

WR/SET/0011/2569

15 พฤษภาคม 2569

เรื่อง คำอธิบายและวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ สำหรับงวด 3 เดือน สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2569 (แก้ไข)
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% | 10.33 | 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% |
| กำไรก่อนภาษีเงินได้ | (77.43) | (22.73%) | 6.12 | 1.90% | (83.55) | (1364.93%) |
| 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%) |
| ผลต่างจากอัตราแลกเปลี่ยนจากการแปลงค่าทางการเงิน | 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 เนื่องจากการเพิ่มจุดขายในท่าเลคศึกษา 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 ปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างการปรับปรุงรูปแบบการขายให้ทีมงานเข้าถึงลูกค้ามากขึ้น 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 วางจำหน่ายเครื่องแต่งกายและรองเท้าภายใต้แบรนด์วอริกซ์ในสาขาในตัวเมืองเชียงใหม่และเมืองโดยรอบของประเทศจีน 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 บริษัทมีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานฝ่ายขายและคลังสินค้าเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับไตรมาส 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 |
| อัตราการจ่ายเงินปันผล | % | - | 87.28 ^{1/} |
| 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) | 1.54 |
| กำไรสุทธิต่อหุ้น ^{2/} | บาท/หุ้น | (0.06) | 0.003 |
| อัตรากำไรขั้นต้น | % | 48.77 | 47.86 |
| อัตราส่วนกำไรสุทธิ | % | - | 0.46 |
| อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA) | % | 0.30 | 9.42 |
| อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE) | % | - | 9.01 |

หมายเหตุ:

^{1/} ปี 2568 บริษัทจ่ายเงินปันผลประจำปี จำนวน 129.95 ล้านบาท ซึ่งเป็นการจ่ายจากกำไรสะสม ณ 31 ธันวาคม 2567 โดยมีกำหนดจ่ายในวันที่ 14 พฤษภาคม 2568

^{2/} 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 1,371.74 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)