



NEP-AC 002/2566

วันที่ 28 กรกฎาคม 2566

เรื่อง อธิบายและวิเคราะห์ผลการดำเนินงานสำหรับปี 2566 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2566
เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ผลการดำเนินงาน

บริษัท เอ็นอีที อสังหาริมทรัพย์และอุตสาหกรรม จำกัด(มหาชน) ขอเรียนชี้แจงผลการดำเนินงานสำหรับไตรมาสที่1 ปี 2566 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2566 เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2565 ตามรายละเอียดดังนี้

สำหรับงวด 3 เดือน ของไตรมาสที่1 ปี 2566 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2566

บริษัทฯ มีผลการดำเนินงานสำหรับงวด 3 เดือนของไตรมาสที่1 ปี 2566 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2566 มีผลขาดทุนสุทธิ 6.12 ล้านบาท เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2565 ซึ่งมีผลขาดทุนสุทธิ 11.74 ล้านบาท ผลการดำเนินงานขาดทุนลดลง 5.62 ล้านบาท เนื่องจากสาเหตุหลักที่สำคัญดังนี้

1. รายได้จากการขาย และ รายได้อื่น

บริษัท มีรายได้จากการขายในไตรมาสที่1 ปี 2566 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2566 จำนวน 35.32 ล้านบาท เปรียบเทียบกับปี 2565 มีรายได้จากการขาย 92.24 ล้านบาท ลดลง 56.92 ล้านบาท หรือ ลดลงร้อยละ 61.71 เนื่องจากยอดขายผลิตภัณฑ์กระสอบพลาสติกที่ลดลง จากการที่บริษัทยกเลิกสายการผลิตกระสอบพลาสติก

รายได้อื่นในปี 2566 มีรายได้ 0.74 ล้านบาท เปรียบเทียบกับปี 2565 มีจำนวน 2.71 ล้านบาท ลดลง 1.97 ล้านบาท เนื่องจากในไตรมาสที่1 ปี 2565 บริษัทมีรายได้อื่นจากค่าเช่า และค่าบริการเครื่องจักรผลิตกระสอบจากบริษัท วาวาแพค จำกัด

2. ต้นทุนขาย, กำไรขั้นต้น

ไตรมาส 1 ปี 2566 บริษัท มีต้นทุนขาย 38.36 ล้านบาท เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันปี 2565 มีต้นทุนขาย 97.07 ล้านบาท ลดลง 58.71 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 60.48 ในขณะที่ยอดขายลดลงร้อยละ 61.71 แสดงให้เห็นว่าบริษัทมีต้นทุนต่อหน่วยที่สูง จึงยังคงมีผลขาดทุนขั้นต้นอยู่ร้อยละ 8.61

จากการปรับเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินธุรกิจ โดยการขายกระสอบพลาสติกในลักษณะ Outsourcing หรือ Trading โดยการว่าจ้างผลิตจากผู้ผลิตรายอื่นที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจแทนที่การผลิตเอง ส่งผลให้บริษัทมีกำไรขั้นต้นจากการขายกระสอบพลาสติกที่ค่อนข้างแน่นอน ถึงแม้จะมียอดขายลดลงก็ตาม

แต่ทั้งนี้ ไตรมาส 1 ปี 2566 ผลิตภัณฑ์ Flexible Packaging ยังมีผลขาดทุนขั้นต้น เนื่องจากยอดขายและผลผลิตที่ยังน้อยกว่าเป้าหมาย ทำให้กำลังการผลิตไม่ครอบคลุมกับต้นทุนคงที่(Fix cost) การควบคุมของเสียยังไม่เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด ดังนั้นบริษัทจึงต้องเร่งแก้ปัญหาในเรื่องประสิทธิภาพการผลิต สำหรับปัจจัยที่มีส่วนสำคัญในปีนี้คือราคาวัตถุดิบ อาทิ เม็ดพลาสติก พิล์มชนิดต่าง ๆ และสีพิมพ์ ที่มีราคาลดลงจากปีก่อน แต่ยังคงมีความผันผวนทุกสัปดาห์ ตามราคาน้ำมันที่สูงขึ้นจากภาวะเศรษฐกิจโลก ทำให้ส่งผลต่อการกำหนดราคาขายสินค้าที่ลูกค้ามีการสั่งซื้อล่วงหน้าไว้แล้ว



