ที่ MAI 2568/002

วันที่ 23 กันยายน 2568

เรื่อง คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ สำหรับงวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2568

เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท สกิน ลาบอราทอรี่ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ขอรายงานผลการดำเนินงานสำหรับงวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2568 โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ภาพรวมการดำเนินธุรกิจ

บริษัทประกอบธุรกิจคิดค้น พัฒนา จ้างผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์บำรุงผิว (Skin Care/Make Up Care) ภายใต้ 2 ตราสินค้า ได้แก่ “Skinsista” และ “Dermie” ในการผลิตสินค้าทั้งหมดจะว่าจ้างโรงงานผู้รับจ้างผลิต (Original Equipment Manufacturer : OEM) ที่ได้รับมาตรฐานการรับรองคุณภาพในการผลิตเครื่องสำอาง (Good Manufacturing Practice: GMP) และเป็นโรงงานที่ผ่านการรับรองคุณภาพ ISO 22716: 2007

บริษัทดำเนินธุรกิจด้วยความมุ่งมั่นในการส่งต่อผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ในราคาที่สามารถเข้าถึงหรือจับต้องได้ ให้ความสำคัญต่อการคิดค้น พัฒนาสูตร คัดสรรสารสกัดที่มีประสิทธิภาพได้มาตรฐานและมีความปลอดภัย และพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีนวัตกรรมใหม่เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้อุปโภคอย่างต่อเนื่อง และขยายช่องทางการจำหน่ายหลากหลายช่องทาง โดยปัจจุบันมีช่องทางการจำหน่าย ดังนี้ 1) จำหน่ายผ่านร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) ประกอบด้วยร้านสะดวกซื้อ อาทิ ร้าน 7-11 ร้านค้าปลีกเฉพาะทางความงาม (Beauty Store) อาทิ ร้าน Watsons ร้าน Beautrium และร้าน found & found 2) จำหน่ายผ่านร้านค้าทั่วไป (General Trade) และ 3) จำหน่ายผ่านทางช่องทางออนไลน์ (E-Commerce) อาทิ Shopee Lazada และ TikTok Shop เพื่อให้เป็นไปตามความตั้งใจของบริษัทที่จะให้ลูกค้าเข้าถึงผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพของบริษัทได้ ตามสโลแกนที่ว่า “ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้าคุณภาพสูง เข้าถึงได้ ไม่ต้องจ่ายแพง” หรือเป็นภาษาอังกฤษว่า “High quality skincare is not exclusive, It is for everyone”

ผลิตภัณฑ์บำรุงผิว (Skin Care/Make Up Care) ของบริษัทสามารถแบ่งกลุ่มผลิตภัณฑ์เป็น 5 ประเภท 1) ผลิตภัณฑ์เซรั่มบำรุงผิวหน้า (Serum) 2) ผลิตภัณฑ์ครีมกันแดด (Sun Block) 3) ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวหน้า (Cleanser) 4) ผลิตภัณฑ์ครีมบำรุงผิวหน้า (Cream) 5) ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เช่น สเปรย์ฉีดลดสิวตามร่างกาย (Anti-Acne Body Spray) และผลิตภัณฑ์แป้งผสมรองพื้น (Foundation Powder)

2. สรุปเหตุการณ์และพัฒนาการที่สำคัญ

สรุปเหตุการณ์และพัฒนาการที่สำคัญในช่วง 6 เดือนแรกปี 2568 มีดังต่อไปนี้

- ขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มต่างประเทศ โดยมีคู่ค้าในประเทศไทยสั่งซื้อสินค้าเข้าไปจำหน่ายในประเทศเวียดนามและมาเลเซีย ในรูปแบบการขายขาด
- เริ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์มอยเจอร์ไรเซอร์เรตินอลธรรมชาติ (Natural Retinal Moisturizer) ภายใต้แนวคิด “เรตินอลที่ไม่แพ้”
- เริ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์มอยเจอร์ไรเซอร์ และครีมกันแดด ที่เป็นเวชสำอาง ภายใต้ตราสินค้า Dermie
- ขยายช่องทางจำหน่ายผ่านร้านค้าปลีกที่เน้นขายสินค้าเพื่อสุขภาพและความงาม ร้าน Beautrium ในรูปแบบฝากขาย
- ขยายช่องทางจำหน่ายผ่านร้านค้าปลีกที่เน้นขายสินค้าเพื่อสุขภาพและความงาม ร้าน found & found ในรูปแบบขายขาด

