

WR/SET/0011/2569

15 พฤษภาคม 2569

เรื่อง คำอธิบายและวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ สำหรับงวด 3 เดือน สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2569  
เรียน กรรมการและผู้จัดการ  
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท วอริกซ์ สปอร์ต จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ขอนำส่งคำอธิบายและวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของฝ่ายจัดการ สำหรับงวด 3 เดือน สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2569 โดยมีรายละเอียดดังนี้

### **ภาพรวมผลการดำเนินงาน**

บริษัท วอริกซ์ สปอร์ต จำกัด (มหาชน) มีรายได้จากการขายและบริการในไตรมาส 1/2569 จำนวน 363.98 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 10.17% เมื่อเทียบกับไตรมาส 1/2568 โดยมีปัจจัยสนับสนุนหลักจาก

- การเติบโตของยอดขายสินค้ากลุ่ม Non-Licensed โดยเฉพาะสินค้าคลาสสิกและสินค้าคอลเลกชัน อาทิ เสื้อโปโล Classic และ Seasonal สินค้าวิ่ง รองเท้าวิ่ง และ T-shirt ซึ่งได้รับแรงสนับสนุนจากการทำการตลาดและโฆษณาผ่าน T-shirt Campaign ส่งผลให้เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคได้มากขึ้น
- การเติบโตของยอดขายสินค้ากลุ่ม Licensed เช่น สินค้าลิขสิทธิ์อื่นๆ รวมถึงรายได้ตามสัญญาสปอนเซอร์ (Sponsorship) ที่เพิ่มขึ้น จากการสั่งซื้อสินค้าเพิ่มเติมของสโมสรฟุตบอลในประเทศ
- การเติบโตของช่องทางออนไลน์ ที่เน้นเน้นการขายผ่าน TikTok Live และ E-commerce Platform ทำให้เข้าถึงผู้บริโภคได้ตรงกลุ่มมากขึ้น อีกทั้ง มีการเติบโตของช่องทางอื่นๆ เช่น งานออกร้านจัดรายการสินค้า/งานแสดงต่างๆ (Retail) จากการเพิ่มจุดขายในทำเลศักยภาพ และการเป็นผู้สนับสนุนงาน BURIRAM MARATHON 2026
- การเริ่มรับรู้รายได้ค่าสิทธิในการใช้เครื่องหมายการค้า (Royalty Fee) ในประเทศจีนเป็นไตรมาสแรก จาก SHANGHAI HUIZHONG TECHNOLOGY CO., LTD. หรือ Himaxx Outlet
- อย่างไรก็ตาม ช่องทางร้านค้าทั่วไป (Traditional Trade) ช่องทางห้างสรรพสินค้า (Modern Trade) ช่องทางร้านค้าของบริษัท (Shop) และช่องทางงานโครงการ (Project Based) ยังได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวและกำลังซื้อที่ลดลง ขณะที่ยอดขายต่างประเทศ (Intersale) ปรับตัวลดลงจากการปิดสาขาในประเทศสิงคโปร์และการเติบโตของตัวแทนจำหน่ายที่ยังต่ำกว่าแผน

บริษัทมีผลขาดทุนสุทธิในไตรมาส 1/2569 จำนวน 38.12 ล้านบาท ลดลง 2,572.06% จากไตรมาส 1/2568 เนื่องจากค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเพิ่มขึ้นในอัตราที่สูงกว่าการเติบโตของรายได้ โดยมีสาเหตุหลักจากค่าใช้จ่ายผันแปรของช่องทางออนไลน์ที่เพิ่มขึ้นตามยอดขาย ค่าใช้จ่ายในการเปิดและบริหารสาขาใหม่ และค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน ประกอบกับในไตรมาส 1/2569 บริษัทมีการรับรู้ค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าล้าสมัย จำนวน 14.16 ล้านบาท ซึ่งบันทึกอยู่ในต้นทุนขาย อย่างไรก็ตาม อัตรากำไรขั้นต้นในไตรมาส 1/2569 ยังคงเพิ่มขึ้น 0.91% เมื่อเทียบกับไตรมาส 1/2568 เนื่องจากสัดส่วนยอดขาย

