนไลน์ ซึ่งบริษัทอยู่ระหว่างการเก็บฐานข้อมูลลูกค้าที่ซื้อสินค้าผ่าน E-commerce platform ทั้งหมด เพื่อนำเสนอสินค้าให้เกิดการซื้อซ้ำผ่านช่องทางของบริษัทเอง (Owned-channel) รวมถึงปรับการขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ให้มีสัดส่วนการขายสินค้าที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงมากขึ้น และได้มีการควบคุมการลดราคาของตัวแทนจำหน่าย ทำให้ลดความรุนแรงในการแข่งขันด้านราคา ประกอบกับ ได้เริ่มปรับโครงสร้างกระบวนการจัดการต้นทุนการผลิต สำหรับสินค้าเสื้อผ้าคลาสสิก ซึ่งเป็นสินค้าหลักของบริษัท โดยปรับจากรูปแบบการจัดซื้อสินค้าสำเร็จรูป (Finished Goods) จากผู้ผลิตภายนอก ไปสู่การบริหารจัดการกระบวนการผลิตตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำอย่างเป็นระบบ โดยบริษัทฯ ได้เข้ามามีบทบาทในการจัดซื้อวัตถุดิบหลัก และบริหารการผลิตในแต่ละขั้นตอน (ทอ ย้อม ตัดเย็บ) ผ่านผู้รับจ้างผลิต เพื่อควบคุมต้นทุน คุณภาพ และปริมาณการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการตลาดในแต่ละช่วงเวลา

**งบกำไรขาดทุนเฉพาะกิจการ สำหรับไตรมาส 4 และสำหรับปี 2567 และ 2568**

รายการ	ไตรมาส 4/68		ไตรมาส 4/67		เพิ่มขึ้น (ลดลง)		ปี 2568		ปี 2567		เพิ่มขึ้น (ลดลง)	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขายและบริการ	560.15	100.00%	427.48	100.00%	132.67	31.04%	1,574.36	100.00%	1,491.10	100.00%	83.27	5.58%
ต้นทุนขายและบริการ	291.79	52.09%	217.43	50.86%	74.36	34.20%	814.92	51.76%	757.17	50.78%	57.74	7.63%
<b>กำไรขั้นต้น</b>	<b>268.36</b>	<b>47.91%</b>	<b>210.05</b>	<b>49.14%</b>	<b>58.32</b>	<b>27.76%</b>	<b>759.44</b>	<b>48.24%</b>	<b>733.92</b>	<b>49.22%</b>	<b>25.52</b>	<b>3.48%</b>
รายได้อื่น	2.29	0.41%	4.60	1.08%	(2.31)	(50.27%)	13.05	0.83%	20.73	1.39%	(7.68)	(37.04%)
<b>กำไรก่อนค่าใช้จ่าย</b>	<b>270.65</b>	<b>48.32%</b>	<b>214.65</b>	<b>50.21%</b>	<b>56.00</b>	<b>26.09%</b>	<b>772.50</b>	<b>49.07%</b>	<b>754.65</b>	<b>50.61%</b>	<b>17.85</b>	<b>2.36%</b>
ค่าใช้จ่ายในการขาย	175.48	31.33%	118.09	27.63%	57.39	48.60%	559.48	35.54%	440.70	29.56%	118.78	26.95%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	57.67	10.30%	29.25	6.84%	28.42	97.19%	156.38	9.93%	114.80	7.70%	41.57	36.21%
<b>รวมค่าใช้จ่าย</b>	<b>233.15</b>	<b>41.62%</b>	<b>147.34</b>	<b>34.47%</b>	<b>85.82</b>	<b>58.24%</b>	<b>715.86</b>	<b>45.47%</b>	<b>555.50</b>	<b>37.25%</b>	<b>160.35</b>	<b>28.87%</b>
<b>กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้</b>	<b>37.50</b>	<b>6.69%</b>	<b>67.31</b>	<b>15.75%</b>	<b>(29.81)</b>	<b>(44.29%)</b>	<b>56.64</b>	<b>3.60%</b>	<b>199.15</b>	<b>13.36%</b>	<b>(142.51)</b>	<b>(71.56%)</b>
ต้นทุนทางการเงิน	2.64	0.47%	2.29	0.54%	0.35	15.07%	10.28	0.65%	9.14	0.61%	1.14	12.51%
<b>กำไรก่อนภาษีเงินได้</b>	<b>34.86</b>	<b>6.22%</b>	<b>65.02</b>	<b>15.21%</b>	<b>(30.16)</b>	<b>(46.39%)</b>	<b>46.36</b>	<b>2.94%</b>	<b>190.01</b>	<b>12.74%</b>	<b>(143.65)</b>	<b>(75.60%)</b>
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	7.36	1.31%	12.94	3.03%	(5.58)	(43.11%)	9.45	0.60%	38.00	2.55%	(28.55)	(75.13%)
<b>กำไร(ขาดทุน)สำหรับงวด</b>	<b>27.50</b>	<b>4.91%</b>	<b>52.08</b>	<b>12.18%</b>	<b>(24.58)</b>	<b>(47.20%)</b>	<b>36.91</b>	<b>2.34%</b>	<b>152.01</b>	<b>10.19%</b>	<b>(115.10)</b>	<b>(75.72%)</b>
กำไรจากการวัดมูลค่าใหม่ของผลประโยชน์พนักงาน	-	0.00%	(0.58)	(0.13%)	0.58	(100.00%)	-	0.00%	(0.58)	(0.04%)	0.58	(100.00%)
<b>กำไร(ขาดทุน)เบ็ดเสร็จสำหรับงวด</b>	<b>27.50</b>	<b>4.91%</b>	<b>51.50</b>	<b>12.05%</b>	<b>(24.01)</b>	<b>(46.61%)</b>	<b>36.91</b>	<b>2.34%</b>	<b>151.44</b>	<b>10.16%</b>	<b>(114.53)</b>	<b>(75.63%)</b>

**งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวม สำหรับไตรมาส 4 และสำหรับปี 2567 และ 2568**

รายการ	ไตรมาส 4/68		ไตรมาส 4/67		เพิ่มขึ้น (ลดลง)		ปี 2568		ปี 2567		เพิ่มขึ้น (ลดลง)	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขายและบริการ	594.11	100.00%	447.01	100.00%	147.10	32.91%	1,701.44	100.00%	1,553.48	100.00%	147.97	9.52%
ต้นทุนขายและบริการ	305.05	51.35%	224.67	50.26%	80.38	35.78%	892.19	52.44%	792.67	51.03%	99.52	12.55%
<b>กำไรขั้นต้น</b>	<b>289.05</b>	<b>48.65%</b>	<b>222.33</b>	<b>49.74%</b>	<b>66.72</b>	<b>30.01%</b>	<b>809.25</b>	<b>47.56%</b>	<b>760.80</b>	<b>48.97%</b>	<b>48.45</b>	<b>6.37%</b>
รายได้อื่น	3.94	0.66%	4.20	0.94%	(0.26)	(6.11%)	15.58	0.92%	21.30	1.37%	(5.73)	(26.88%)
<b>กำไรก่อนค่าใช้จ่าย</b>	<b>292.99</b>	<b>49.32%</b>	<b>226.53</b>	<b>50.68%</b>	<b>66.46</b>	<b>29.34%</b>	<b>824.83</b>	<b>48.48%</b>	<b>782.11</b>	<b>50.35%</b>	<b>42.72</b>	<b>5.46%</b>
ค่าใช้จ่ายในการขาย	196.68	33.10%	121.04	27.08%	75.64	62.50%	617.32	36.28%	460.62	29.65%	156.71	34.02%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	49.54	8.34%	32.20	7.20%	17.34	53.85%	155.41	9.13%	124.24	8.00%	31.17	25.09%
<b>รวมค่าใช้จ่าย</b>	<b>246.22</b>	<b>41.44%</b>	<b>153.24</b>	<b>34.28%</b>	<b>92.98</b>	<b>60.68%</b>	<b>772.73</b>	<b>45.42%</b>	<b>584.85</b>	<b>37.65%</b>	<b>187.88</b>	<b>32.12%</b>
<b>กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้</b>	<b>46.77</b>	<b>7.87%</b>	<b>73.29</b>	<b>16.40%</b>	<b>(26.52)</b>	<b>(36.18%)</b>	<b>52.10</b>	<b>3.06%</b>	<b>197.25</b>	<b>12.70%</b>	<b>(145.15)</b>	<b>(73.59%)</b>
ต้นทุนทางการเงิน	2.69	0.45%	2.37	0.53%	0.32	13.55%	10.49	0.62%	9.58	0.62%	0.90	9.44%
<b>กำไรก่อนภาษีเงินได้</b>	<b>44.09</b>	<b>7.42%</b>	<b>70.93</b>	<b>15.87%</b>	<b>(26.84)</b>	<b>(37.84%)</b>	<b>41.61</b>	<b>2.45%</b>	<b>187.67</b>	<b>12.08%</b>	<b>(146.06)</b>	<b>(77.83%)</b>
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	10.45	1.76%	13.67	3.06%	(3.22)	(23.58%)	11.62	0.68%	38.79	2.50%	(27.17)	(70.05%)
<b>กำไร(ขาดทุน)สำหรับงวด</b>	<b>33.64</b>	<b>5.66%</b>	<b>57.26</b>	<b>12.81%</b>	<b>(23.62)</b>	<b>(41.25%)</b>	<b>30.00</b>	<b>1.76%</b>	<b>148.89</b>	<b>9.58%</b>	<b>(118.89)</b>	<b>(79.85%)</b>
กำไรจากการวัดมูลค่าใหม่ของผลประโยชน์พนักงาน	-	0.00%	(0.58)	(0.13%)	0.58	(100.00%)	-	0.00%	(0.58)	(0.04%)	0.58	(100.00%)
ผลต่างจากอัตราแลกเปลี่ยนจากการแปลงค่างบการเงิน	(0.61)	(0.10%)	(0.14)	(0.03%)	(0.47)	(322.81%)	(0.51)	(0.03%)	(3.55)	(0.23%)	3.04	85.51%
<b>กำไร(ขาดทุน)เบ็ดเสร็จสำหรับงวด</b>	<b>33.03</b>	<b>5.56%</b>	<b>56.54</b>	<b>12.65%</b>	<b>(23.51)</b>	<b>(41.58%)</b>	<b>29.48</b>	<b>1.73%</b>	<b>144.76</b>	<b>9.32%</b>	<b>(115.28)</b>	<b>(79.63%)</b>