3. สรุปผลการดำเนินงาน

บริษัทได้นำส่งงบการเงินสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2568 ที่ผ่านการสอบทานจากผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแล้วต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยงวด 6 เดือนแรก ปี 2568 บริษัทมีกำไรสุทธิ 7.63 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 4.38 ล้านบาท คิดเป็นเพิ่มขึ้น 134.67% YoY เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้าที่มีกำไรสุทธิ 3.25 ล้านบาท โดยการเปลี่ยนแปลงผลการดำเนินงาน YoY สามารถอธิบายได้ดังนี้

งบกำไรขาดทุน	6 เดือนแรก ปี 2568		6 เดือนแรก ปี 2567 (ปรับปรุงใหม่)	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
รายได้จากการขาย	93.70	100.00%	122.95	100.00%
ต้นทุนขาย	(25.85)	(27.58%)	(29.45)	(23.95%)
กำไรขั้นต้น	**67.85**	**72.42%**	**93.50**	**76.05%**
รายได้อื่น/1	1.61	1.71%	0.85	0.69%
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	**69.46**	**74.13%**	**94.35**	**76.74%**
ต้นทุนในการจัดจำหน่าย	(45.71)	(48.79%)	(75.31)	(61.25%)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	(14.10)	(15.04%)	(14.42)	(11.73%)
(ขาดทุน) กำไรจากการวัดมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น	---	---	(0.31)	(0.26%)
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	**9.65**	**10.30%**	**4.31**	**3.51%**
ต้นทุนทางการเงิน	(0.09)	(0.09%)	(0.12)	(0.10%)
กำไรก่อนภาษีเงินได้	**9.56**	**10.20%**	**4.19**	**3.41%**
(ค่าใช้จ่าย)รายได้ภาษีเงินได้	(1.93)	(2.06%)	(0.94)	(0.76%)
กำไรสุทธิสำหรับงวด	**7.63**	**8.15%**	**3.25**	**2.65%**

หมายเหตุ : /1 - รายได้อื่น ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ, กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์, ค่าขนส่งสินค้า online ที่ platform เรียกเก็บจากลูกค้าแล้วโอนต่อให้บริษัท, ค่าทำการตลาดผ่าน Affiliate Program จากช่องทาง online ร่วมกับบาง platform, ค่าขายสินค้าสวัสดิการให้แก่พนักงานของบริษัท เป็นต้น

รายได้จากการขาย

รายได้จากการขาย แยกตามกลุ่มผลิตภัณฑ์	6 เดือนแรก ปี 2568		6 เดือนแรก ปี 2567	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
(1) ผลิตภัณฑ์เซรั่มบำรุงผิวหน้า	40.81	43.56%	74.02	60.20%
(2) ผลิตภัณฑ์ครีมกันแดด	39.80	42.47%	45.44	36.96%
(3) ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวหน้า	0.95	1.01%	2.22	1.81%
(4) ผลิตภัณฑ์ครีมบำรุงผิวหน้า	8.83	9.42%	1.17	0.95%
(5) ผลิตภัณฑ์อื่นๆ	3.31	3.54%	0.10	0.08%
รายได้จากการขาย	**93.70**	**100.00%**	**122.95**	**100.00%**

รายได้จากการขายแยกตาม รูปแบบการรับรู้รายได้	6 เดือนแรก ปี 2568		6 เดือนแรก ปี 2567	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
(1) รายได้จากการจำหน่ายแบบฝากขาย	54.02	57.66%	86.80	70.60%
(2) รายได้จากการจำหน่ายแบบขายขาด	39.68	42.34%	36.15	29.40%
(2.1) ผ่านร้านค้า	16.64	17.76%	14.97	12.18%
(2.2) ผ่านช่องทางออนไลน์	23.04	24.58%	21.18	17.23%
รายได้จากการขาย	**93.70**	**100.00%**	**122.95**	**100.00%**
GP ที่ให้แก่ผู้รับฝากขาย	(24.21)		(36.61)	
รายได้จากการจำหน่ายแบบฝากขายสุทธิ	29.81	42.90%	50.19	58.13%
รายได้จากการจำหน่ายแบบขายขาด	39.67	57.10%	36.15	41.87%
รายได้จากการฝากขายสุทธิและขายขาด	**69.48**	**100.00%**	**86.34**	**100.00%**

