



NEP-AC 003/2566

วันที่ 11 สิงหาคม 2566

เรื่อง อธิบายและวิเคราะห์ผลการดำเนินงานสำหรับไตรมาสที่ 2 ปี 2566 สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2566  
เรียน กรรมการและผู้จัดการ  
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

### ผลการดำเนินงาน

บริษัท เอ็นอีพี อสังหาริมทรัพย์และอุตสาหกรรม จำกัด(มหาชน) ขอเรียนชี้แจงผลการดำเนินงานสำหรับไตรมาสที่ 2 ปี 2566 สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2566 เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2565 ตามรายละเอียดดังนี้

### สำหรับงวด 3 เดือน ของไตรมาสที่ 2 ปี 2566 สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2566

บริษัทฯ มีผลการดำเนินงานสำหรับงวด 3 เดือนของไตรมาสที่ 2 ปี 2566 สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2566 มีผลขาดทุนสุทธิ 4.19 ล้านบาท เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2565 ซึ่งมีผลขาดทุนสุทธิ 12.40 ล้านบาท ผลการดำเนินงานขาดทุนลดลง 8.21 ล้านบาท เนื่องจากสาเหตุหลักที่สำคัญดังนี้

#### 1. รายได้จากการขาย และ รายได้อื่น

บริษัทฯ มีรายได้จากการขายไตรมาสที่ 2 ปี 2566 สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2566 จำนวน 33.17 ล้านบาท เปรียบเทียบกับไตรมาสเดียวกันปี 2565 มีรายได้จากการขาย 83.08 ล้านบาท ลดลง 49.91 ล้านบาท หรือ ลดลงร้อยละ 60.07 เนื่องจากยอดขายผลิตภัณฑ์กระสอบพลาสติกที่ลดลง จากการที่บริษัทยกเลิกสายการผลิตกระสอบพลาสติก

รายได้อื่นในไตรมาส 2 ปี 2566 มีรายได้ 0.66 ล้านบาท เปรียบเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปี 2565 มีจำนวน 0.43 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.23 ล้านบาท ซึ่งไม่ได้มีรายการที่เปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ

#### 2. ต้นทุนขาย, กำไรขั้นต้น

ไตรมาส 2 ปี 2566 บริษัท มีต้นทุนขาย 38.74 ล้านบาท เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2565 มีต้นทุนขาย 85.14 ล้านบาท ลดลง 46.40 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 54.50 ในขณะที่ยอดขายลดลงร้อยละ 60.07 แสดงให้เห็นว่าบริษัทมีต้นทุนต่อหน่วยที่สูง จึงยังคงมีผลขาดทุนขั้นต้นอยู่ร้อยละ 16.80 ผลิตภัณฑ์ Flexible Packaging มียอดขายและผลผลิตที่ยังน้อยกว่าเป้าหมาย ทำให้กำลังการผลิตไม่ครอบคลุมกับต้นทุนคงที่ (Fix cost) การควบคุมของเสียยังไม่เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด ดังนั้นบริษัทจึงต้องเร่งแก้ปัญหาในเรื่องประสิทธิภาพการผลิต และบริษัทได้บันทึกรับรู้ขาดทุนจากวัตถุดิบและสินค้าเสื่อมสภาพจำนวน 1.33 ล้านบาทและขาดทุนจากมูลค่าสุทธิที่คาดว่าจะได้รับ (Net Realizable Value) จำนวน 0.88 ล้านบาทอยู่ในต้นทุนขาย



จากการปรับเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินงานธุรกิจ โดยการขายกระสอบพลาสติกในลักษณะ Outsourcing หรือ Trading โดยการว่าจ้างผลิตจากผู้ผลิตรายอื่นที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจแทนที่การผลิตเอง ส่งผลให้บริษัทมีกำไรขั้นต้นจากการขายกระสอบพลาสติกที่ค่อนข้างแน่นอนในไตรมาสนี้ ถึงแม้จะมียอดขายลดลงก็ตาม

### 3. ต้นทุนในการจัดจำหน่าย

ไตรมาส 2 ปี 2566 มีต้นทุนในการจัดจำหน่าย 2.78 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 8.38 ของยอดขาย เทียบกับงวดเดียวกันของปี 2565 มีต้นทุนในการจัดจำหน่าย 2.24 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 2.69 ของยอดขาย ต้นทุนในการจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้น สาเหตุมาจากการวิจัยและพัฒนาสินค้ารูปแบบใหม่เพื่อนำไปเป็นตัวอย่างเสนอขายลูกค้า

