ที่ MAI 6902/001

วันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2569

เรื่อง คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ สำหรับผลการดำเนินงานสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568

เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

1. ภาพรวมการดำเนินธุรกิจ

บริษัทประกอบธุรกิจวิจัย พัฒนา และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดูแลผิวและเครื่องสำอางภายใต้แบรนด์ “Skinsista” และ “Dermie” โดยใช้โมเดลการผลิตผ่านโรงงานพันธมิตร (OEM) ที่ได้รับมาตรฐานสากล GMP และ ISO 22716:2007 เพื่อส่งมอบนวัตกรรมคุณภาพสูงในราคาที่เข้าถึงได้ ตามสโลแกน “High quality skincare is not exclusive, It is for everyone” โดยบริษัทฯ มุ่งเน้นกลยุทธ์การเข้าถึงผู้บริโภคอย่างครอบคลุมผ่าน 3 ช่องทางหลัก ได้แก่ 1) Modern Trade เช่น ร้านสะดวกซื้อ 7-11 และร้านบิวตี้สโตร์ชั้นนำอย่าง Watsons, Beautrium, EVEANDBOY และ found & found, 2) ช่องทาง General Trade ผ่านร้านค้าทั่วไปทั่วประเทศ และ 3) ช่องทาง E-Commerce ผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ยอดนิยม เช่น Shopee, Lazada และ TikTok Shop ปัจจุบันบริษัทฯมีพอร์ตโฟลิโอผลิตภัณฑ์หลากหลายครอบคลุม 5 กลุ่มหลัก ได้แก่ เซรั่มบำรุงผิวหน้า ผลิตภัณฑ์ป้องกันแสงแดด ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวหน้า ครีมบำรุงผิวหน้า เครื่องสำอาง เช่น แป้งผสมรองพื้น บลัช และลิปสติก เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคในทุกมิติของการดูแลผิวและความงาม

2. สรุปเหตุการณ์และพัฒนาการที่สำคัญ

ปี 2568 ถือเป็นปีแห่งการเปลี่ยนผ่านเชิงโครงสร้างและยุทธศาสตร์ที่สำคัญของบริษัทฯ โดยมีพัฒนาการหลักที่ส่งผลต่อศักยภาพการเติบโตในระยะกลางถึงระยะยาว ดังนี้

1) การเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เมื่อวันที่ 24 กันยายน 2568 บริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ภายใต้ชื่อย่อหลักทรัพย์ “SKIN” โดยเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 44 ล้านหุ้น ในราคาหุ้นละ 1.20 บาท ได้รับเงินระดมทุนประมาณ 52.80 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน รองรับการขยายธุรกิจ และยกระดับโครงสร้างทางการเงินให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้น

2) การขยายพอร์ตผลิตภัณฑ์ บริษัทฯ เดินหน้าขยายพอร์ตสินค้าไปสู่กลุ่มที่มีศักยภาพการเติบโตและอัตรากำไรที่เหมาะสม ในไตรมาส 4 ทางบริษัทได้มีการทำตลาดในวงกว้างกับแบรนด์ใหม่ในกลุ่มเวชสำอางภายใต้แบรนด์ “Dermie” รวมถึงออกสินค้าใหม่ในกลุ่มเครื่องสำอางสี (Color Cosmetics) รวม 10 SKUs ภายใต้แนวคิด “Make Up Care” ซึ่งช่วยสร้างแหล่งรายได้ใหม่ (New S-Curve)

3) การขยายช่องทางจำหน่ายและเพิ่มการเข้าถึงผู้บริโภค บริษัทฯ ขยายการจัดจำหน่ายผ่านพันธมิตรค้าปลีกชั้นนำอาทิ EVEANDBOY และ found & found ในรูปแบบการขายขาด รวมถึง Beautrium ในรูปแบบฝากขาย พร้อมทั้งรักษาการเติบโตในช่องทางหลักอย่าง 7-11 และ Watsons