รายได้จากการขายของบริษัทมีรูปแบบการรับรู้รายได้ 2 ประเภท คือ 1) การรับรู้รายได้จากการจำหน่ายแบบฝากขาย 2) การรับรู้รายได้จากการจำหน่ายแบบขายขาด ซึ่งการรับรู้รายได้จากการฝากขายจะรับรู้ตามมูลค่าที่ผู้รับฝากขายได้จำหน่ายให้แก่ลูกค้า (Retail Price ตามป้ายราคา) ขณะที่รายได้จากการขายขาดจะรับรู้ตามมูลค่าที่ได้รับหรือคาดว่าจะได้รับสำหรับสินค้าที่ได้ส่งมอบหลังจากหักการรับคืนและส่วนลดโดยไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม (Net Price) ซึ่งเป็นไปตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ดังนั้นเมื่อรายได้รูปแบบฝากขายปรับตัวลดลงจึงส่งผลให้รายได้จากการขายรวมลดลงมากกว่ารูปแบบขายขาดเมื่อเปรียบเทียบปริมาณสินค้าขายเท่ากัน

สำหรับงวด 6 เดือนของปี 2568 บริษัทมีรายได้จากการขายสุทธิ 93.70 ล้านบาท ลดลงจำนวน 29.26 ล้านบาท คิดเป็นลดลง 23.80% YoY มีสาเหตุหลักจากรายได้จากการฝากขายลดลง ทั้งรายได้จากการฝากขายร้านสะดวกซื้อรายหนึ่งที่ลดลง 17.75 ล้านบาท เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยมาจากกลุ่มผลิตภัณฑ์เซรั่มบำรุงผิวหน้ากลุ่มบูสเตอร์เซรั่มและครีมแบบซอง (Premium Booster & Cream) เป็นหลัก เนื่องจากการแข่งขันที่ค่อนข้างสูง และผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้ได้เปิดตัวตั้งแต่ปี 2564 ถือว่าอยู่ในช่วงปลายของวงจรชีวิตสินค้าจึงจำหน่ายได้น้อยลง และรายได้จากการฝากขายร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) รายหนึ่งที่ลดลง 15.03 ล้านบาท เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยมาจากผลิตภัณฑ์กลุ่ม V Series Booster ที่เปิดตัวในปี 2561 ซึ่งอยู่ในช่วงปลายของวงจรชีวิตสินค้าจึงจำหน่ายได้น้อยลง อย่างไรก็ตาม ผลิตภัณฑ์กลุ่มครีมกันแดดของบริษัทยังคงเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถแข่งขันได้โดยมีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์กลุ่มดังกล่าวลดลงเพียงเล็กน้อย นอกจากนี้ จากการเริ่มวางจำหน่ายผลิตภัณฑ์มอยเจอร์ไรเซอร์เรตินอล (Retinal Moisturizer) ในช่วงต้นปี 2568 ทำให้รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์กลุ่มครีมบำรุงผิวหน้าเพิ่มสูงขึ้น และจากการเริ่มวางจำหน่ายผลิตภัณฑ์แป้งผสมรองพื้น ในช่วงปลายปี 2567 ทำให้รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์กลุ่มอื่นๆ เพิ่มสูงขึ้น

ต้นทุนขายและกำไรขั้นต้น

ต้นทุนขายและกำไรขั้นต้น	6 เดือนแรก ปี 2568		6 เดือนแรก ปี 2567	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
รายได้จากการขาย	93.70	100.00%	122.95	100.00%
ต้นทุนขาย	25.85	27.58%	29.45	23.95%
กำไรขั้นต้น (Gross-sale ตามงบ)	**67.85**	**72.42%**	**93.50**	**76.05%**
รายได้จากการขายสุทธิหลังหัก GP ที่ให้แก่ผู้รับฝากขาย	69.49		86.34	
กำไรขั้นต้น (Net-sale ปรับค่า GP ฝากขาย)	**43.64**	**62.80%**	**56.89**	**65.89%**