ที่มาจากช่องทาง Owned Channel เพิ่มขึ้นเป็น 69% ซึ่งเป็นช่องทางที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูง และมีการปรับการให้ส่วนลดน้อยลง ประกอบกับการปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตรากำไรขั้นต้นของสินค้า Non-Licensed โดยเฉพาะสินค้าคลาสสิก ซึ่งเป็นผลจากการที่บริษัทเริ่มจัดซื้อวัตถุดิบหลัก และบริหารการผลิตในทุกขั้นตอน แทนการซื้อสินค้าสำเร็จรูป จึงสามารถควบคุมต้นทุนสินค้าได้ดีขึ้น นอกจากนี้ ในไตรมาส 1/2569 บริษัทมีรายการค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (ECL) จำนวน 9.97 ล้านบาท มีรายการผลขาดทุนจากการด้อยค่าสินทรัพย์ของบริษัทย่อย จำนวน 3.56 ล้านบาท ซึ่งได้แก่ ค่าเผื่อการด้อยค่าความนิยม และค่าเผื่อการด้อยค่าสินทรัพย์ไม่มีตัวตน - ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer relationship) อีกทั้ง มีการประมาณการค่าใช้จ่ายที่อาจเกิดขึ้นจากคดีฟ้องร้อง จำนวน 4.74 ล้านบาท ส่งผลให้บริษัทมีผลการดำเนินงานขาดทุน

งบกำไรขาดทุนเฉพาะกิจการ สำหรับไตรมาส 1 ปี 2568 และ 2569

รายการ	ไตรมาส 1/69		ไตรมาส 1/68		เพิ่มขึ้น (ลดลง)	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขายและบริการ	340.71	100.00%	321.41	100.00%	19.30	6.00%
ต้นทุนขายและบริการ	181.65	53.31%	166.01	51.65%	15.63	9.42%
กำไรขั้นต้น	159.07	46.69%	155.40	48.35%	3.67	2.36%
รายได้อื่น	5.54	1.63%	4.88	1.52%	0.66	13.55%
กำไรก่อนค่าใช้จ่าย	164.61	48.31%	160.28	49.87%	4.33	2.70%
ค่าใช้จ่ายในการขาย	150.03	44.04%	118.05	36.73%	31.99	27.10%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	43.97	12.90%	33.64	10.47%	55.72	30.71%
ผลขาดทุนจากการด้อยค่าสินทรัพย์	45.40	13.32%	-	0.00%	45.40	100.00%
รวมค่าใช้จ่าย	239.39	70.26%	151.68	47.19%	87.71	57.83%
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	(74.79)	(21.95%)	8.60	2.67%	(83.38)	(969.96%)
ต้นทุนทางการเงิน	2.64	0.77%	2.48	0.77%	0.16	6.62%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(15.49)	(4.55%)	1.13	0.35%	(16.62)	(1471.78%)
กำไร(ขาดทุน)สำหรับงวด	(61.93)	(18.18%)	4.99	1.55%	(66.92)	(1340.75%)

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวม สำหรับไตรมาส 1 ปี 2568 และ 2569

รายการ	ไตรมาส 1/69		ไตรมาส 1/68		เพิ่มขึ้น (ลดลง)	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขายและบริการ	363.98	100.00%	330.37	100.00%	33.61	10.17%
ต้นทุนขายและบริการ	186.45	51.23%	172.24	52.14%	14.21	8.25%
กำไรขั้นต้น	177.53	48.77%	158.13	47.86%	19.40	12.27%
รายได้อื่น	6.06	1.66%	4.83	1.46%	1.23	25.46%
กำไรก่อนค่าใช้จ่าย	183.58	50.44%	162.96	49.33%	20.63	12.66%
ค่าใช้จ่ายในการขาย	163.91	45.03%	122.47	37.07%	41.44	33.84%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	57.36	15.76%	35.32	10.69%	22.03	62.37%
ผลขาดทุนจากการด้อยค่าสินทรัพย์	3.56	0.98%	-	0.00%	3.56	100.00%
รวมค่าใช้จ่าย	224.82	61.77%	157.79	47.76%	67.03	42.48%
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	(41.24)	(11.33%)	5.16	1.56%	(46.40)	(898.54%)
ต้นทุนทางการเงิน	2.67	0.73%	2.53	0.76%	0.15	5.84%
กำไรก่อนภาษีเงินได้	(43.91)	(12.06%)	2.64	0.80%	(46.55)	(1764.19%)
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(5.80)	(1.59%)	1.10	0.33%	(6.89)	(628.47%)
กำไร(ขาดทุน)สำหรับงวด	(38.12)	(10.47%)	1.54	0.47%	(39.66)	(2572.06%)
ผลต่างจากอัตราแลกเปลี่ยนจากการแปลงค่างบการเงิน	1.60	0.44%	0.80	0.24%	0.79	(98.74%)
กำไร(ขาดทุน)เบ็ดเสร็จสำหรับงวด	(36.52)	(10.03%)	2.35	0.71%	(38.86)	(1657.13%)