โดยรวม เหตุการณ์สำคัญในปี 2568 เป็นฐานรากสำคัญที่ช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน เสริมโครงสร้างทางการเงิน และสนับสนุนการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัทฯ ในอนาคต

3. สรุปผลการดำเนินงานสำหรับปี 2568

งบกำไรขาดทุน	2568		2567		การเปลี่ยนแปลง	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
รายได้จากการขาย	176.73	100%	229.13	100%	(52.40)	(23%)
ต้นทุนขาย	(49.53)	(28%)	(57.50)	(25%)	(7.98)	(14%)
กำไรขั้นต้น	**127.20**	**72%**	**171.63**	**75%**	**(44.42)**	**(26%)**
รายได้อื่น*	2.23	1%	1.40	1%	0.82	59%
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	**129.43**	**73%**	**173.03**	**76%**	**(43.60)**	**(25%)**
ต้นทุนในการจัดจำหน่าย	(93.67)	(53%)	(130.35)	(57%)	(36.68)	(28%)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	(30.02)	(17%)	(29.15)	(13%)	0.87	3%
ขาดทุนจากการวัดมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น	---	---	0.25	0%	(0.25)	n.a.
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	**5.74**	**3%**	**13.78**	**6%**	**(8.04)**	**(58%)**
ต้นทุนทางการเงิน	(0.15)	(0%)	(0.25)	(0%)	(0.10)	(39%)
กำไรก่อนภาษีเงินได้	**5.59**	**3%**	**13.53**	**6%**	**(7.94)**	**(59%)**
(ค่าใช้จ่าย)รายได้ภาษีเงินได้	(1.21)	(1%)	(2.86)	(1%)	(1.65)	(58%)
กำไรสุทธิ	**4.38**	**2%**	**10.67**	**5%**	**(6.29)**	**(59%)**

หมายเหตุ : * รายได้อื่น ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ, กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์, ค่าขนส่งสินค้า online ที่ platformเรียกเก็บจากลูกค้าแล้วโอนต่อให้บริษัท, ค่าทำการตลาดผ่าน Affiliate Program จากช่องทาง online ร่วมกับบาง platform, ค่าขายสินค้าสวัสดิการให้แก่พนักงานของบริษัท เป็นต้น

รายได้จากการขายสินค้า

ในปี 2568 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายสินค้าจำนวน 176.73 ล้านบาท ปรับตัวลดลง 23% เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า โดยมีสาเหตุหลักมาจากการแข่งขันที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง รวมถึงสินค้าเดิมที่บริษัทฯวางจำหน่ายอยู่เริ่มเป็นที่นิยมน้อยลงเมื่อเทียบกับสินค้าออกใหม่ที่มีนวัตกรรมสูงกว่า ทั้งนี้ ตั้งแต่ช่วงปลายไตรมาส 4 ปี 2568 ทางบริษัทได้ทยอยออกสินค้าใหม่มาทดแทนสินค้าเดิม จึงทยอยลดปริมาณสินค้าเดิมในแต่ละช่องทางจำหน่ายส่งผลให้ยอดขายผ่าน 7-11 และ Watsons ลดลง 36% และ 68% ตามลำดับ

นอกจากนี้ ทางบริษัทฯได้มีการเตรียมพร้อมสำหรับการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนจากช่องทางออฟไลน์เข้าสู่แพลตฟอร์มดิจิทัลมากขึ้น ในปี 2568 บริษัทฯ สามารถชดเชยผลกระทบดังกล่าวได้บางส่วนจากการขยายฐานรายได้ในช่องทาง E-commerce ที่เติบโตอย่างแข็งแกร่ง โดยเฉพาะแพลตฟอร์ม TikTok Shop ที่เติบโตแบบก้าวกระโดดถึง 290% และ Shopee ที่เติบโตต่อเนื่อง 18% จนก้าวขึ้นมาเป็นคู่ค้าอันดับ 2 ของบริษัทฯ แทนที่กลุ่มร้านค้าออฟไลน์เดิม ซึ่งสะท้อนถึงความสำเร็จในการปรับกลยุทธ์เข้าสู่ตลาดดิจิทัลอย่างเต็มตัว