## รายได้จากการขายและบริการ

บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการในไตรมาส 4/2568 จำนวน 594.11 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 147.10 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 32.91% เมื่อเทียบกับไตรมาส 4/2567 มีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของยอดขายสินค้ากลุ่ม Non-Licensed ได้แก่ สินค้าคลาสสิก และสินค้าคอลเลคชั่น เป็นผลจากการทำการตลาดส่งเสริมการขายสินค้า Lifestyle เจาะกลุ่มลูกค้าใหม่ผ่านการทำสื่อที่ระลึกลคอนเสิร์ต ประกอบกับผลจากการโฆษณา Polo Campaign ซึ่งช่วยสร้างการรับรู้แบรนด์วอริกซ์ จนกลายเป็นแบรนด์ที่ลูกค้าเลือกซื้อเสื้อสีดำ และ/หรือโทนสีเข้ม มากที่สุดในช่วงไว้อาลัย นอกจากนี้ มีการเติบโตของยอดขายสินค้ากลุ่ม Licensed เช่น สินค้าลิขสิทธิ์อื่นๆ เนื่องจากบริษัทได้สิทธิผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าในการแข่งขันฟุตบอลจตุรมิตรสามัคคี ครั้งที่ 31 ประจำปี 2568 ที่จัดขึ้นในเดือนพฤศจิกายน อีกทั้ง ได้เป็นผู้สนับสนุนสถานศึกษาอีกหลายแห่งเพิ่มเติม

บริษัทมีสัดส่วนรายได้ผ่านช่องทาง Owned Channel และ Non-owned คิดเป็นสัดส่วนประมาณ 60% และ 40% ตามลำดับ โดยยอดขายผ่านช่องทางต่างๆ มีการเปลี่ยนแปลงเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน ดังนี้

### Owned Channel

- ช่องทางออนไลน์ มียอดขายเติบโตขึ้นมากอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากผู้บริโภคนิยมซื้อสินค้าทางออนไลน์มากขึ้น โดยเฉพาะทาง E-commerce Platform ประกอบกับบริษัทได้เน้นการขายผ่าน TikTok Live ทำให้เข้าถึงผู้บริโภคได้ตรงกลุ่มมากขึ้น
- งานออกร้านจัดรายการสินค้า/งานแสดงต่างๆ (Retail) มียอดขายเติบโตขึ้น เนื่องจากการนำสินค้าเก่าไปจัดรายการสินค้าลดราคา เพื่อระบายสินค้าคงค้าง และออกร้านจำหน่ายสินค้าในงานกิจกรรมต่างๆ มากขึ้น เช่น การแข่งขันฟุตบอลจตุรมิตรสามัคคี คอนเสิร์ต BIRD FANFEST 20XX และ B.DAY Forever Concert
- ร้านค้าของบริษัท (Shop) มียอดขายเพิ่มขึ้น เนื่องจากมีการขยายสาขาเพิ่มขึ้นทั้งใน Mall และ Hypermarket จึงมีจำนวนสาขาเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน (ไตรมาส 4/2568 มี 26 สาขา ในขณะที่ไตรมาส 4/2567 มี 16 สาขา) โดยเน้นทำสัญญาเช่าระยะสั้น และใช้งบลงทุนที่จำกัด เพื่อทดลองตลาดก่อน
- ช่องทางงานโครงการ (Project Based) มียอดขายลดลงเมื่อเทียบกับไตรมาส 4/2567 แต่ฟื้นตัวขึ้นเมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา เนื่องจาก เป็นช่วงเบิกจ่ายงบประมาณ และลูกค้าองค์กร โดยเฉพาะภาครัฐ มีความต้องการซื้อเสื้อสีดำในช่วงไว้อาลัย อย่างไรก็ตาม ช่องทางงานโครงการยังคงได้รับผลกระทบจากสภาพเศรษฐกิจชะลอตัว ส่งผลให้องค์กรชะลอการสั่งซื้อ และจำกัดงบประมาณการซื้อ ทั้งนี้ บริษัทได้เริ่มจำหน่ายสินค้าภายใต้แบรนด์ใหม่ใน Segment ที่มีราคาต่ำลง เพื่อเป็นทางเลือกให้กับลูกค้าในสภาวะเศรษฐกิจปัจจุบัน ที่ลูกค้ามีกำลังซื้อน้อยลง และเพื่อรักษาส่วนแบ่งการตลาด (Market Share)