## รายได้จากการขายและบริการ

บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการในไตรมาส 1/2569 จำนวน 363.98 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 33.61 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 10.17% เมื่อเทียบกับไตรมาส 1/2568 มีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของยอดขายสินค้ากลุ่ม Non-Licensed ได้แก่ สินค้าคลาสสิก และ สินค้าคอลเลคชั่น อาทิเช่น เสื้อโปโล Classic และ Seasonal สินค้าวิ่ง รองเท้าวิ่ง และ T-shirt ซึ่งได้รับการสนับสนุนจากการโฆษณา T-shirt Campaign นอกจากนี้ มีการเติบโตของยอดขายสินค้ากลุ่ม Licensed ได้แก่ สินค้าลิขสิทธิ์อื่นๆ ที่มี Momentum ต่อเนื่องมาจากการที่บริษัทได้สิทธิผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าในการแข่งขันฟุตบอลจตุรมิตรสามัคคี ครั้งที่ 31 ประจำปี 2568 ที่จัดขึ้นในเดือนพฤศจิกายน 2568 อีกทั้ง ได้เป็นผู้สนับสนุนสถานศึกษาอีกหลายแห่ง

ทั้งนี้ กลุ่มสินค้าที่มียอดขายลดลง เมื่อเทียบกับไตรมาส 1/2568 ได้แก่ กลุ่มสินค้าทำตามคำสั่ง (Made to Order) ซึ่งสอดคล้องกับการลดลงของยอดขายผ่านช่องทางงานโครงการ (Project Based) ในส่วนของยอดขายจากหน่วยงานราชการและเอกชน นอกจากนี้ กลุ่มสินค้าที่มียอดขายลดลง เนื่องจาก รายการแข่งขันฟุตบอลทีมชาติไทยรายการใหญ่มีจำนวนน้อยกว่าปีที่ผ่านมา และกลุ่มสินค้าสโมสรฟุตบอล มียอดขายลดลง เนื่องจาก ในปี 2569 งานฟุตบอลประเพณีจุฬาฯ-ธรรมศาสตร์ ครั้งที่ 76 ถูกเลื่อนไปจัดในช่วงครึ่งปีหลัง จากเดิมที่เคยจัดในช่วงไตรมาส 1 อย่างไรก็ตาม สโมสรฟุตบอลในประเทศไทยมีการสั่งซื้อสินค้าเพิ่มเติม ส่งผลให้รายได้ตามสัญญาสปอนเซอร์ยังคงเติบโตขึ้นเมื่อเทียบกับไตรมาส 1/2568

บริษัทมีสัดส่วนรายได้ผ่านช่องทาง Owned Channel และ Non-owned คิดเป็นสัดส่วนประมาณ 69% และ 31% ตามลำดับ โดยยอดขายผ่านช่องทางต่างๆ มีการเปลี่ยนแปลงเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน ดังนี้