3. ต้นทุนในการจัดจำหน่าย

ไตรมาส 1 ปี 2566 มีต้นทุนในการจัดจำหน่าย 2.64 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 7.47 ของยอดขาย เทียบกับงวดเดียวกันของปี 2565 ต้นทุนในการจัดจำหน่าย 2.32 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 2.52 ของยอดขาย ต้นทุนในการจัดจำหน่ายสูงขึ้น เนื่องจากการผลิตสินค้าตัวอย่าง, ค่าใช้จ่ายเดินทางฝ่ายขายที่สูงขึ้น

4. ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ไตรมาส 1 ปี 2566 มีค่าใช้จ่ายในการบริหาร 7.37 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 20.87 ของรายได้ เทียบกับงวดเดียวกันของปี 2565 มีค่าใช้จ่ายในการบริหาร 11.46 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 12.42 ของรายได้ ค่าใช้จ่ายในการบริหารต่ำกว่างวดเดียวกันของปีก่อน 4.09 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทมีการปรับปรุงโครงสร้างองค์กรให้เกิดความกระชับ และให้ความสำคัญกับการลดค่าใช้จ่ายอย่างต่อเนื่อง แต่หากเทียบเป็นสัดส่วนจากรายได้จะมีสัดส่วนที่สูงกว่าปีก่อน เนื่องจากยอดขายที่ลดลง

5. ค่าตอบแทนผู้บริหาร

ไตรมาส 1 ปี 2566 มีค่าตอบแทนผู้บริหาร 3.24 ล้านบาท เทียบกับงวดเดียวกันของปี 2565 มีค่าตอบแทนผู้บริหาร 3.79 ล้านบาท ลดลง 0.55 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 14.51 เนื่องจากบริษัทมีการปรับปรุงโครงสร้างองค์กร

6. ค่าใช้จ่ายทางการเงิน

ไตรมาส 1 ปี 2566 มีค่าใช้จ่ายทางการเงิน 0.13 ล้านบาทเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2565 มีจำนวน 0.15 ล้านบาท ค่าใช้จ่ายทางการเงินใกล้เคียงกับปีที่ผ่านมา ทั้งนี้ค่าใช้จ่ายทางการเงินของบริษัทจะเป็นดอกเบี้ยจากสัญญาเช่าซื้อ และดอกเบี้ยจากการซื้อวัตถุดิบโดยชำระผ่านธนาคาร(TR) โดยที่บริษัทไม่มีหนี้สินระยะยาวจากสถาบันทางการเงิน

7. ส่วนแบ่งผลกำไร(ขาดทุน)จากเงินลงทุนในบริษัทร่วม

ไตรมาส 1 ปี 2566 ส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วมมีจำนวน 9.56 ล้านบาท เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันปี 2565 มีจำนวน 8.10 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1.46 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทร่วมมีผลกำไรเพิ่มขึ้นจากปีก่อน

ฐานะการเงิน

1. สินทรัพย์รวม บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวม ณ. วันที่ 31 มีนาคม 2566 จำนวน 646.08 ล้านบาท ลดลงจากวันที่ 31 ธันวาคม 2565 จำนวน 5.99 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 0.92 ซึ่งมีรายละเอียดการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้

1.1 **สินทรัพย์หมุนเวียน** ณ.วันที่ 31 มีนาคม 2566 มีจำนวน 44.42 ล้านบาท ลดลงจาก ปี 2565 จำนวน 10.33 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 0.19 ซึ่งมีสาระสำคัญมาจากเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดลดลงจำนวน 9.96 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทมีผลขาดทุนจากการดำเนินงาน ลูกหนี้การค้าและสินค้าคงเหลือลดลงจำนวน 0.75 ล้านบาท และ 0.57 ล้านบาทตามลำดับ เนื่องจากยอดขายที่ลดลงจากการที่บริษัทหยุดการผลิตกระสอบพลาสติก

1.2 **สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน** ณ วันที่ 31 มีนาคม 2566 มีจำนวน 601.66 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 4.34 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 0.73 ซึ่งสาระสำคัญเพิ่มขึ้นจากส่วนแบ่งผลกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม 9.55 ล้านบาท และในส่วนของที่ดิน อาคาร อุปกรณ์ ลดลงจำนวน 4.08 ล้านบาท จากการคิดค่าเสื่อมราคาประจำปี



