ที่ MAI2568/004

วันที่ 12 พฤศจิกายน 2568

เรื่อง คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ สำหรับผลการดำเนินงานไตรมาสที่ 3 สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2568

เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท สกิน ลาบอราทอรี่ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ขอรายงานผลการดำเนินงานสำหรับงวดสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 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 มีการขยายช่องทางการจำหน่ายหลากหลายช่องทาง โดยปัจจุบันมีช่องทางการจำหน่าย ดังนี้ 1) จำหน่ายผ่านร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) ประกอบด้วยร้านสะดวกซื้อ อาทิ ร้าน 7-11 ร้านค้าปลีกเฉพาะทางความงาม (Beauty Store) อาทิ ร้าน Watsons ร้าน Beautrium ร้าน found & found และ ร้าน EVEANDBOY 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) ของบริษัทปัจจุบันสามารถแบ่งกลุ่มผลิตภัณฑ์เป็น 6 ประเภท 1) ผลิตภัณฑ์เซรั่มบำรุงผิวหน้า (Serum) 2) ผลิตภัณฑ์ครีมกันแดด (Sun Block) 3) ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวหน้า (Cleanser) 4) ผลิตภัณฑ์ครีมบำรุงผิวหน้า (Cream) 5) ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง (Cosmetic) เช่น ผลิตภัณฑ์แป้งผสมรองพื้น (Foundation Powder) ผลิตภัณฑ์บลัช (Blush) และ ผลิตภัณฑ์ลิป (Lip) และ 6) ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เช่น สเปรย์ฉีดลดสิวตามร่างกาย (Anti-Acne Body Spray)

2. สรุปเหตุการณ์และพัฒนาการที่สำคัญ

สรุปเหตุการณ์และพัฒนาการที่สำคัญช่วงสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2568 มีดังต่อไปนี้

- ในไตรมาสที่ 3/2568 บริษัท สกิน ลาบอราทอรี่ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) เป็นครั้งแรกเมื่อวันที่ 24 กันยายน 2568 ภายใต้ชื่อย่อหลักทรัพย์ “SKIN” โดยเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 44 ล้านหุ้นที่ราคาหุ้นละ 1.20 บาท คิดเป็นสัดส่วนประมาณ 30.55% ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วภายหลังเสนอขายหุ้นทั้งหมด และได้รับเงินระดมทุนรวมประมาณ 52.8 ล้านบาท
- เริ่มขยายผลิตภัณฑ์ในกลุ่มเครื่องสำอางสี (color cosmetic) ภายใต้แนวคิด Make Up Care หรือ make up ผสาน skincare เป็นจำนวนทั้งสิ้น 10 SKUs โดยแบ่งเป็นสินค้า บลัชออนลดสิวจำนวน 5 SKUs ลิปออยล์จำนวน 5 SKUs
- ขยายช่องทางจำหน่ายผ่านร้านค้าปลีกที่เน้นขายสินค้าเพื่อสุขภาพและความงามนอกเหนือจากร้าน Beautrium และ Watsons ที่ขายอยู่ในปัจจุบัน โดยเริ่มมีวางจำหน่ายที่ 10 สาขาหลักของร้าน EVEANDBOY ในรูปแบบขายขาดผ่านทาง OCC

- ขยายช่องทางจำหน่ายผ่านร้านค้าปลีกที่เน้นขายสินค้าเพื่อสุขภาพและความงาม ร้าน found & found ในรูปแบบขายขาด

3. สรุปผลการดำเนินงาน

บริษัทได้นำส่งงบการเงินงวดไตรมาส 3 สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2568 ที่ผ่านการสอบทานจากผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแล้วต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยงวดไตรมาส 3/2568 บริษัทมีกำไรสุทธิ 0.24 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้าที่มีผลขาดทุนสุทธิ โดยการเปลี่ยนแปลงผลการดำเนินงาน YoY สามารถอธิบายได้ดังนี้