### 4. ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ไตรมาส 2 ปี 2566 มีค่าใช้จ่ายในการบริหาร 8.85 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 26.69 ของรายได้ เทียบกับงวดเดียวกันของปี 2565 มีค่าใช้จ่ายในการบริหาร 15.50 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 18.65 ของรายได้ ค่าใช้จ่ายในการบริหารต่ำกว่างวดเดียวกันของปีก่อน 6.65 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทมีการปรับปรุงโครงสร้างองค์กรให้เกิดความกระชับ และให้ความสำคัญกับการลดค่าใช้จ่ายอย่างต่อเนื่อง แต่หากเทียบเป็นสัดส่วนจากรายได้จะมีสัดส่วนที่สูงกว่าปีก่อน เนื่องจากยอดขายที่ลดลง

### 5. ค่าตอบแทนผู้บริหาร

ไตรมาส 2 ปี 2566 มีค่าตอบแทนผู้บริหาร 1.84 ล้านบาท เทียบกับงวดเดียวกันของปี 2565 มีค่าตอบแทนผู้บริหาร 3.38 ล้านบาท ลดลง 1.18 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 45.86 เนื่องจากบุคลากรในระดับบริหารฝ่ายการตลาดและขายได้ลาออก และบริษัทยังไม่ได้จ่ายค่าตอบแทนกรรมการ เนื่องจากการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นไม่อนุมัติค่าตอบแทนกรรมการ

### 6. ค่าใช้จ่ายทางการเงิน

ไตรมาส 2 ปี 2566 มีค่าใช้จ่ายทางการเงิน 0.12 ล้านบาทเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2565 มีจำนวน 0.15 ล้านบาท ค่าใช้จ่ายทางการเงินใกล้เคียงกับปีที่ผ่านมา ทั้งนี้ค่าใช้จ่ายทางการเงินของบริษัทจะเป็นดอกเบี้ยจากการซื้อวัตถุดิบโดยชำระผ่านธนาคาร (TR) โดยที่บริษัทไม่มีหนี้สินระยะยาวจากสถาบันทางการเงิน

### 7. ส่วนแบ่งผลกำไร(ขาดทุน)จากเงินลงทุนในบริษัทร่วม

ส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วมไตรมาส 2 ปี 2566 มีจำนวน 14.31 ล้านบาท เปรียบเทียบกับไตรมาสเดียวกันปี 2565 มีจำนวน 10.50 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3.81 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทร่วมมีผลกำไรเพิ่มขึ้นจากปีก่อน

### สำหรับงวด 6 เดือน ปี 2566 สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2566

บริษัทฯ มีผลการดำเนินงานสำหรับงวด 6 เดือนของปี 2566 สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2566 มีผลขาดทุนสุทธิ 10.32 ล้านบาท เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2565 ซึ่งมีผลขาดทุนสุทธิ 24.14 ล้านบาท ผลการดำเนินงานขาดทุนลดลง 13.82 ล้านบาท เนื่องจากสาเหตุหลักที่สำคัญดังนี้



## 1. รายได้จากการขาย และ รายได้อื่น

บริษัท มีรายได้จากการขายสำหรับงวด 6 เดือนของปี 2566 สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2566 จำนวน 68.49 ล้านบาท เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันปี 2565 มีรายได้จากการขาย 175.32 ล้านบาท ลดลง 106.83 ล้านบาท หรือ ลดลงร้อยละ 60.93 เนื่องจากยอดขายผลิตภัณฑ์กระสอบพลาสติกที่ลดลง จากการที่บริษัทยกเลิกสายการผลิตกระสอบพลาสติก

รายได้อื่นในงวด 6 เดือน ปี 2566 มีรายได้ 1.40 ล้านบาท เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2565 มีจำนวน 3.14 ล้านบาท ลดลง 1.74 ล้านบาท เนื่องจากในไตรมาสที่ 1 ปี 2565 บริษัทมีรายได้ค่าบริการเครื่องจักรผลิตกระสอบและให้บริการค่าแรงจากบริษัท วาวาแพค จำกัด ซึ่งปัจจุบันไม่มีรายได้ค่าบริการดังกล่าวแล้ว