### Owned Channel

- ช่องทางออนไลน์ มียอดขายเติบโตขึ้นอย่างมีนัยสำคัญเมื่อเทียบกับไตรมาส 1/2568 โดยเฉพาะทาง TikTok เนื่องจากผู้บริโภคนิยมซื้อสินค้าทางออนไลน์มากขึ้น ซึ่งบริษัทได้เน้นการขายผ่าน TikTok Live ทำให้เข้าถึงผู้บริโภคได้ตรงกลุ่มมากขึ้น
- งานออกร้านจัดรายการสินค้า/งานแสดงต่างๆ (Retail) มียอดขายเติบโตขึ้น เนื่องจากการเพิ่มจุดขายในทำเลศักยภาพ ประกอบกับในไตรมาส 1/2569 บริษัทเป็นผู้สนับสนุนงานวิ่ง BURIRAM MARATHON 2026 ซึ่งยอดขายจากการออกร้านในงานเพิ่มขึ้นจากปีก่อน
- ร้านค้าของบริษัท (Shop) มียอดขายลดลงเล็กน้อย โดยร้านค้าของบริษัทส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในห้างสรรพสินค้า ซึ่งต้องอาศัย Traffic ของห้าง ซึ่งพบว่าลูกค้าซื้อสินค้าในห้างน้อยลง เนื่องจากการซื้อสินค้าผ่าน Online Platform มีโปรโมชันที่จูงใจกว่า ปัจจุบันบริษัทจึงอยู่ระหว่างการพัฒนา Visual Merchandise (VM) ให้มีความหลากหลายของสินค้าในแต่ละจุด ปรับปรุงการจัดวางสินค้าและตกแต่งร้านค้า เพื่อสร้างประสบการณ์ให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้น นอกจากนี้ บริษัทมีการติดตามผลการดำเนินงานของแต่ละสาขาอย่างสม่ำเสมอ เพื่อพิจารณาการต่อสัญญาเช่าหรือปิดสาขาที่ไม่สามารถสร้างผลกำไรได้ตามเป้าหมาย โดยในไตรมาส 1/2569 บริษัทได้ชะลอการเปิดสาขาใหม่ จึงยังมีจำนวนร้านค้าของบริษัท 26 สาขา ในขณะที่ไตรมาส 1/2568 มี 17 สาขา
- ช่องทางงานโครงการ (Project Based) ในส่วนของยอดขายจากหน่วยงานราชการและเอกชน มียอดขายลดลงเมื่อเทียบกับไตรมาส 1/2568 เนื่องจาก ยังคงได้รับผลกระทบจากสภาพเศรษฐกิจชะลอตัว ส่งผลให้องค์กรชะลอการสั่งซื้อ และจำกัดงบประมาณการซื้อ ปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างการพัฒนาปรับปรุงรูปแบบการขายให้ทีมงานเข้าถึงลูกค้ามากขึ้น ทั้งในพื้นที่กรุงเทพฯและต่างจังหวัด อย่างไรก็ตาม ยอดขายงานโครงการที่ลูกค้า Walk-in เข้ามาซื้อที่หน้าร้าน มีแนวโน้มเติบโตขึ้น อีกทั้ง บริษัทสามารถติดตามลูกค้ากลุ่มเดิมให้กลับมาสั่งซื้อซ้ำได้มากขึ้น

- ธุรกิจสุขภาพ มีแนวโน้มเติบโตขึ้นจากบริการทางการแพทย์ที่เพิ่มขึ้น เช่น การพัฒนาความสูง การควบคุมน้ำหนัก โดยในส่วนของบริการหลัก เช่น กายภาพบำบัด และเทรนเนอร์ มีอัตราการกลับมาใช้บริการซ้ำสูงขึ้น