งบกำไรขาดทุน	ไตรมาส 3/2568		ไตรมาส 3/2567	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
รายได้จากการขาย	41.03	100.00%	49.30	100.00%
ต้นทุนขาย	(11.54)	-28.12%	(12.97)	-26.31%
กำไรขั้นต้น	**29.50**	**71.88%**	**36.33**	**73.69%**
รายได้อื่น/1	0.45	1.11%	0.19	0.38%
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	**29.95**	**72.99%**	**36.52**	**74.07%**
ต้นทุนในการจัดจำหน่าย	(21.08)	-51.38%	(30.78)	-62.43%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	(8.48)	-20.66%	(7.85)	-15.92%
กำไรจากการวัดมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียน	---	---	0.56	1.13%
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	**0.39**	**0.94%**	**(1.55)**	**-3.14%**
ต้นทุนทางการเงิน	(0.04)	-0.09%	(0.08)	-0.15%
กำไรก่อนภาษีเงินได้	**0.35**	**0.86%**	**(1.62)**	**-3.29%**
(ค่าใช้จ่าย)รายได้ภาษีเงินได้	(0.11)	-0.28%	0.27	0.55%
กำไรสุทธิสำหรับงวด	**0.24**	**0.58%**	**(1.35)**	**-2.74%**

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

รายได้จากการขาย

รายได้จากการขาย แยกตามกลุ่มผลิตภัณฑ์	ไตรมาส 3/2568 ล้านบาท	สัดส่วน	ไตรมาส 3/2567 ล้านบาท	สัดส่วน
(1) ผลิตภัณฑ์เซรั่มบำรุงผิวหน้า	17.71	43.15%	26.47	53.69%
(2) ผลิตภัณฑ์ครีมกันแดด	14.03	34.20%	20.32	41.21%
(3) ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวหน้า	0.45	1.10%	1.57	3.19%
(4) ผลิตภัณฑ์ครีมบำรุงผิวหน้า	6.06	14.76%	0.64	1.29%
(5) ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง	2.78	6.79%	---	0.00%
(6) ผลิตภัณฑ์อื่นๆ	---	---	0.30	0.62%
รายได้จากการขาย	**41.03**	**100.00%**	**49.30**	**100.00%**

รายได้จากการขายแยกตามรูปแบบการรับรู้รายได้	ไตรมาส 3/2568		ไตรมาส 3/2567	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
(1) รายได้จากการจำหน่ายแบบฝากขาย	20.56	50.12%	32.44	65.79%
(2) รายได้จากการจำหน่ายแบบขายขาด	20.47	49.88%	16.86	34.21%
(2.1) ผ่านร้านค้า	7.11	17.32%	7.52	15.25%
(2.2) ผ่านช่องทางออนไลน์	13.36	32.56%	9.34	18.96%
รายได้จากการขาย	**41.03**	**100.00%**	**49.30**	**100.00%**
GP ที่ให้แก่ผู้รับฝากขาย	(9.25)		(13.90)	
รายได้จากการจำหน่ายแบบฝากขายสุทธิ	11.31	42.90%	18.54	58.13%
รายได้จากการจำหน่ายแบบขายขาด	20.47	57.10%	16.86	41.87%
รายได้จากการฝากขายสุทธิและขายขาด	**31.78**	**100.00%**	**35.40**	**100.00%**

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

สำหรับไตรมาส 3/2568 บริษัทมีรายได้จากการขายสุทธิ 41.03 ล้านบาท ลดลงจำนวน 8.27 ล้านบาท หรือลดลง 16.77% มีสาเหตุหลักจากรายได้จากการฝากขายลดลง ทั้งรายได้จากการฝากขายร้านสะดวกซื้อรายหนึ่งที่ลดลง 6.22 ล้านบาท
เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยมาจากกลุ่มผลิตภัณฑ์เซรั่มบำรุงผิวหน้ากลุ่มบูสเตอร์เซรั่มและครีมแบบซอง (Premium Booster & Cream) เป็นหลัก เนื่องจากการแข่งขันที่ค่อนข้างสูง และผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้ได้เปิดตัวตั้งแต่ปี 2564
ถือว่าอยู่ในช่วงปลายของวงจรชีวิตสินค้าจึงจำหน่ายได้น้อยลง และรายได้จากการฝากขายร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) รายหนึ่งที่ลดลง 5.65 ล้านบาท เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยมาจากผลิตภัณฑ์กลุ่ม V Series Booster ที่เปิดตัวในปี 2561 ซึ่งอยู่ในช่วงปลายของวงจรชีวิตสินค้าจึงจำหน่ายได้น้อยลง นอกจากนี้
จากการเริ่มวางจำหน่ายผลิตภัณฑ์มอยเจอร์ไรเซอร์เรตินอล (Retinal Moisturizer) ในช่วงต้นปี 2568
ทำให้รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์กลุ่มครีมบำรุงผิวหน้าเพิ่มสูงขึ้น 5.42 ล้านบาท
และจากการเริ่มวางจำหน่ายผลิตภัณฑ์แป้งผสมรองพื้น ในช่วงปลายปี 2567 ทำให้รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์กลุ่มเครื่องสำอางเพิ่มสูงขึ้น