### Non-owned Channel

- ช่องทางร้านค้าทั่วไป (Traditional Trade) มียอดขายเติบโตขึ้น เป็นผลจากการโฆษณาส่งเสริมการขาย Polo Campaign ซึ่งช่วยสร้างการรับรู้แบรนด์วอริกซ์ ทำให้มีความต้องการซื้อเสื้อสีดำ และ/หรือโทนสีเข้ม เพิ่มขึ้นเป็นอย่างมาก ในช่วงไว้อาลัย
- รายได้ตามสัญญาสปอนเซอร์ (Sponsorship) เพิ่มขึ้น เนื่องจาก ในปีนี้บริษัทได้สนับสนุนสโมสรฟุตบอลทั้งในไทย และต่างประเทศ เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า

- ช่องทางห้างสรรพสินค้า (Modern Trade) มียอดขายลดลงเมื่อเทียบกับไตรมาส 4/2567 เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลง กระทั่งต่อกำลังซื้อของผู้บริโภค ทำให้ลูกค้าซื้อสินค้าในห้างสรรพสินค้าน้อยลง ประกอบกับการส่งมอบเสื้อทีมชาติไทยรุ่นใหม่ล่าช้า ไม่เป็นไปตามแผนการขาย
- การขายในต่างประเทศ (Inter Sales) มียอดขายลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากยอดขายกลุ่มลูกค้าองค์กรในต่างประเทศลดลง ประกอบกับตัวแทนจำหน่ายสั่งซื้อสินค้าเพื่อเติมสต็อกเป็นหลัก เนื่องจากได้สั่งซื้อสินค้าล็อตใหญ่ไปแล้วในปีก่อนหน้า

สำหรับปี 2568 บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการ จำนวน 1,701.44 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 147.97 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 9.52% เมื่อเทียบกับปี 2567 มีสาเหตุหลักจากการเติบโตของยอดขายสินค้ากลุ่ม Non-Licensed เช่น กลุ่มสินค้าคลาสสิก และสินค้าคอลเลกชันที่มียอดขายเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง เป็นผลจากการทำการตลาดส่งเสริมการขาย การโฆษณา Polo Campaign ประกอบกับการเจาะกลุ่มลูกค้าใหม่ผ่านการทำสื่อที่ระลึกคอนเสิร์ต นอกจากนี้ สินค้ากลุ่ม Licensed เช่น สินค้าลิขสิทธิ์อื่นๆ มียอดขายเติบโตขึ้นเช่นกัน จากการเข้าไปสนับสนุนการแข่งขันฟุตบอลจตุรมิตรสามัคคี และสถาบันการศึกษาต่างๆ สำหรับยอดขายสินค้า Licensed ที่ลดลง ได้แก่ สินค้าทีมชาติ เนื่องจากเนื่องจากรายการแข่งขันฟุตบอลทีมชาติไทยมีจำนวนน้อยกว่าปี 2567 และกระแสความนิยมมีความแตกต่างกัน สำหรับสินค้ากลุ่ม Non-Licensed ที่มียอดขายลดลง ได้แก่ สินค้าทำตามคำสั่ง เนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจกระทบต่อกำลังซื้อ ทำให้ลูกค้าชะลอและจำกัดงบประมาณการสั่งซื้อ โดยสัดส่วนรายได้ผ่านช่องทาง Owned Channel และ Non-owned คิดเป็นสัดส่วนประมาณ 58% และ 42% ตามลำดับ ในภาพรวม ภายหลังย้ายคลังสินค้าเสร็จสิ้นและเริ่มบริหารเองตั้งแต่วันที่เดือนเมษายน 2568 เป็นต้นมา ทำให้รายได้ช่องทางออนไลน์ฟื้นตัวและเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง รวมถึงช่องทางร้านค้าทั่วไป ช่องทางร้านค้าของบริษัท ช่องทางงานออกร้านจัดรายการสินค้า/งานแสดงต่างๆ และรายได้ตามสัญญาสปอนเซอร์ มีรายได้เติบโตขึ้นเช่นกัน ขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2567 สำหรับช่องทางห้างสรรพสินค้า และช่องทางงานขายโครงการ ได้รับผลกระทบจากสภาวะเศรษฐกิจ ทำให้ลูกค้าชะลอและจำกัดงบประมาณการสั่งซื้อ กระทบต่อยอดขายในช่องทางดังกล่าวในช่วงครึ่งปีแรก แต่เริ่มฟื้นตัวในช่วงครึ่งปีหลังเป็นต้นมา