ต้นทุนขาย ประกอบด้วย ต้นทุนสินค้าและบรรจุภัณฑ์ ค่าทดสอบผลิตภัณฑ์ ค่าเผื่อสำรองสินค้าเสื่อมสภาพ และต้นทุนอื่น โดยมีต้นทุนขายหลักคือ ต้นทุนสินค้าและบรรจุภัณฑ์ คิดเป็นสัดส่วนกว่า 99% ของต้นทุนขายรวม

งวด 6 เดือนของปี 2568 บริษัทมีกำไรขั้นต้น 67.85 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้น 72.42% ยอดกำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้นลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า เนื่องจากการลดลงของรายได้กลุ่มลูกค้าฝากขาย จึงส่งผลให้กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้นลดลงมากกว่ากรณีการลดลงของรายได้กลุ่มลูกค้าขายขาด โดยหากพิจารณาจากรายได้จากการขายสุทธิหลังหัก GP ที่ให้แก่ผู้รับฝากขาย (Net-sale) บริษัทจะมีกำไรขั้นต้น 43.64 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้น 62.80% กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้นลดลงจากปีก่อนหน้า เนื่องจากรายได้ที่ลดลงหลักมาจากกลุ่มผลิตภัณฑ์เซรั่มบำรุงผิวหน้าซึ่งอยู่ในช่วงปลายของวงจรชีวิตสินค้าจึงจำหน่ายได้น้อยลง โดยกลุ่มผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมีอัตรากำไรขั้นต้นสูงส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นปรับตัวลดลง อย่างไรก็ตามบริษัทมีแผนงานจะทยอยเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่อย่างต่อเนื่องตลอดจนถึงสิ้นปี 2568 นี้

ต้นทุนในการจัดจำหน่าย

ต้นทุนในการจัดจำหน่าย	6 เดือนแรก ปี 2568		6 เดือนแรก ปี 2567	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
(1) ค่าส่งเสริมการขาย	29.80	65.19%	43.48	57.74%
(2) ค่าสื่อและโฆษณา	11.01	24.07%	27.24	36.17%
(3) ค่าใช้จ่ายพนักงานฝ่ายการตลาด	1.73	3.79%	1.38	1.83%
(4) ค่าขนส่ง	1.86	4.06%	1.59	2.11%
(5) ต้นทุนในการจัดจำหน่ายอื่นๆ	1.31	2.88%	1.62	2.15%

ต้นทุนในการจัดจำหน่าย	6 เดือนแรก ปี 2568		6 เดือนแรก ปี 2567	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
ต้นทุนในการจัดจำหน่าย	**45.71**	**100.00%**	**75.31**	**100.00%**
% ต่อรายได้จากการขายสุทธิ		48.79%		61.25%

ต้นทุนในการจัดจำหน่ายเป็นค่าใช้จ่ายหลักของบริษัท ประกอบด้วย ค่าส่งเสริมการขาย และค่าสื่อและโฆษณา เป็นหลัก ในงวด 6 เดือนปี 2568 บริษัทมีต้นทุนในการจัดจำหน่าย 45.71 ล้านบาท ลดลงจำนวน 29.60 ล้านบาท คิดเป็นลดลง 39.30% YoY มีสาเหตุหลักมาจาก

1) ค่าส่งเสริมการขาย ลดลง 13.68 ล้านบาท เนื่องจากค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่ของค่าส่งเสริมการขาย คือ ส่วนแบ่งการขาย (ค่า GP) ที่บริษัทตกลงไว้กับผู้รับฝากขาย ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่แปรผันตรงกับปริมาณสินค้าขายและยอดรายได้จากการขายผ่านช่องทางฝากขาย
2) ค่าสื่อและโฆษณา ลดลง 16.23 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทได้วิเคราะห์แนวโน้มพฤติกรรมของผู้อุปโภค จึงมีการทยอยลดการกระตุ้นโฆษณาผ่าน Facebook และ Google มาตั้งแต่ปี 2566 เนื่องจากผู้อุปโภคให้ความสนใจน้อยลง รวมถึงบริษัทเน้นการทำคอนเทนต์โดยบริษัทเองมากขึ้น เพื่อประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อยุคใหม่ เช่น TikTok Shop และผลิตภัณฑ์ที่วางจำหน่ายไม่จำเป็นต้องมีพรีเซนเตอร์ บริษัทเน้นการประชาสัมพันธ์ผ่าน Influencer หรือ KOLs ที่เป็นผู้ใช้งานผลิตภัณฑ์จริงเป็นหลัก จึงมีค่าใช้จ่ายที่ต่ำกว่า