ต้นทุนขายและกำไรขั้นต้น

ต้นทุนขายและกำไรขั้นต้น	ไตรมาส 3/2568		ไตรมาส 3/2567	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
รายได้จากการขาย	41.03	100.00%	49.30	100.00%
ต้นทุนขาย	(11.54)	-28.12%	(12.97)	-26.31%
กำไรขั้นต้น (Gross-sale ตามงบ)	**29.50**	**71.88%**	**36.33**	**73.69%**
รายได้จากการขายสุทธิหลังหัก GP ที่ให้แก่ผู้รับฝากขาย	31.78	77.45%	35.40	71.81%
กำไรขั้นต้น (Net-sale ปรับค่า GP ฝากขาย)	**20.24**	**63.69%**	**22.43**	**63.36%**

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

สำหรับไตรมาส 3/2568 บริษัทมีกำไรขั้นต้น 29.50 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้น 71.88% ยอดกำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้นลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า เนื่องจากรายได้ที่ลดลงและผลของ Product-mixed ในขณะที่ หากพิจารณาจากรายได้จากการขายสุทธิหลังหักส่วนแบ่งกำไรขั้นต้น (GP) ที่จ่ายให้แก่ผู้รับฝากขาย (Net Sale) บริษัทจะมีกำไรขั้นต้น 20.24 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้น 63.69% ซึ่งเพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน สาเหตุหลักมาจาก ค่า GP ของช่องทางฝากขายมียอดลดลงจากปีก่อนหน้า ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทดีขึ้น

ต้นทุนในการจัดจำหน่าย

ต้นทุนในการจัดจำหน่าย	ไตรมาส 3/2568		ไตรมาส 3/2567	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
(1) ค่าส่งเสริมการขาย	12.45	59.06%	18.40	59.79%
(2) ค่าสื่อและโฆษณา	6.09	28.91%	10.19	33.11%
(3) ค่าใช้จ่ายพนักงานฝ่ายการตลาด	1.05	5.00%	0.51	1.64%
(4) ค่าขนส่ง	0.66	3.12%	0.79	2.55%
(5) ต้นทุนในการจัดจำหน่ายอื่นๆ	0.83	3.91%	0.89	2.90%
ต้นทุนในการจัดจำหน่าย	**21.08**	**100.00%**	**30.78**	**100.00%**
% ต่อรายได้จากการขายสุทธิ		**66.34%**		**86.93%**

ต้นทุนในการจัดจำหน่ายเป็นค่าใช้จ่ายหลักของบริษัท ประกอบด้วย ค่าส่งเสริมการขาย และค่าสื่อและโฆษณา เป็นหลัก ในงวดไตรมาส 3/2568 บริษัทมีต้นทุนในการจัดจำหน่าย 21.08 ล้านบาท ลดลงจำนวน 9.70 ล้านบาท หรือลดลง 31.50% YoY มีสาเหตุหลักมาจาก

1) ค่าส่งเสริมการขาย ลดลง 5.95 ล้านบาท เนื่องจากค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่ของค่าส่งเสริมการขาย คือ ส่วนแบ่งการขาย (ค่า GP) ที่บริษัทตกลงไว้กับผู้รับฝากขาย ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่แปรผันตรงกับยอดรายได้จากการขายผ่านช่องทางฝากขาย
2) ค่าสื่อและโฆษณา ลดลง 4.10 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 ในงวดไตรมาส 3/2568 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหาร 8.48 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.63 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 8% YoY
ค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มขึ้นจากค่าที่ปรึกษาทางการเงินที่รับรู้ในงวดนี้ ทำให้ค่าใช้จ่ายรวมของไตรมาสนี้สูงขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้าเล็กน้อย ทั้งนี้ค่าใช้จ่ายในการบริหารหลัก ได้แก่ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน และค่าจ้างและค่าบริการ มียอดใกล้เคียงกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า

ต้นทุนทางการเงิน

งวดไตรมาส 3/2568 บริษัทมีต้นทุนทางการเงิน 0.04 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วน 0.09% ของรายได้จากการขายสุทธิ ซึ่งมาจากดอกเบี้ยตามสัญญาเช่าตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 16 เรื่อง สัญญาเช่า (TFRS 16)
ทั้งนี้บริษัทไม่มีดอกเบี้ยจากเงินกู้ยืม

กำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิ

ไตรมาส 3/2568 บริษัทมีกำไรสุทธิ 0.24 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้าที่มีผลขาดทุนสุทธิ 1.35 ล้านบาท มีอัตรากำไรสุทธิ 0.58% ในขณะที่ช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้ามีผลขาดทุนสุทธิ สาเหตุหลักมาจากการลดลงของต้นทุนในการจัดจำหน่ายในส่วนของค่าสื่อและค่าโฆษณาเป็นหลัก ตามที่ได้อธิบายไว้ก่อนหน้านี้

4. สรุปฐานะการเงิน

งบฐานะการเงิน	30 กันยายน 2568		31 ธันวาคม 2567	
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท	สัดส่วน
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	76.96	66.06%	27.84	32.69%
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	15.38	13.20%	29.09	34.17%
สินค้าคงเหลือ	16.81	14.43%	19.28	22.64%
สินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น	0.05	0.04%	---	---
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	**109.20**	**93.73%**	**76.20**	**89.50%**
ส่วนปรับปรุงอาคารสำนักงานและอุปกรณ์	1.10	0.95%	1.03	1.21%
สินทรัพย์สิทธิการใช้	1.64	1.41%	2.58	3.03%
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	0.31	0.26%	0.33	0.38%
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	3.88	3.33%	4.64	5.45%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	0.37	0.32%	0.37	0.43%
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	**7.31**	**6.27%**	**8.94**	**10.50%**
รวมสินทรัพย์	**116.51**	**100.00%**	**85.15**	**100.00%**
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	8.49	7.29%	15.21	17.86%
ส่วนของหนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	1.31	1.12%	1.24	1.46%
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย	---	---	3.07	3.61%

งบฐานะการเงิน	30 กันยายน 2568		31 ธันวาคม 2567	
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท	สัดส่วน
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	0.13	0.11%	---	---
รวมหนี้สินหมุนเวียน	**9.93**	**8.52%**	**19.52**	**22.92%**
หนี้สินตามสัญญาเช่า	**0.46**	**0.39%**	1.45	1.70%
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	2.89	2.48%	2.50	2.93%
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	**3.35**	**2.88%**	**3.94**	**4.63%**
รวมหนี้สิน	**13.28**	**11.40%**	**23.46**	**27.55%**
ทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว	72.00	61.80%	50.00	58.72%
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	28.17	24.18%	---	---
กำไรสะสม - สำรองตามกฎหมาย	0.70	0.60%	0.70	0.82%
กำไรสะสม - ยังไม่ได้จัดสรร	2.36	2.03%	10.99	12.91%
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	**103.23**	**88.60%**	**61.69**	**72.45%**
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	**116.51**	**100.00%**	**85.15**	**100.00%**

สินทรัพย์

บริษัทมีสินทรัพย์รวม ณ 30 กันยายน 2568 จำนวน 116.51 ล้านบาท โดยบริษัทมีรายการสินทรัพย์ที่สำคัญ ได้แก่ เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น สินค้าคงเหลือ สินทรัพย์สิทธิการใช้ และสินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี รวมทั้งสิ้นคิดเป็นสัดส่วน 98.43% ของสินทรัพย์รวม โดยการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญได้แก่

- เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เพิ่มขึ้น 49.12 ล้านบาท

เนื่องจากได้รับเงินจากการระดมทุนในการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) รวมทั้งมีกำไรจากการดำเนินงานในงวดปัจจุบัน และมีการบริหารจัดเก็บลูกหนี้และสินค้าคงเหลืออย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

- ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น ลดลง 13.71 ล้านบาท โดยลดลงจากลูกหนี้ร้านสะดวกซื้อรายหนึ่งเป็นหลักสอดคล้องกับรายได้จากการขายที่ลดลง
- สินค้าคงเหลือ ลดลง 2.46 ล้านบาท จากการบริหารสต็อกให้เหมาะสมกับยอดขายและรอบการผลิตมากขึ้น

หนี้สิน

บริษัทมีหนี้สินรวม ณ 30 กันยายน 2568 จำนวน 13.28 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วน 11.40% ของสินทรัพย์รวม โดยมีรายการหนี้สินที่สำคัญ ได้แก่ เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น หนี้สินตามสัญญาเช่า และประมาณการหนี้สินจากการรับคืนสินค้า โดยโครงสร้างหนี้สินส่วนใหญ่เป็นหนี้สินหมุนเวียน คิดเป็นสัดส่วน 74.77% ของหนี้สินรวม

โดยการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญได้แก่ เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น ลดลง 6.72 ล้านบาท เกิดจากการสั่งสินค้าสำเร็จรูปลดลง และ บริษัทไม่มีภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย เนื่องจากได้มีการชำระภาษีเงินได้ระหว่างปีตามแบบ ภ.ง.ด.51 ไว้ล่วงหน้าแล้ว