## 2. ต้นทุนขาย, กำไรขั้นต้น

งวด 6 เดือน ปี 2566 บริษัท มีต้นทุนขาย 77.11 ล้านบาท เปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2565 มีต้นทุนขาย 182.21 ล้านบาท ลดลง 105.11 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 57.68 ในขณะที่ยอดขายลดลงร้อยละ 60.93 แสดงให้เห็นว่าบริษัทมีต้นทุนต่อหน่วยที่สูง จึงยังคงมีผลขาดทุนขั้นต้นอยู่ร้อยละ 12.58 ผลิตภัณฑ์ Flexible Packaging มียอดขายและผลผลิตที่ยังน้อยกว่าเป้าหมาย ทำให้กำลังการผลิตไม่ครอบคลุมกับต้นทุนคงที่(Fix cost) การควบคุมของเสียยังไม่เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด ดังนั้นบริษัทจึงต้องเร่งแก้ปัญหาในเรื่องประสิทธิภาพการผลิต และบริษัทได้บันทึกไว้ว่าต้นทุนจากวัตถุดิบและสินค้าเสื่อมสภาพจำนวน 1.33 ล้านบาทและขาดทุนจากมูลค่าสุทธิที่คาดว่าจะได้รับ (Net Realizable Value) จำนวน 0.88 ล้านบาทอยู่ในต้นทุนขาย จากการปรับเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินงานธุรกิจ โดยการขายกระสอบพลาสติกในลักษณะ Outsourcing หรือ Trading โดยการว่าจ้างผลิตจากผู้ผลิตรายอื่นที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจแทนที่การผลิตเอง ส่งผลให้บริษัทมีกำไรขั้นต้นจากการขายกระสอบพลาสติกที่ค่อนข้างแน่นอนในไตรมาสนี้ ถึงแม้จะมียอดขายลดลงก็ตาม

## 3. ต้นทุนในการจัดจำหน่าย

งวด 6 เดือน ปี 2566 มีต้นทุนในการจัดจำหน่าย 5.42 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 7.91 ของยอดขาย เทียบกับงวดเดียวกันของปี 2565 มีต้นทุนในการจัดจำหน่าย 4.56 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 2.60 ของยอดขาย ต้นทุนในการจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้น สาเหตุมาจากการวิจัยและพัฒนาสินค้ารูปแบบใหม่เพื่อนำไปเป็นตัวอย่างเสนอขายลูกค้า

## 4. ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

งวด 6 เดือน ปี 2566 มีค่าใช้จ่ายในการบริหาร 16.22 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 23.69 ของรายได้ เทียบกับงวดเดียวกันของปี 2565 มีค่าใช้จ่ายในการบริหาร 26.96 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 15.38 ของรายได้ ค่าใช้จ่ายในการบริหารต่ำกว่างวดเดียวกันของปีก่อน 10.74 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทมีการปรับปรุงโครงสร้างองค์กรให้เกิดความกระชับ และให้ความสำคัญกับการลดค่าใช้จ่ายอย่างต่อเนื่อง แต่หากเทียบเป็นสัดส่วนจากรายได้จะมีสัดส่วนที่สูงกว่าปีก่อน เนื่องจากยอดขายที่ลดลง

## 5. ค่าตอบแทนผู้บริหาร

งวด 6 เดือน ปี 2566 มีค่าตอบแทนผู้บริหาร 5.08 ล้านบาท เทียบกับงวดเดียวกันของปี 2565 มีค่าตอบแทนผู้บริหาร 7.17 ล้านบาท ลดลง 2.09 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 29.15 เนื่องจากบุคลากรในระดับบริหารฝ่ายการตลาดและขายได้ลาออก และบริษัทยังไม่ได้จ่ายค่าตอบแทนกรรมการ เนื่องจากการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นไม่อนุมัติค่าตอบแทนกรรมการ



## 6. ค่าใช้จ่ายทางการเงิน

งวด 6 เดือน ปี 2566 มีค่าใช้จ่ายทางการเงิน 0.24 ล้านบาทเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2565 มีจำนวน 0.30 ล้านบาท ค่าใช้จ่ายทางการเงินใกล้เคียงกับปีที่ผ่านมา ทั้งนี้ค่าใช้จ่ายทางการเงินของบริษัทจะเป็นดอกเบี้ยจากการซื้อวัตถุดิบโดยชำระผ่านธนาคาร(TR) โดยที่บริษัทไม่มีหนี้สินระยะยาวจากสถาบันทางการเงิน

## 7. ส่วนแบ่งผลกำไร(ขาดทุน)จากเงินลงทุนในบริษัทร่วม

ส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วม งวด 6 เดือน ปี 2566 มีจำนวน 23.87 ล้านบาท เปรียบเทียบกับไตรมาสเดียวกันปี 2565 มีจำนวน 18.60 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5.27 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทร่วมมีผลกำไรเพิ่มขึ้นจากปีก่อน