ต้นทุนขายและกำไรขั้นต้น

ในปี 2568 บริษัทฯ มีต้นทุนขายจำนวน 49.53 ล้านบาท ปรับตัวลดลง 14% เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา ซึ่งเป็นไปตามยอดขายที่ลดลง และสัดส่วนต้นทุนขายต่อยอดขายคิดเป็น 28% ของยอดขาย ปรับตัวเพิ่มขึ้น 3% สาเหตุมาจากบริษัทฯมีการปรับสัดส่วนการจ้างผลิตเฉพาะตัวสินค้าจากโรงงานผู้ผลิตที่ได้มาตรฐานแต่บรรจุภัณฑ์บริษัทฯแยกการจัดซื้อออกไปต่างหากเพื่อส่งไปให้โรงงานบรรจุประกอบ เปลี่ยนเป็นการจ้างโรงงานให้ผลิตสินค้าแบบครบวงจรจนได้สินค้าสำเร็จรูปพร้อมจำหน่ายในสัดส่วนมากขึ้น เพื่อความคล่องตัวในการบริหารจัดการการผลิต และลดกระบวนการและต้นทุนเกี่ยวกับการบริหารจัดการบรรจุภัณฑ์เอง ซึ่งการสั่งผลิตแบบสินค้าสำเร็จรูปจะทำให้ต้นทุนสูงกว่าการที่บริษัทฯจัดซื้อบรรจุภัณฑ์ส่งไปให้โรงงานบรรจุประกอบเล็กน้อย ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ 72% ลดลง 3% เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา

ต้นทุนในการจัดจำหน่าย

ในปี 2568 ค่าใช้จ่ายในการขายมีจำนวน 93.67 ล้านบาท ปรับลดลง 28% เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า ซึ่งเป็นการลดลงในทิศทางเดียวกับรายได้จากการขายสินค้า โดยสาเหตุหลักมาจากค่าใช้จ่ายในการขายส่วนใหญ่เป็นค่าใช้จ่ายผันแปรตามยอดขาย ซึ่งรวมถึงส่วนต่างราคาเชิงพาณิชย์และรายการส่งเสริมการขายที่มอบให้แก่คู่ค้าที่ลดลงตามปริมาณการขายที่ชะลอตัวในบางช่องทาง

อย่างไรก็ตามในไตรมาส 4 ปี 2568 บริษัทฯมีการใช้จ่ายทางการตลาดเพิ่มมากขึ้นเมื่อเทียบกับยอดขายเนื่องจากมีการเปิดตัวสินค้าใหม่หลายรายการซึ่งต้องมีการสร้างการรับรู้ในวงกว้าง ทำให้กำไรสุทธิของบริษัทฯลดลงในช่วงเวลาดังกล่าว

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ในปี 2568 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหารจำนวน 30.02 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.87 ล้านบาท หรือคิดเป็น 3% เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า โดยปัจจัยหลักมาจากการรับรู้ค่าที่ปรึกษาและค่าบริการวิชาชีพ ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการนำบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ประกอบกับการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน ตามแผนการขยายโครงสร้างองค์กรเพื่อรองรับการเติบโต

ต้นทุนทางการเงิน

ในปี 2568 บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินจำนวน 0.15 ล้านบาท ปรับตัวลดลง 39% เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า หรือคิดเป็นสัดส่วนเพียง 0.1% ของรายได้จากการขาย โดยต้นทุนดังกล่าวเป็นดอกเบี้ยจ่ายที่รับรู้ตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 16 (TFRS 16) เรื่อง สัญญาเช่า ซึ่งลดลงตามการทยอยชำระค่าเช่าตามงวดสัญญาและการลดลงของมูลค่าปัจจุบันของหนี้สินตามสัญญาเช่า ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่มีภาระดอกเบี้ยจากการกู้ยืม

กำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิ

ในปี 2568 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 4.38 ล้านบาท ปรับตัวลดลง 59% เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า และมีอัตรากำไรสุทธิ (Net Profit Margin) อยู่ที่ 2% ซึ่งปัจจัยหลักที่ส่งผลกระทบต่อกำไรสุทธิ มาจากผลกระทบหลักจากรายได้ยอดขายในช่องทางออฟไลน์ที่ชะลอตัวในช่วงที่บริษัทฯลดปริมาณสินค้าเก่าในช่องทางจำหน่ายเพื่อเตรียมออกสินค้าใหม่ ประกอบกับการลดลงของอัตรากำไรขั้นต้นเล็กน้อยจากการปรับเปลี่ยนโครงสร้างการจ้างผลิตเพื่อความคล่องตัวในการบริหารจัดการตามที่อธิบายไว้ก่อนหน้านี้

ค่าใช้จ่ายเพื่อการขยายธุรกิจและค่าใช้จ่ายในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ เช่น ค่าที่ปรึกษาและค่าบริการวิชาชีพ ซึ่งเป็นรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว (One-time expense) รวมถึงการลงทุนเพิ่มบุคลากรเพื่อรองรับโครงสร้างบริษัทมหาชน

ค่าใช้จ่ายทางการตลาดซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของค่าใช้จ่ายในการขายมีอัตราส่วนสูงขึ้นเมื่อเทียบกับยอดขายโดยเฉพาะในไตรมาส 4 ที่บริษัทฯมีการเปิดตัวสินค้าใหม่หลายรายการ โดยฝ่ายบริหารเชื่อมั่นว่ายอดขายสินค้าใหม่จะเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ทางบริษัทฯ มองว่าปี 2568 เป็นปีแห่งการเปลี่ยนผ่านเชิงกลยุทธ์ (Strategic Transition) โดยเฉพาะเรื่องของการออกสินค้าใหม่เพื่อทดแทนสินค้าเดิมที่เริ่มเป็นที่นิยมน้อยลง การขยายช่องทางจำหน่ายเชิงกลยุทธ์ไปยังร้านค้า beauty store ซึ่งมีค่าใช้จ่ายในการสร้างการรับรู้ในช่องทางจำหน่ายใหม่ๆ และความสำเร็จในการขยายฐานลูกค้าสู่ช่องทาง E-commerce (โดยเฉพาะ TikTok Shop และ Shopee) ที่มีการเติบโตอย่างมีนัยสำคัญ จะเป็นปัจจัยขับเคลื่อนหลักในการฟื้นฟูอัตรากำไรสุทธิให้กลับมาเติบโตอย่างยั่งยืน

4. สรุปฐานะการเงิน ณ 31 ธันวาคม 2568

สินทรัพย์

สินทรัพย์	31 ธันวาคม 2568		31 ธันวาคม 2567		การเปลี่ยนแปลง	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	72.36	59%	27.84	33%	44.52	160%
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	25.14	20%	29.09	34%	(3.95)	(14%)
สินค้าคงเหลือ	19.22	16%	19.28	23%	(0.06)	(0%)
สิทธิในสินค้าที่จะได้รับคืน	0.14	0%	---	---	0.14	n.a.
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	**116.86**	**95%**	**76.20**	**89%**	**40.66**	**53%**
ส่วนปรับปรุงอาคารสำนักงานและอุปกรณ์	1.06	1%	1.03	1%	0.04	3%
สินทรัพย์สิทธิการใช้	1.33	1%	2.58	3%	(1.25)	(48%)
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	0.30	0%	0.33	0%	(0.03)	(10%)
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	3.61	3%	4.64	5%	(1.03)	(22%)
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	0.37	0%	0.37	0%	0.00	0%
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	**6.67**	**5%**	**8.94**	**11%**	**(2.28)**	**(25%)**
รวมสินทรัพย์	**123.53**	**100%**	**85.15**	**100%**	**38.38**	**45%**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมจำนวน 123.53 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 38.38 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา โดยมีสาเหตุหลักมาจาก

- เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด: ปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญจำนวน 44.52 ล้านบาท โดยมีปัจจัยสนับสนุนหลักจากกระแสเงินสดรับจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) ซึ่งส่งผลให้บริษัทฯ มีโครงสร้างทางการเงินที่แข็งแกร่งและมีสภาพคล่องส่วนเกินเพียงพอสำหรับการขยายธุรกิจในอนาคต ผนวกกับผลประกอบการที่มีกำไรในงวดปี 2568
- ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น: มียอดรวมลดลงจำนวน 3.95 ล้านบาท ซึ่งสอดคล้องกับสัดส่วนรายได้จากการขายที่ปรับตัวลดลงในกลุ่มช่องทางออฟไลน์ โดยเฉพาะลูกหนี้จากคู่ค้าร้านสะดวกซื้อหลักที่มีการชำระหนี้ค่าสินค้าตามกำหนดเวลา
- สินทรัพย์สิทธิการใช้ (Right-of-Use Assets): ปรับตัวลดลงจำนวน 1.25 ล้านบาท ซึ่งเป็นการลดลงตามปกติทางบัญชีจากการรับรู้ค่าเสื่อมราคาของสิทธิการเช่าพื้นที่สำนักงาน โดยมูลค่าของสินทรัพย์จะทยอยลดลงตามสัดส่วนการใช้ประโยชน์และอายุสัญญาเช่าที่คงเหลือตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 16 (TFRS 16)

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	31 ธันวาคม 2568		31 ธันวาคม 2567		การเปลี่ยนแปลง	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	17.34	14%	15.21	18%	2.13	14%
ส่วนของหนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	1.33	1%	1.24	1%	0.09	7%
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย	---	---	3.07	4%	(3.07)	n.a.

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	31 ธันวาคม 2568		31 ธันวาคม 2567		การเปลี่ยนแปลง	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
ประมาณการหนี้สินเงินคืนบริษัทประกันภัย	0.35	<1%	---	---	0.35	n.a.
รวมหนี้สินหมุนเวียน	**19.01**	**15%**	**19.52**	**23%**	**(0.50)**	**(3%)**
หนี่สินตามสัญญาเช่า	0.12	<1%	1.45	2%	(1.33)	(92%)
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	3.21	3%	2.50	3%	0.72	29%
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	**3.33**	**3%**	**3.94**	**5%**	**(0.61)**	**(16%)**
รวมหนี้สิน	**22.34**	**18%**	**23.46**	**28%**	**(1.12)**	**(5%)**
ทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว	72.00	58%	50.00	59%	22.00	44%
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น	28.17	23%	---	---	28.17	n.a.
กำไรสะสม - สำรองตามกฎหมาย	1.00	1%	0.70	1%	0.30	43%
กำไรสะสม - ยังไม่ได้จัดสรร	0.02	<1%	10.99	13%	(10.97)	(99%)
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	**101.19**	**82%**	**61.69**	**72%**	**39.50**	**64%**
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	**123.53**	**100%**	**85.15**	**100%**	**38.38**	**45%**

<u>หนี้สิน</u>

บริษัทฯมีหนี้สินรวม ณ 31 ธันวาคม 2568 เท่ากับ 22.34 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วน 18% ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น ลดลง 1.12 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา โดยมีสาเหตุหลักมาจาก

- เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น: ปรับตัวสูงขึ้น 2.13 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักจากค่าใช้จ่ายค้างจ่ายและหนี้สินหมุนเวียนอื่นเพิ่มขึ้นเนื่องจากค่าใช้จ่ายทางการตลาดค้างจ่ายเป็นหลัก
- ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย: ณ สิ้นงวดปี 2568 บริษัทฯ ไม่มีภาระภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย โดยลดลงจำนวน 3.07 ล้านบาท เมื่อเทียบกับสิ้นปีก่อนหน้า เนื่องจากการบริหารจัดการด้านภาษีที่มีประสิทธิภาพผ่านการชำระภาษีเงินได้ครึ่งปี (ภ.ง.ด. 51) ไว้ล่วงหน้า
- หนี้สินตามสัญญาเช่า: ปรับตัวลดลงจำนวน 1.33 ล้านบาท สอดคล้องกับการทยอยชำระค่าเช่าตามงวดสัญญาในระหว่างปี ซึ่งเป็นการลดลงของภาระผูกพันตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 16 (TFRS 16)
- ประมาณการหนี้สินสำหรับผลประโยชน์พนักงาน : ปรับตัวเพิ่มขึ้น 0.72 ล้านบาท ซึ่งเป็นไปตามการขยายตัวของจำนวนบุคลากรและโครงสร้างองค์กร

<u>ส่วนของผู้ถือหุ้น</u>

บริษัทฯมีส่วนของผู้ถือหุ้น ณ 31 ธันวาคม 2568 เท่ากับ 101.19 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วน 82% ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น เพิ่มขึ้น 39.50 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา โดยมีสาเหตุหลักมาจาก

- การเพิ่มทุนจดทะเบียนและส่วนเกินมูลค่าหุ้น: บริษัทฯ มียอดส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) โดยมีการออกและจำหน่ายหุ้นสามัญเพิ่มเติมจำนวน 44 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้ (Par Value) หุ้นละ 0.50 บาท คิดเป็นทุนชำระแล้วเพิ่มขึ้นจำนวน 22.00 ล้านบาท รวมถึงการรับรู้ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ (Share Premium) หลังหักค่าใช้จ่ายในการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้

- กำไรสะสม: ส่วนของผู้ถือหุ้นที่เพิ่มขึ้นยังได้รับปัจจัยหนุนจากการรับรู้ผลกำไรสุทธิจากการดำเนินงานในรอบปี 2568 จำนวน 4.38 ล้านบาท และมีการจ่ายเงินปันผลในระหว่างปี 2568

5. การวิเคราะห์กระแสเงินสด

งบกระแสเงินสด (หน่วย : ล้านบาท)	ปี 2568 / 31 ธันวาคม 2568	ปี 2567 / 31 ธันวาคม 2567
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน	12.46	4.61
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมลงทุน	(0.37)	4.35
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน	32.43	(22.33)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	**44.52**	**(13.37)**
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ต้นงวด	27.84	41.21
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ปลายงวด	**72.36**	**27.84**

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทฯ มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้นสุทธิ 44.52 ล้านบาท โดยสามารถจำแนกตามกิจกรรมได้ดังนี้:

- กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน: บริษัทฯ มีเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงานจำนวน 12.46 ล้านบาท โดยมีปัจจัยหลักมาจากกำไรจากการดำเนินงานในงวดปี 2568 และประสิทธิภาพในการบริหารเงินทุนหมุนเวียน โดยเฉพาะการได้รับชำระคืนจากลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่นในระหว่างงวด
- กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน: บริษัทฯ มีเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุนจำนวน 0.37 ล้านบาท ซึ่งเป็นการใช้ไปเพื่อซื้อสินทรัพย์เป็นหลัก ได้แก่ อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ (Notebook) สำหรับพนักงาน เป็นต้น
- กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน: บริษัทฯ มีเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมจัดหาเงินจำนวน 32.43 ล้านบาท โดยปัจจัยสำคัญมาจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) รวมถึงมีการจ่ายเงินปันผลในระหว่างปี และการชำระคืนหนี้สินตามสัญญาเช่า

6. อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ	ปี 2568 / 31 ธันวาคม 2568	ปี 2567 / 31 ธันวาคม 2567
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	6.15	3.90
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (วัน)	45	43
ระยะเวลาขายสินค้าสำเร็จรูปเฉลี่ย (วัน)	132	112
วงจรเงินสด (วัน)	111	89
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (%)	5.38%	15.95%
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (%)	4.20%	11.23%
อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (เท่า)	0.22	0.38
อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย (เท่า) /1	n.a	980.91
อัตราส่วนความสามารถในการชำระภาระผูกพัน (เท่า) /2	n.a	n.a

หมายเหตุ : /1 - คำนวณเฉพาะภาระดอกเบี้ยจ่ายเงินกู้ยืม ซึ่งในปี 2567 บริษัทฯมีการกู้ยืมเงินระยะสั้นจากนิติบุคคลที่เกี่ยวโยงกัน จำนวน 30.00 ล้านบาท โดยมีดอกเบี้ยจ่ายจำนวน 16,393.44 บาท ในปี 2568 บริษัทไม่มีการกู้ยืมที่มีภาระดอกเบี้ย

/2 - ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทไม่มีภาระหนี้เงินกู้ยืมที่มีภาระดอกเบี้ย

7. ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานของบริษัท

ผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ที่บริษัทร่วมพัฒนาและจัดจำหน่าย เป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีการแข่งขันสูง ทั้งจากผู้ประกอบการรายปัจจุบันและผู้ประกอบการรายใหม่ที่สามารถเข้ามาในตลาดได้ง่าย (Low Barrier of Entry) และผู้อุปโภคมีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมที่รวดเร็ว อย่างไรก็ตามบริษัทมีฐานลูกค้าอยู่ในวงกว้างซึ่งรอที่จะใช้สินค้าที่ทางบริษัทพัฒนาและวางจำหน่าย ในปี 2568 ที่ผ่านมาบริษัทฯได้ทยอยลดปริมาณพร้อมเร่งระบายสินค้ารุ่นเก่าในช่องทางจำหน่ายเพื่อเตรียมนำสินค้ารุ่นใหม่ออกวางจำหน่ายซึ่งเป็นหนึ่งในสาเหตุหลักที่รายได้ลดลงในปีที่ผ่านมา นอกจากนี้บริษัทฯได้เริ่มกิจกรรมทางการตลาดเพื่อสร้างการรับรู้ให้กับสินค้าใหม่ที่ทยอยเปิดตัวในช่วงไตรมาส 4 อันส่งผลกระทบถึงผลกำไรจากการดำเนินงานของบริษัทฯนอกเหนือจากค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มขึ้นจากการรับรู้ค่าที่ปรึกษาและค่าบริการวิชาชีพ เพื่อนำบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งเป็นรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว (One-time expense)

8. พัฒนาการด้านความยั่งยืน

บริษัทฯดำเนินธุรกิจด้วยความตระหนักและให้ความสำคัญกับการพัฒนาอย่างยั่งยืน และคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล (Environmental, Social and Governance: ESG) โดยตั้งแต่ช่วงมกราคมปี 2568 บริษัทฯได้ทยอยยกเลิกการใช้พลาสติกห่อหุ้มภายนอกสินค้าและปรับเปลี่ยนมาเป็นกล่องกระดาษคุณภาพสูงที่มีความคงทนและสามารถรีไซเคิลได้ และได้ยกเลิกการใช้สติ๊กเกอร์พลาสติกสำหรับปิดฉลากบนบรรจุภัณฑ์ โดยเปลี่ยนมาเป็นการสกรีนฉลากบนกล่องสินค้าแทนเพื่อเป็นการลดปริมาณขยะ นอกจากนี้บริษัทฯยังอยู่ในระหว่างการศึกษาการใช้ปรับบรรจุภัณฑ์ในรูปแบบ refillable เพื่อเป็นการลดการใช้พลาสติกซึ่งเป็นวัสดุที่ย่อยสลายได้ยากสำหรับสินค้าใหม่ๆที่เตรียมออกวางจำหน่ายในอนาคต