#### Non-owned Channel

- รายได้ตามสัญญาสปอนเซอร์ (Sponsorship) เพิ่มขึ้น เนื่องจาก สโมสรฟุตบอลในประเทศมีการสั่งซื้อสินค้าเพิ่มเติม
- ช่องทางร้านค้าทั่วไป (Traditional Trade) มียอดขายลดลง เนื่องจาก ร้านค้าตัวแทนจำหน่ายมีการสั่งซื้อสินค้าจำนวนมากในช่วงจัดโปรโมชั่นปลายปีที่ผ่านมา จึงชะลอการสั่งซื้อในไตรมาส 1/2569
- ช่องทางห้างสรรพสินค้า (Modern Trade) มียอดขายลดลง เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลง กระทั่งต่อกำลังซื้อของผู้บริโภค ทำให้ลูกค้าซื้อสินค้าในห้างสรรพสินค้าน้อยลง เนื่องจากการซื้อสินค้าผ่าน Online Platform มีโปรโมชันที่จูงใจกว่า ดังนั้นยอดขายในห้างจะเน้นการ Display สินค้าในจุดที่บริษัทยังไม่มีเปิดร้านค้าของบริษัทเอง โดยร่วมมือกับ Central / CRC / Robinson และเพิ่มกลุ่มสินค้า Exclusive
- การขายในต่างประเทศ (Inter Sales) มียอดขายลดลง เนื่องจาก ยอดขายหลักมาจากตัวแทนจำหน่าย Universal Sports ซึ่งยังไม่สามารถเติบโตได้ตามแผน ประกอบกับบริษัทได้ปิดร้าน Premier Football ที่ห้างสรรพสินค้า SUNTEC CITY ประเทศสิงคโปร์ เมื่อเดือนมกราคม 2569 ทำให้รายได้จากการขายในต่างประเทศจึงมีเพียงรายได้จากการขายผ่านตัวแทนจำหน่าย และผ่านช่องทางออนไลน์ บริษัทจึงมีแผนที่จะไปช่วยตัวแทนจำหน่ายพัฒนาการขายออนไลน์ และร่วมมือทำการตลาดเพื่อให้สินค้าเป็นที่รู้จักมากขึ้น โดยคาดหวังการเติบโต และสามารถซื้อสินค้าได้ตามแผนคาดว่าจะฟื้นตัวขึ้นในช่วงไตรมาส 2-3

#### รายได้อื่น

รายได้อื่น ประกอบด้วย รายได้ค่าสิทธิในการใช้เครื่องหมายการค้า รายได้ค่าขนส่ง รายได้ดอกเบี้ยรับ กำไรจากการขายทรัพย์สิน กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน รายได้ค่าบริการและดำเนินการ และรายได้อื่นๆ

ในไตรมาส 1/2569 บริษัทมีรายได้อื่น จำนวน 6.06 บาท เพิ่มขึ้น 1.23 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 25.46% เมื่อเทียบกับไตรมาส 1/2568 เนื่องจาก เป็นไตรมาสแรกที่บริษัทเริ่มรับรู้รายได้ค่าสิทธิในการใช้เครื่องหมายการค้าในประเทศจีน (Royalty Fee) จำนวน 2.62 ล้านบาท จาก SHANGHAI HUIZHONG TECHNOLOGY CO., LTD. หรือ Himaxx Outlet โดย ณ 31 มีนาคม 2569 Himaxx Outlet วางจำหน่ายเครื่องแต่งกายและรองเท้าภายใต้แบรนด์วอริกซ์ในสาขาในตัวเมืองเซี่ยงไฮ้และเมืองโดยรอบของประเทศจีน จำนวน 66 สาขา และมีแผนเปิดจุดขายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

#### ค่าใช้จ่ายในการขาย

บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายในไตรมาส 1/2569 จำนวน 163.91 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 41.44 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 33.84% เมื่อเทียบกับไตรมาส 1/2568 ค่าใช้จ่ายในการขายที่เพิ่มขึ้น มีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายที่สอดคล้องกับยอดขายเป็นหลัก เช่น ค่าใช้จ่ายในการขายสินค้าและโฆษณาผ่านช่องทางออนไลน์ และค่าส่งเสริมการขายผ่านช่องทาง Moderntrade นอกจากนี้ บริษัทมีการเช่าและตกแต่งพื้นที่สำหรับเปิดร้านค้าใหม่ของบริษัท (Shop) ณ ไตรมาส 1/2569 จำนวน 26 สาขา (ในขณะที่ไตรมาส 1/2568 มี 17 สาขา) นอกจากนี้ ในไตรมาส 1/2569 บริษัทมีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานฝ่ายขาย และคลังสินค้าเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับไตรมาส 1/2568 เนื่องจาก มีการปรับเงินเดือนประจำปี การจ้างพนักงานเพื่อรองรับการเพิ่ม