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน และค่าจ้างและค่าบริการ เป็นหลัก ในงวด 6 เดือน ปี 2568 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหาร 14.10 ล้านบาท ลดลง 0.33 ล้านบาท คิดเป็นลดลง 2.28% YoY เนื่องจากต้นปี 2567 บริษัทมีการย้ายที่ตั้งสำนักงาน จึงมีการปรับปรุงรายการสินทรัพย์สิทธิการใช้ ทำให้เกิดขาดทุนจากการเลิกใช้สินทรัพย์จำนวน 0.69 ล้านบาท ซึ่งงวด 6 เดือนแรกของปี 2568 ไม่มีรายการดังกล่าว ทั้งนี้ค่าใช้จ่ายในการบริหารหลักได้แก่ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน และค่าจ้างและค่าบริการ มียอดใกล้เคียงกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า

ต้นทุนทางการเงิน

งวด 6 เดือน ปี 2568 บริษัทมีต้นทุนทางการเงิน จำนวน 0.09 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วน 0.09% ของรายได้จากการขายสุทธิ ซึ่งมาจากดอกเบี้ยตามสัญญาเช่าตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 16 เรื่อง สัญญาเช่า (TFRS 16) ทั้งนี้บริษัทไม่มีดอกเบี้ยจากเงินกู้ยืม

กำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิ

งวด 6 เดือน ปี 2568 บริษัทมีกำไรสุทธิ 7.63 ล้านบาท เพิ่มขึ้น YoY จำนวน 4.38 ล้านบาท มีอัตรากำไรสุทธิ 8.01% เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าที่มีกำไรสุทธิ 3.25 ล้านบาท และมีอัตรากำไรสุทธิ 2.63% มีสาเหตุหลักจากการลดลงของต้นทุนในการจัดจำหน่าย ในส่วนของค่าสื่อและค่าโฆษณาเป็นหลักซึ่งมาจากการลดการกระตุ้นโฆษณาผ่าน Facebook และ Google ที่ต่อเนื่องมาเป็นหลักตามแนวโน้มพฤติกรรมผู้อุปโภคที่เปลี่ยนไปให้ความสนใจผ่านสื่อสังคมออนไลน์รูปแบบอื่นๆ และเน้นการทำคอนเทนต์โดยบริษัทเองมากขึ้น และผลิตภัณฑ์ที่วางจำหน่ายไม่จำเป็นต้องมีพรีเซนเตอร์ซึ่งมีค่าใช้จ่ายสูง ตามที่กล่าวในส่วนต้นทุนในการจัดจำหน่าย

4. สรุปฐานะการเงิน

งบฐานะการเงิน	30 มิถุนายน 2568		31 ธันวาคม 2567	
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท	สัดส่วน
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	34.07	40.70%	27.84	32.69%
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	21.80	26.04%	29.09	34.17%
สินค้าคงเหลือ	19.89	23.76%	19.28	22.64%
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	**75.76**	**90.51%**	**76.20**	**89.50%**
ส่วนปรับปรุงอาคารสำนักงานและอุปกรณ์	0.89	1.06%	1.03	1.21%
สินทรัพย์สิทธิการใช้	1.96	2.34%	2.58	3.03%
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	0.32	0.38%	0.33	0.38%