2. **หนี้สินรวม** บริษัทฯ มีหนี้สินรวม ณ.วันที่ 31 มีนาคม 2566 จำนวน 48.72 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากวันที่ 31 ธันวาคม 2565 จำนวน 0.13 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.27 ซึ่งมีรายละเอียดการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้
 - 2.1 **หนี้สินหมุนเวียน** ณ วันที่ 31 มีนาคม 2566 มีจำนวน 42.42 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.21 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.50 ซึ่งเพิ่มขึ้นเล็กน้อย โดยมีการชำระหนี้เป็นไปตามกำหนดชำระ
 - 2.2 **หนี้สินไม่หมุนเวียน** ณ วันที่ 31 มีนาคม 2566 มีจำนวน 6.31 ล้านบาท ลดลง 0.07 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 1.10 ซึ่งเป็นการลดลงจากหนี้สินตามสัญญาเช่าจำนวน 0.21 ล้านบาท แต่เพิ่มขึ้นจากการประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงานจำนวน 0.15 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทไม่มีหนี้สินระยะยาวจากสถาบันทางการเงิน
3. **ส่วนของผู้ถือหุ้น** ณ วันที่ 31 มีนาคม 2566 มีจำนวน 597.36 ล้านบาทลดลงจากวันที่ 31 ธันวาคม 2565 จำนวน 6.12 ล้านบาทหรือลดลงร้อยละ 1.01 เนื่องจากบริษัทฯ มีผลขาดทุนสุทธิ

แนวทางในอนาคต

สำหรับทิศทางธุรกิจของบริษัทฯ ในปี 2566 ซึ่งปัจจุบัน เศรษฐกิจโลกก็ยังมีผลกระทบกับปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้น เช่น ภาวะสงครามระหว่างรัสเซียและยูเครน รวมถึงสถานการณ์ระบาดของโควิด-19 ยังไม่สิ้นสุดซึ่งส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจไปทั่วโลก รวมทั้ง NEP ด้วย ซึ่งบริษัทฯ ต้องมีการปรับแผนธุรกิจให้มีความสอดคล้องกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้นเพื่อให้ธุรกิจดำเนินต่อไปและเติบโตต่อไปได้เพื่อให้สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ของบริษัทที่ว่า “NEP ต้องเป็นผู้นำด้าน Flexible Packaging Solution and Innovation”

ส่วนในเรื่องธุรกิจขายกระสอบพลาสติกที่มีกลยุทธ์แบบ Outsourcing นั้นเนื่องจากมีฐานลูกค้าเดิม และการขยายกลุ่มลูกค้าใหม่ ๆ มาเพื่อเพิ่มยอดขายและมีกำไรสะสมมากขึ้นและเร่งขยายการขยายด้าน Flexible Packaging โดยจะดำเนินการด้าน Sales Strategy เพื่อประเมินลูกค้า คู่แข่ง ราคาการแข่งขันตามกลุ่ม Customer Segment และดูแลทั้งขบวนการผลิต รวมถึงวางแผนการตลาดในการผลิตและพัฒนาสินค้า (Product Innovation) ในรูปแบบของสินค้า NEP เพื่อให้ได้กำไรสะสมมากขึ้นในแต่ละสินค้า เพื่อให้สามารถครอบคลุม (Fixed Cost)

เน้นในเรื่องทักษะของพนักงานในการ Technology Transfer ระหว่างกันเพื่อให้มีการพัฒนาด้านทักษะการทำงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลในทุก ๆ ด้าน รวมถึงควบคุมของเสียของการผลิตให้อยู่ในมาตรฐานตรวจสอบได้ เพื่อนำมาเก็บเป็นข้อมูลอ้างอิงในการแก้ปัญหาการผลิต ตลอดจนการสั่งซื้อวัตถุดิบ โดยติดต่อกับผู้ผลิตโดยตรง โดยทำเป็น Frame Supplier Contract 1 ปี และ Track กับ Frame Contract ทุก ๆ 3 เดือน และหา Supplier รายใหม่ ๆ เพื่อให้เกิดการแข่งขันราคากัน

จึงเรียนมาเพื่อทราบ

ขอแสดงความนับถือ

(นายชาญวิชัย เฝ่าพงษ์)
รักษาการกรรมการผู้จัดการ