ส่วนของผู้ถือหุ้น

บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้น ณ 30 กันยายน 2568 จำนวน 103.23 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วน 88.60% ของสินทรัพย์รวม บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นเนื่องจากการเสนอขายหุ้น IPO ทำให้มีการเพิ่มทุนชำระแล้วอีก 44 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท คิดเป็น 22 ล้านบาท และส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ รวมถึงผลกำไรสุทธิในงวด

5. การวิเคราะห์กระแสเงินสด

งบกระแสเงินสด (หน่วย : ล้านบาท)	30 กันยายน 2568	30 กันยายน 2567
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน	16.73	(0.14)
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมลงทุน	(0.36)	(0.85)
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน	32.75	(22.22)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	**49.12**	**(23.21)**
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ต้นงวด	27.84	41.21
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ปลายงวด	76.96	18.00

สำหรับงวด 9 เดือน ปี 2568 บริษัทมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น 49.12 ล้านบาท โดยมีเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงานเท่ากับ 16.73 ล้านบาท จากการมีกำไรสุทธิ 7.87 ล้านบาท และมีการลดลงของลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น 14.08 ล้านบาท บริษัทมีเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุน 0.36 ล้านบาท เกิดจากการจ่ายซื้อสินทรัพย์เพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจ ได้แก่ โน๊ตบุ๊คของพนักงาน โปรแกรมคอมพิวเตอร์ และกล้องถ่ายภาพสำหรับการถ่ายทำคอนเทนต์การตลาด และบริษัทมีเงินสดสุทธิจากกิจกรรมจัดหาเงินเท่ากับ 32.75 ล้านบาท โดยเป็นเงินรับค่าหุ้นสามัญเพิ่มทุน 50.17 ล้านบาท เนื่องจากได้รับเงินจากการระดมทุนในการเสนอขายหุ้น IPO มีการจ่ายเงินปันผลจำนวน 16.50 ล้านบาท และจ่ายคืนหนี้สินตามสัญญาเช่า 0.92 ล้านบาท

6. อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ	30 กันยายน 2568	31 ธันวาคม 2567
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	11.00	3.90
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (วัน)	45	43
ระยะเวลาขายสินค้าสำเร็จรูปเฉลี่ย (วัน)	132	112
วงจรเงินสด (วัน)	104	89
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (%)	12.73%	15.95%
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (%)	10.41%	11.23%
อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (เท่า)	0.13	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 9 เดือนปี 2568 บริษัทไม่มีการกู้ยืมที่มีภาระดอกเบี้ย

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

7. ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานของบริษัท

ผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ที่บริษัทพัฒนาและจัดจำหน่าย เป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีการแข่งขันสูง ทั้งจากผู้ประกอบการรายปัจจุบันและผู้ประกอบการรายใหม่ที่สามารถเข้ามาในตลาดได้ง่าย (Low Barrier of Entry) และผู้อุปโภคมีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมที่รวดเร็ว ซึ่งสาเหตุหนึ่งของรายได้ที่ลดลงในไตรมาสที่ผ่านมา เนื่องจากบริษัทอยู่ในระหว่างการระบายสินค้าครีมซองรุ่นเก่าเพื่อนำสินค้ารุ่นใหม่ออกวางจำหน่าย ซึ่งบริษัทคาดการณ์ว่าจะวางตลาดได้เร็วๆนี้

8. พัฒนาการด้านความยั่งยืน

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

- ตั้งแต่ช่วงมกราคมปี 2568 บริษัทได้ยกเลิกการใช้พลาสติกห่อหุ้ม โดยพัฒนาบรรจุภัณฑ์ร่วมกับโรงงานผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์ และปรับเปลี่ยนมาเป็นกล่องกระดาษคุณภาพสูงที่มีความคงทนและสามารถรีไซเคิลได้ และยกเลิกการใช้สติ้กเกอร์พลาสติกสำหรับปิดฉลากบนบรรจุภัณฑ์ โดยเปลี่ยนมาเป็นการสกรีนฉลากบนกล่องสินค้าแทน นอกจากนี้ บริษัทยังมีแผนที่จะปรับบรรจุภัณฑ์ในทิศทางเดียวกันสำหรับสินค้าอื่นๆ ทั้งที่วางจำหน่ายในปัจจุบันและที่จะเปิดตัวออกมาทำการตลาดในอนาคต