งบฐานะการเงิน	30 มิถุนายน 2568		31 ธันวาคม 2567	
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท	สัดส่วน
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	4.41	5.27%	4.64	5.45%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	0.37	0.44%	0.37	0.43%
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	**7.95**	**9.49%**	**8.94**	**10.50%**
รวมสินทรัพย์	**83.70**	**100.00%**	**85.15**	**100.00%**
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	15.85	18.93%	15.21	17.86%
ส่วนของหนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	1.28	1.53%	1.24	1.46%
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย	1.70	2.03%	3.07	3.61%
รวมหนี้สินหมุนเวียน	**18.83**	**22.50%**	**19.52**	**22.92%**
หนี้สินตามสัญญาเช่า	0.79	0.95%	1.45	1.70%
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	2.76	3.30%	2.50	2.93%
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	**3.55**	**4.24%**	**3.94**	**4.63%**
รวมหนี้สิน	**22.38**	**26.74%**	**23.46**	**27.55%**
ทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว	50.00	59.73%	50.00	58.72%
กำไรสะสม - สำรองตามกฎหมาย	0.70	0.84%	0.70	0.82%
กำไรสะสม - ยังไม่ได้จัดสรร	10.62	12.69%	10.99	12.91%
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	**61.32**	**73.26%**	**61.69**	**72.45%**
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	**83.70**	**100.00%**	**85.15**	**100.00%**

สินทรัพย์

บริษัทมีสินทรัพย์รวม ณ 30 มิถุนายน 2568 และ ณ 31 ธันวาคม 2567 จำนวน 83.70 ล้านบาท และ 85.15 ล้านบาท ตามลำดับ โดยบริษัทมีรายการสินทรัพย์ที่สำคัญ ได้แก่ เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น สินค้าคงเหลือ และสินทรัพย์สิทธิการใช้ รวมทั้งสิ้นคิดเป็นสัดส่วน 92.85% และ 92.52% ของสินทรัพย์รวมแต่ละงวดตามลำดับ

โดยการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ ได้แก่ ลูกหนี้การค้าลดลง 9.86 ล้านบาท โดยลดลงจากลูกหนี้ร้านสะดวกซื้อรายหนึ่งเป็นหลัก สอดคล้องกับรายได้จากการขายที่ลดลง และลูกหนี้การค้าเกินกำหนดชำระน้อยกว่า 3 เดือนลดลง 1.40 ล้านบาท โดยยอดคงเหลือ ณ 30 มิถุนายน 2568 จำนวน 0.07 ล้านบาท มาจากลูกหนี้ Hypermarket รายหนึ่ง ซึ่งปัจจุบันยอดที่เกินกำหนดชำระบริษัทได้รับชำระเรียบร้อยแล้ว เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น 6.23 ล้านบาท จากการที่บริษัทมีกำไรจากการดำเนินงาน และลูกหนี้การค้าลดลง

หนี้สิน

บริษัทมีหนี้สินรวม ณ 30 มิถุนายน 2568 และ ณ 31 ธันวาคม 2567 จำนวน 22.38 ล้านบาท และ 23.46 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วน 26.74% และ 27.55% ของสินทรัพย์รวมตามลำดับ โดยมีรายการหนี้สินที่สำคัญ ได้แก่ เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น หนี้สินตามสัญญาเช่า และภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย โดยโครงสร้างหนี้สินของบริษัทส่วนใหญ่เป็นหนี้สินหมุนเวียน คิดเป็นสัดส่วน 84.13% และ 83.20% ของหนี้สินรวมตามลำดับ

โดยการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญได้แก่ ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่ายลดลง 1.37 ล้านบาท จากการที่บริษัทได้ชำระภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่ายจากการปรับปรุงงบการเงินสำหรับงวดบัญชีปี 2564 และงวดบัญชีปี 2566 เรียบร้อยแล้ว

ส่วนของผู้ถือหุ้น

บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้น ณ 30 มิถุนายน 2568 และ ณ 31 ธันวาคม 2567 จำนวน 61.32 ล้านบาท และ 61.69 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วน 73.26% และ 72.45% ของสินทรัพย์รวมตามลำดับ บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงเนื่องจากการจ่ายเงินปันผลจำนวน 8.00 ล้านบาท

5. การวิเคราะห์กระแสเงินสด

งบกระแสเงินสด (หน่วย : ล้านบาท)	6 เดือนแรกปี 2568	6 เดือนแรกปี 2567
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน	15.02	(4.41)
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมลงทุน	(0.09)	(0.78)
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน	(8.70)	(15.83)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	**6.23**	**(21.03)**
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ต้นงวด	27.84	41.21
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ปลายงวด	34.07	20.18