### ค่าใช้จ่ายในการขาย

บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายในไตรมาส 4/2568 จำนวน 196.68 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 75.64 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 62.50% เมื่อเทียบกับไตรมาส 4/2567 ค่าใช้จ่ายในการขายที่เพิ่มขึ้น มีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายที่สอดคล้องกับยอดขาย เช่น ค่านายหน้าจ่าย ค่าใช้จ่ายในการขายสินค้าและโฆษณาผ่านช่องทางออนไลน์ ค่าส่งเสริมการขายประเภทที่เป็นเงินสดและสินค้าสนับสนุนตามสัญญา นอกจากนี้ บริษัทมีการเช่าและตกแต่งพื้นที่สำหรับเปิดร้านค้าใหม่ของบริษัท (Shop) ในไตรมาส 4/2568 จำนวน 1 สาขา (รวมทั้งสิ้น ณ ไตรมาส 4/2568 มี 26 สาขา ในขณะที่ไตรมาส 4/2567 มี 16 สาขา) นอกจากนี้ในไตรมาส 4/2568 บริษัทมีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานฝ่ายขายและคลังสินค้าเพิ่มขึ้น เนื่องจาก การจ้างพนักงานชั่วคราวเพื่อรองรับการเพิ่มจุดขาย การเปิด Shop สาขาใหม่ รวมถึงขยายทีมงานฝ่ายคลังสินค้าเพื่อให้สามารถบริหารคลังสินค้าเองได้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ซึ่งสามารถรองรับการจัดส่งสินค้าได้เฉลี่ย 10,000 คำสั่งซื้อต่อวัน (จากเดิมที่เคยใช้บริการ E-fulfillment สามารถจัดส่งได้เฉลี่ย 2,000-3,000 คำสั่งซื้อต่อวัน) อีกทั้ง มีค่าทำงานล่วงเวลาฝ่ายคลังสินค้าเพิ่มขึ้น เพื่อรองรับการจัดส่งตามคำสั่งซื้อเสื้อสีดำที่สูงขึ้นอย่างมาก (จัดส่งได้มากกว่า 15,000 คำสั่งซื้อต่อวัน) ในช่วงเดือนตุลาคม-พฤศจิกายน 2568

สำหรับปี 2568 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขาย จำนวน 617.32 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 156.71 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 34.02% เมื่อเทียบกับปี 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 และค่าเช่าคลังสินค้าเดิมเดือนเมษายน ระหว่างรอนย้ายไปยังคลังสินค้าใหม่ นอกจากนี้ ค่าใช้จ่ายในการขายที่เพิ่มขึ้นมีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายที่สอดคล้องกับยอดขาย เช่น ค่านายหน้าจ่าย ค่าใช้จ่ายในการขายสินค้าและโฆษณาผ่านช่องทางออนไลน์ ค่าโฆษณาธุรกิจสุขภาพ ค่าส่งเสริมการขายในลักษณะเงินสดสนับสนุนตามสัญญา ค่าสินค้าอภินันทนาการ และค่าเช่าและบริการพื้นที่จัดบูธแสดงสินค้า นอกจากนี้ บริษัทมีการเช่าและตกแต่งพื้นที่สำหรับเปิดร้านค้าใหม่ของบริษัท (Shop) เพิ่มขึ้น 10 สาขา เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน อีกทั้ง มีค่าเช่าอุปกรณ์คลังสินค้าและค่าเสื่อมราคายานพาหนะเพิ่มขึ้น เนื่องจากบริษัทเริ่มบริหารจัดการคลังสินค้าเองตั้งแต่ไตรมาส 2/2568 เป็นต้นมา นอกจากนี้ บริษัทมีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานฝ่ายขายและคลังสินค้าเพิ่มขึ้น เพื่อรองรับการเพิ่มจุดขาย การเปิด Shop สาขาใหม่ การบริหารคลังสินค้าเองอย่างมีประสิทธิภาพ และสามารถรองรับการจัดส่งตามปริมาณคำสั่งซื้อที่เพิ่มสูงขึ้น