จุดขาย การเปิด Shop สาขาใหม่ รวมถึงขยายทีมงานฝ่ายคลังสินค้าเพื่อให้สามารถบริหารคลังสินค้าเองได้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ซึ่งสามารถรองรับการจัดส่งสินค้าได้เฉลี่ย 10,000 คำสั่งซื้อต่อวัน (จากเดิมที่เคยใช้บริการ E-fulfillment สามารถจัดส่งได้เฉลี่ย 2,000-3,000 คำสั่งซื้อต่อวัน) โดยบริษัทเริ่มบริหารคลังสินค้าเองทั้งหมดตั้งแต่ไตรมาส 2/2568 เป็นต้นมา

### ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหารในไตรมาส 1/2569 จำนวน 57.36 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 22.03 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 62.37% เมื่อเทียบกับไตรมาส 1/2568 โดยมีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน ตามจำนวนพนักงานที่เพิ่มขึ้น และการปรับเงินเดือนประจำปี อาทิเช่น เงินเดือน โบนัส ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงาน รวมถึงมีค่าใช้จ่ายเดินทางไปต่างประเทศเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ ในไตรมาส 1/2569 มีรายการค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (ECL) จำนวน 9.97 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจากไตรมาส 1/2568 จำนวน 9.28 ล้านบาท ซึ่งโดยส่วนใหญ่เพิ่มขึ้นจากลูกหนี้ต่างประเทศ อีกทั้ง มีการประมาณการค่าใช้จ่ายที่อาจเกิดขึ้นจากคดีฟ้องร้อง จำนวน 4.74 ล้านบาท

### ต้นทุนทางการเงิน

ในไตรมาส 1/2569 บริษัทมีต้นทุนทางการเงิน จำนวน 2.67 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.15 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 5.84% เมื่อเทียบกับไตรมาส 1/2568 เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของดอกเบี้ยจากหนี้สินตามสัญญาเช่าที่บันทึกตามมาตรฐานบัญชีเรื่องสัญญาเช่า (IFRS 16)

### กำไร(ขาดทุน)สุทธิ

บริษัทมีผลขาดทุนสุทธิในไตรมาส 1/2569 จำนวน 38.12 ล้านบาท ลดลง 39.66 ล้านบาท หรือลดลง 2,572.06% เมื่อเทียบกับไตรมาส 1/2568 เนื่องจาก บริษัทมียอดขายเติบโตขึ้นจากช่องทางออนไลน์เป็นหลัก ซึ่งมีค่าใช้จ่ายในการขายที่ผันแปรสอดคล้องกับยอดขาย รวมถึงมีค่าใช้จ่ายในการเปิดร้านค้าของบริษัท (Shop) จำนวนเพิ่มขึ้น และมีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานเพิ่มขึ้น ในขณะที่มีรายได้จากช่องทางอื่นต่ำกว่าที่คาดการณ์ ส่งผลให้บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มสูงขึ้นมากกว่าการเติบโตของยอดขาย ประกอบกับมีรายการค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้า ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (ECL) ผลขาดทุนจากการด้อยค่าสินทรัพย์ของบริษัทย่อย และประมาณการค่าใช้จ่ายที่อาจเกิดขึ้นจากคดีฟ้องร้อง ส่งผลให้ผลประกอบการมีผลขาดทุน

**สรุปฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงาน สิ้นสุด ณ วันที่ 31 มีนาคม 2568 และ 2569 และ 31 ธันวาคม 2568**

รายการ	หน่วย	31 มีนาคม 2569	31 ธันวาคม 2568
สินทรัพย์รวม	ล้านบาท	1,893.99	1,915.07
หนี้สินรวม	ล้านบาท	522.25	506.82
ส่วนของผู้ถือหุ้น	ล้านบาท	1,371.74	1,408.26
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E)	เท่า	0.38	0.36
อัตรากำไรสุทธิ	%	-	87.28 <sup>1/</sup>
รายการ	หน่วย	31 มีนาคม 2569	31 มีนาคม 2568
รายได้รวม	ล้านบาท	370.04	335.20
ต้นทุนและค่าใช้จ่ายรวม	ล้านบาท	413.95	332.67
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ	ล้านบาท	(38.12)	0.80
กำไรสุทธิต่อหุ้น <sup>2/</sup>	บาท/หุ้น	(0.06)	0.003
อัตรากำไรขั้นต้น	%	48.77	47.86
อัตราส่วนกำไรสุทธิ	%	-	0.24
อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	%	-	9.42
อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	%	-	9.01