สำหรับงวด 6 เดือนแรกปี 2568 บริษัทมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น 6.23 ล้านบาท โดยมีเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงานเท่ากับ 15.02 ล้านบาท จากการมีกำไรจากการดำเนินงาน 7.63 ล้านบาท และมีรายการเงินสดได้มาจากการดำเนินงานที่สำคัญ ได้แก่ การลดลงของลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น 7.29 ล้านบาท บริษัทมีเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุน 0.09 ล้านบาท เกิดจากการจ่ายซื้อสินทรัพย์เพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจ ได้แก่ โน๊ตบุ๊คของพนักงาน โปรแกรมคอมพิวเตอร์ และกล้องถ่ายภาพสำหรับการถ่ายทำคอนเทนต์การตลาด บริษัทมีเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงิน 8.70 ล้านบาท โดยเป็นการจ่ายคืนหนี้สินตามสัญญาเช่า และมีการจ่ายเงินปันผลจำนวน 8.00 ล้านบาท

6. อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ	30 มิถุนายน 2568	31 ธันวาคม 2567
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	4.02	3.90
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (วัน)	43	43
ระยะเวลาขายสินค้าสำเร็จรูปเฉลี่ย (วัน)	127	112
วงจรเงินสด (วัน)	100	89
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (%)	24.82%	15.95%
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (%)	2.26%	11.23%
อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (เท่า)	0.37	0.38
อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย (เท่า) /1	n.a	980.91
อัตราส่วนความสามารถในการชำระภาระผูกพัน (เท่า) /2	n.a	n.a

หมายเหตุ : /1 - คำนวณเฉพาะภาระดอกเบี้ยจ่ายเงินกู้ยืม ซึ่งในปี 2567 บริษัทมีการกู้ยืมเงินระยะสั้นจากนิติบุคคลที่เกี่ยวโยงกัน จำนวน 30.00 ล้านบาท โดยมีดอกเบี้ยจ่ายจำนวน 16,393.44 บาท ในงวด 6 เดือนปี 2568 บริษัทไม่มีการกู้ยืมที่มีภาระดอกเบี้ย

/2 - ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568 และ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทไม่มีภาระหนี้เงินกู้ยืมที่มีภาระดอกเบี้ย

7. ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานของบริษัท

ผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ที่บริษัทจ้างผลิตและจำหน่าย เป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีการแข่งขันสูง ทั้งจากผู้ประกอบการรายปัจจุบันและผู้ประกอบการรายใหม่ที่สามารถเข้ามาในตลาดได้ง่าย (Low Barrier of Entry) และผู้อุปโภคมีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมที่รวดเร็ว ทั้งนี้ บริษัทได้ตระหนักถึงปัจจัยที่อาจมีผลกระทบดังกล่าว และได้ทำการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้อุปโภคและปรับกลยุทธ์การดำเนินงานให้เหมาะสมและสอดคล้องกับพฤติกรรมที่เปลี่ยนไป ทั้งในด้านของการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการ และการตลาดเพื่อสร้างการรับรู้

8. พัฒนาการด้านความยั่งยืน

บริษัทดำเนินธุรกิจด้วยความตระหนักและให้ความสำคัญกับการพัฒนาอย่างยั่งยืน และคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล (Environmental, Social and Governance: ESG) โดยมีการดำเนินการดังต่อไปนี้

- ตั้งแต่ช่วงมกราคมปี 2568 บริษัทได้ยกเลิกการใช้พลาสติกห่อหุ้ม โดยพัฒนาบรรจุภัณฑ์ร่วมกับโรงงานผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์ และปรับเปลี่ยนมาเป็นกล่องกระดาษคุณภาพสูงที่มีความคงทนและสามารถรีไซเคิลได้ และยกเลิกการใช้สติ๊กเกอร์พลาสติกสำหรับปิดฉลากบนบรรจุภัณฑ์ โดยเปลี่ยนมาเป็นการสกรีนฉลากบนกล่องสินค้าแทน นอกจากนี้ บริษัทยังมีแผนที่จะปรับบรรจุภัณฑ์ในทิศทางเดียวกันสำหรับสินค้าอื่นๆ ทั้งที่วางจำหน่ายในปัจจุบันและที่จะเปิดตัวออกมาทำการตลาดในอนาคต