### **ค่าใช้จ่ายในการบริหาร**

บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหารในไตรมาส 4/2568 จำนวน 49.54 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 17.34 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 53.85% เมื่อเทียบกับไตรมาส 4/2567 โดยมีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน ตามจำนวนพนักงานที่เพิ่มขึ้น เช่น เงินเดือน และโบนัส ประกอบกับมีรายการค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ในไตรมาส 4/2568 จำนวน 5.78 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจากไตรมาส 4/2567 จำนวน 4.29 ล้านบาท

สำหรับปี 2568 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหาร จำนวน 155.41 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 31.17 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 25.09% เมื่อเทียบกับปี 2567 มีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับลิขสิทธิ์/ซอฟต์แวร์ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ หลังเริ่มมีการทยอยส่งมอบงานตามโครงการ Business Transformation เพื่อพัฒนากระบวนการทำงานทั้งองค์กรสู่การเป็น Data Driven Organization ซึ่งจะช่วยลดขั้นตอนและชั่วโมงการทำงาน ลดการใช้พลังงาน และช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการวางแผนสั่งผลิต ช่วยในการบริหารต้นทุนและใช้ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุด ช่วยในการวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าและบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า เพื่อประโยชน์ในการวางแผนการตลาด และการส่งเสริมการขาย นอกจากนี้ มีค่าใช้จ่ายในการบริหารที่เพิ่มขึ้น ได้แก่ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน ค่าเดินทางไปต่างประเทศ ค่าที่ปรึกษาในการประเมินมูลค่ากิจการและรายการทางบัญชี ค่าเสื่อมราคาเครื่องมือและอุปกรณ์คลังสินค้า ประกอบกับมีรายการค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น สำหรับปี 2568 จำนวน 7.84 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปี 2567 จำนวน 4.61 ล้านบาท

### **ต้นทุนทางการเงิน**

ในไตรมาส 4/2568 บริษัทมีต้นทุนทางการเงิน จำนวน 2.69 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.32 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 13.55% เมื่อเทียบกับไตรมาส 4/2567 เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของดอกเบี้ยจากหนี้สินตามสัญญาเช่าที่บันทึกตามมาตรฐานบัญชีเรื่องสัญญาเช่า (TFRS 16)

สำหรับปี 2568 บริษัทมีต้นทุนทางการเงิน จำนวน 10.49 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.90 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 9.44% เมื่อเทียบกับปี 2567 เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของดอกเบี้ยจากหนี้สินตามสัญญาเช่าที่บันทึกตามมาตรฐานบัญชีเรื่องสัญญาเช่า (IFRS 16)

### **กำไร(ขาดทุน)สุทธิ**

บริษัทมีกำไรสุทธิในไตรมาส 4/2568 จำนวน 33.64 ล้านบาท ลดลง 23.62 ล้านบาท หรือลดลง 41.25% เมื่อเทียบกับไตรมาส 4/2567 เนื่องจาก บริษัทมียอดขายเติบโตขึ้นอย่างมากจากช่องทางออนไลน์ ซึ่งมีค่าใช้จ่ายในการขายที่ผันแปรสอดคล้องกับยอดขาย นอกจากนี้ ยังมีค่าส่งเสริมการขายในลักษณะเงินสดตามสัญญาและสินค้าภินันท์เพิ่มขึ้น รวมถึงมีค่าใช้จ่ายในการเปิดร้านค้าของบริษัท (Shop) จำนวนเพิ่มขึ้น และมีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานฝ่ายขายและคลังสินค้าเพิ่มขึ้นเพื่อรองรับการเพิ่มยอดขาย และรองรับการจัดส่งตามคำสั่งซื้อเสื้อสีดำที่สูงขึ้นอย่างมาก ในช่วงเดือนตุลาคม-พฤศจิกายน 2568 ส่งผลให้บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มสูงขึ้นมากกว่าการเติบโตของยอดขาย