หมายเหตุ:

<sup>1/</sup> ปี 2568 บริษัทจ่ายเงินปันผลประจำปี จำนวน 129.95 ล้านบาท ซึ่งเป็นการจ่ายจากกำไรสะสม ณ 31 ธันวาคม 2567 โดยมีกำหนดจ่ายในวันที่ 14 พฤษภาคม 2568

<sup>2/</sup> กำไรสุทธิต่อหุ้น คำนวณโดยใช้กำไรสุทธิหารด้วยจำนวนหุ้นทั้งหมดภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนเป็นแรก ทั้งหมด 600,000,000 หุ้น หักด้วยหุ้นซื้อคืน จำนวน 10,920,000 หุ้น

### สินทรัพย์

สินทรัพย์รวม ณ 31 มีนาคม 2569 มีจำนวน 1,893.99 ล้านบาท ประกอบด้วยรายการที่เป็นเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด และเงินฝากธนาคารประเภทประจำไม่เกิน 12 เดือน ซึ่งอยู่ในรายการสินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น รวมทั้งสิ้น 204.08 ล้านบาท โดยสินทรัพย์รวมที่ลดลง 21.08 ล้านบาท หรือลดลง 1.10% จาก ณ 31 ธันวาคม 2568 มีสาเหตุหลักของการเปลี่ยนแปลงจาก

- เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ลดลง เนื่องจากถูกนำไปใช้หมุนเวียนในกิจการ
- ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น ลดลง สอดคล้องกับยอดขายช่องทาง Traditional Trade และ Modern Trade ประกอบกับลูกหนี้เดิมทยอยชำระหนี้ไปบางส่วน
- สินค้าคงเหลือ โดยส่วนใหญ่เพิ่มขึ้นจากสินค้าคลาสสิก และสินค้าคอลเลคชั่น ซึ่งเป็นสินค้าขายดีและได้รับความนิยมอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทได้สั่งซื้อสินค้าเข้ามาเตรียมพร้อมสำหรับจำหน่ายแก่ร้านค้าตัวแทนจำหน่าย อย่างไรก็ตาม สภาพเศรษฐกิจส่งผลให้ผู้บริโภคชะลอการซื้อออกไป ทำให้ยอดขายยังน้อยกว่าที่คาดการณ์ นอกจากนี้ บริษัทมีการออกสินค้าคอลเลคชั่นใหม่เพิ่มขึ้น และได้เริ่มนำเข้าเสื้อผ้าและรองเท้ามาจาก Himaxx คู่ค้าประเทศจีน อย่างไรก็ตาม ในครึ่งปีหลังบริษัทจะชะลอการออกสินค้าคอลเลคชั่นใหม่ และชะลอการสั่งซื้อ โดยจะเติมสต็อกเฉพาะสินค้าขายดีที่ไซส์หรือสีไม่ครบ

### หนี้สิน

หนี้สินรวม ณ 31 มีนาคม 2569 มีจำนวน 522.25 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 15.43 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 3.05% จาก ณ 31 ธันวาคม 2568 โดยมีสาเหตุหลักจากเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น เพิ่มขึ้นจากการสั่งซื้อสินค้ามาเพื่อรอจำหน่าย

### ส่วนของผู้ถือหุ้น

ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ 31 มีนาคม 2569 มีจำนวน 1,371.77 ล้านบาท ลดลง 36.52 ล้านบาท หรือลดลง 2.59% จาก ณ 31 ธันวาคม 2568 เนื่องจาก บริษัทมีผลขาดทุนจากการดำเนินงาน

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ

- วิศัลย์ วนะศักดิ์ศรีสกุล -

(นายวิศัลย์ วนะศักดิ์ศรีสกุล)

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

บริษัท วอริกซ์ สปอร์ต จำกัด (มหาชน)