สำหรับปี 2568 บริษัทมีกำไรสุทธิ จำนวน 30.00 ล้านบาท ลดลง 118.89 ล้านบาท หรือลดลง 79.85% เมื่อเทียบกับปี 2567 เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจกระทบต่อกำลังซื้อของผู้บริโภค ส่งผลให้บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการต่ำกว่าที่คาดการณ์ ในขณะที่มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่เป็นค่าใช้จ่ายคงที่ (Fixed Costs) ค่อนข้างสูง และมีค่าใช้จ่ายผันแปร (Variable Costs) ที่เพิ่มสูงขึ้นตามยอดขายของช่องทางออนไลน์ ประกอบกับ ปัญหาจากผู้ให้บริการคลังสินค้ารายใหม่ไม่สามารถจัดส่งสินค้าได้ทันตามกำหนดบางส่วน ในช่วงไตรมาส 1/2568 ทำให้บริษัทสูญเสียโอกาสในการขาย เพื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าว ภายหลังจากบริษัทได้ย้ายคลังสินค้าอีกครั้งและเริ่มดำเนินการบริหารเองทั้งหมดตั้งแต่เดือนเมษายน 2568 เป็นต้นมา ส่งผลให้ผลประกอบการปี 2568 บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการเติบโตในอัตราที่ต่ำกว่าค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่เพิ่มขึ้น

**สรุปฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงาน สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2568**

รายการ	หน่วย	31 ธันวาคม 2568	31 ธันวาคม 2567
สินทรัพย์รวม	ล้านบาท	1,915.07	1,883.43
หนี้สินรวม	ล้านบาท	506.82	411.94
ส่วนของผู้ถือหุ้น	ล้านบาท	1,408.26	1,471.49
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E)	เท่า	0.36	0.28
อัตราการจ่ายเงินปันผล	%	87.28 <sup>2/</sup>	47.40 <sup>1/</sup>
รายการ	หน่วย	31 ธันวาคม 2568	31 ธันวาคม 2567
รายได้รวม	ล้านบาท	1,717.02	1,574.78
ต้นทุนและค่าใช้จ่ายรวม	ล้านบาท	1,675.41	1,387.11
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ	ล้านบาท	30.00	148.89
กำไรสุทธิต่อหุ้น <sup>3/</sup>	บาท/หุ้น	0.05	0.25
อัตรากำไรขั้นต้น	%	47.56	48.97
อัตรากำไรสุทธิ	%	1.75	9.45
อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	%	2.74	10.71
อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	%	2.08	10.34

หมายเหตุ:

<sup>1/</sup> ปี 2567 บริษัทจ่ายเงินปันผลประจำปี จำนวน 60.38 ล้านบาท ซึ่งเป็นการจ่ายจากกำไรสะสม ณ 31 ธันวาคม 2566

<sup>2/</sup> ปี 2568 บริษัทจ่ายเงินปันผลประจำปี จำนวน 129.95 ล้านบาท ซึ่งเป็นการจ่ายจากกำไรสะสม ณ 31 ธันวาคม 2567 โดยมีกำหนดจ่ายในวันที่ 14 พฤษภาคม 2568

<sup>3/</sup> กำไรสุทธิต่อหุ้น คำนวณโดยใช้กำไรสุทธิหารด้วยจำนวนหุ้นทั้งหมดภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนเป็นแรก ทั้งหมด 600,000,000 หุ้น หักด้วยหุ้นซื้อคืน จำนวน 10,920,000 หุ้น

### สินทรัพย์

สินทรัพย์รวม ณ 31 ธันวาคม 2568 มีจำนวน 1,915.07 ล้านบาท ประกอบด้วยรายการที่เป็นเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด และเงินฝากธนาคารประเภทประจำไม่เกิน 12 เดือน ซึ่งอยู่ในรายการสินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น รวมทั้งสิ้น 272.50 ล้านบาท โดยสินทรัพย์รวมที่เพิ่มขึ้น 31.65 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 1.68% จาก ณ 31 ธันวาคม 2567 มีสาเหตุหลักของการเปลี่ยนแปลงจาก

- เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เพิ่มขึ้น เนื่องจากบริษัทมีการขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้น ซึ่งเป็นช่องทางที่ขายเป็นเงินสด ประกอบกับ เงินฝากบางส่วนครบกำหนดการฝากประจำ จึงมีการจัดประเภทใหม่อยู่ในรายการเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด
- ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น ลดลง สอดคล้องกับยอดขายช่องทาง Modern Trade และการขายในต่างประเทศ
- สินค้าคงเหลือ โดยส่วนใหญ่เพิ่มขึ้นจากสินค้าคาลาสสิก ซึ่งเป็นสินค้าขายดีและได้รับความนิยมอย่างต่อเนื่อง ซึ่งบริษัทได้สั่งซื้อสินค้าเข้ามาเตรียมพร้อมสำหรับจำหน่ายแก่ร้านค้าตัวแทนจำหน่าย รวมถึงสภาพเศรษฐกิจส่งผลให้ผู้บริโภคชะลอการซื้อออกไป ทำให้ยอดขายในช่วงครึ่งปีแรกน้อยกว่าที่คาดการณ์ อย่างไรก็ตาม ในช่วงไตรมาส 3/2586 บริษัทเริ่มโฆษณาส่งเสริมการขาย ประกอบกับในช่วงไว้อาลัย ไตรมาส 4/2568 มีความ

- ต้องการซื้อไปโลโก้ และ/หรือสีโทนเข้มจำนวนมาก ทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ทั้งช่องทางออนไลน์และร้านค้า นอกจากนี้ บริษัทมีการออกสินค้าคอลเลกชันใหม่เพิ่มขึ้น และปลายไตรมาส 3/2568 มีการเปิดตัวเสื้อทีมชาติปี 2025/2026 แต่ผู้ผลิตส่งมอบสินค้าล่าช้า ทำให้ไม่เป็นไปตามแผนการขาย
- สินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น ลดลง เนื่องจากเงินฝากบางส่วนครบกำหนดการฝากประจำ จึงมีการจัดประเภทใหม่อยู่ในรายการเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด
  - สินทรัพย์ทางการเงินไม่หมุนเวียนอื่น ลดลง เนื่องจากเป็นเงินฝากธนาคารประเภทประจำไม่เกิน 12 เดือน จึงจัดประเภทใหม่ไว้ในสินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น
  - เงินสนับสนุนสโมสรจ่ายล่วงหน้า เพิ่มขึ้น เนื่องจากบริษัทได้มีการทำสัญญาสนับสนุนแก่บริษัท สปอร์ต ไทย-บาวาเรีย ฟุตบอล จำกัด (STB academy) ครอบคลุมระยะเวลา 10 ปีการศึกษา ตั้งแต่ปีการศึกษา พ.ศ. 2568 – 2578 ซึ่งเงินสนับสนุนสโมสรจ่ายล่วงหน้าจะถูกตัดจำหน่ายตามระยะเวลาสัญญา 10 ปี โดยภายใต้ข้อตกลงฉบับนี้ วอริกซ์ได้รับสิทธิแต่เพียงผู้เดียวในการใช้ภาพลักษณ์ของนักฟุตบอลเยาวชนทุกคนภายใต้สโมสร STB Academy ซึ่งสามารถนำไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์ทางการตลาด การโฆษณาประชาสัมพันธ์ การสร้างแบรนด์ และ/หรือการค้า นอกจากนี้ บริษัทยังได้รับสิทธิแต่เพียงผู้เดียวในการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีเครื่องหมายหรือสัญลักษณ์ของสโมสร
  - ที่ดินและอุปกรณ์ เพิ่มขึ้น จากส่วนปรับปรุงสถานที่เช่า เครื่องมือและอุปกรณ์คลังสินค้า สำหรับการบริหารคลังสินค้าเอง เครื่องตกแต่งติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน และมีการซื้อรถยนต์ส่งสินค้า และยานพาหนะเพื่อใช้ในกิจการ สำหรับรับส่งพนักงาน และผู้บริหาร
  - สินทรัพย์ไม่มีตัวตน เพิ่มขึ้น เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของลิขสิทธิ์/โปรแกรมคอมพิวเตอร์ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ระหว่างติดตั้ง และความสัมพันธ์กับลูกค้าที่เพิ่มขึ้นจากการร่วมลงทุนจัดตั้งบริษัทย่อย บริษัท เคเอสแอล แอนด์ วอริกซ์ จำกัด

### หนี้สิน

หนี้สินรวม ณ 31 ธันวาคม 2568 มีจำนวน 506.82 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 94.88 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 23.03% จาก ณ 31 ธันวาคม 2567 โดยมีสาเหตุหลักจากเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น เพิ่มขึ้นสอดคล้องกับยอดขายที่เพิ่มขึ้น

### ส่วนของผู้ถือหุ้น

ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ 31 ธันวาคม 2568 มีจำนวน 1,408.26 ล้านบาท ลดลง 63.23 ล้านบาท หรือลดลง 4.30% จาก ณ 31 ธันวาคม 2567 เนื่องจาก ระหว่างงวดบริษัทมีการจ่ายเงินปันผล ประกอบกับมีกำไรจากการดำเนินงานน้อยกว่าปีที่ผ่านมา

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ

- วิศัลย์ วนะศักดิ์ศรีสกุล -

(นายวิศัลย์ วนะศักดิ์ศรีสกุล)

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

บริษัท วอริกซ์ สปอร์ต จำกัด (มหาชน)