## ฐานะการเงิน

1. **สินทรัพย์รวม** บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวม ณ. วันที่ 30 มิถุนายน 2566 จำนวน 639.17 ล้านบาท ลดลงจากวันที่ 31 ธันวาคม 2565 จำนวน 12.90 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 1.98 ซึ่งมีรายละเอียดการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้
  - 1.1 **สินทรัพย์หมุนเวียน** ณ.วันที่ 30 มิถุนายน 2566 มีจำนวน 41.57 ล้านบาท ลดลงจาก ปี 2565 จำนวน 13.18 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 24.07 ซึ่งมีสาระสำคัญมาจากเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดลดลงจำนวน 6.76 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทมีผลขาดทุนจากการดำเนินงาน ลูกหนี้การค้าและสินค้าคงเหลือลดลงจำนวน 5.77 ล้านบาทและจำนวน 1.48 ล้านบาทตามลำดับ ซึ่งสัมพันธ์กับยอดขายที่ลดลง
  - 1.2 **สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน** ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2566 มีจำนวน 597.60 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.28 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.05 ซึ่งสาระสำคัญเพิ่มขึ้นจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม รับรู้ส่วนแบ่งกำไรจำนวน 10.97 ล้านบาท ลดลงในส่วนที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ จำนวน 8.41 ล้านบาท จากการที่บริษัทขายเครื่องจักรสำหรับผลิตกระสอบพลาสติกให้กับบริษัท วาวา แพค จำกัด และจากการคิดค่าเสื่อมราคาประจำปี
2. **หนี้สินรวม** บริษัทฯ มีหนี้สินรวม ณ.วันที่ 30 มิถุนายน 2566 จำนวน 46.01 ล้านบาท ลดลงจากวันที่ 31 ธันวาคม 2565 จำนวน 2.58 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 5.31 ซึ่งมีรายละเอียดการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้
  - 2.1 **หนี้สินหมุนเวียน** ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2566 มีจำนวน 40.03 ล้านบาท ลดลง 2.18 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 5.16 ซึ่งมีสาระสำคัญมาจากเจ้าหนี้การค้าและ TR ลดลง จำนวน 1.16 ล้านบาท เนื่องด้วยบริษัทมีการสั่งซื้อวัตถุดิบลดลงตามยอดขาย และส่วนของหนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปีลดลง 1.00 ล้านบาท
  - 2.2 **หนี้สินไม่หมุนเวียน** ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2566 มีจำนวน 5.99 ล้านบาท ลดลง 0.39 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 6.11 ซึ่งเป็นการลดลงของหนี้สินตามสัญญาเช่า ทั้งนี้ บริษัทไม่มีหนี้สินระยะยาวจากสถาบันทางการเงิน



3. ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2566 มีจำนวน 593.16 ล้านบาท ลดลงจากวันที่ 31 ธันวาคม 2565 จำนวน 10.32 ล้านบาทหรือลดลงร้อยละ 1.71 เนื่องจากบริษัทฯ มีผลขาดทุนจากการดำเนินงานในงวด 6 เดือน เป็นจำนวน 10.32 ล้านบาท

### แนวทางในอนาคต

สำหรับทิศทางธุรกิจของบริษัทฯ ในปี 2566 ซึ่งปัจจุบัน เศรษฐกิจโลกก็ยังมีผลกระทบกับปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น เช่น ภาวะสงครามระหว่างรัสเซียและยูเครน รวมถึงสถานการณ์ระบาดของโควิด-19 ยังไม่สิ้นสุด แต่เรายังชินกับสถานการณ์ดังกล่าว แต่ลึก ๆ ยังมีผลกระทบกับเศรษฐกิจไปทั่วโลก รวมทั้ง NEP ด้วย ซึ่งบริษัทฯ ต้องมีการปรับแผนธุรกิจให้มีความสอดคล้องกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้นตลอดเวลา เพื่อให้ธุรกิจ NEP เดินและเติบโตต่อไปได้และให้สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ของบริษัทที่ว่า “NEP ต้องเป็นผู้นำด้าน Flexible Packaging Solution and Innovation”

เน้นธุรกิจขายกระสอบพลาสติกเดิมและต่อยอด แบบ Outsourcing นั้นเนื่องจากมีฐานลูกค้าเดิมและหาลูกค้ารายใหม่ ๆ โดยอาศัย Partner Strategy มาเพื่อเพิ่มยอดขายและมีกำไรสะสมมากขึ้น พร้อมทั้งจะเร่งขยายการขายในการเพิ่มยอดขายให้มากขึ้นในด้าน Flexible Packaging เพื่อวิเคราะห์ ลูกค้า คู่แข่ง ตลาด ส่วนราคาการแข่งขันเจาะ เป็น Customer Segment และดูแลทั้งขบวนการผลิต รวมถึงวางแผนการตลาดในการผลิตและพัฒนาสินค้า (Product Innovation) อย่างต่อเนื่องในรูปแบบของสินค้า NEP เพื่อให้ได้กำไรสะสมมากขึ้นในแต่ละสินค้า เพื่อให้สามารถครอบคลุม (Fixed Cost)

หาช่องทางธุรกิจและโอกาสใหม่ เพื่อขยายรายได้จากการขายและบริการที่จะเพิ่มรายได้จากธุรกิจ NEP ให้มีกำไรจากธุรกิจ Packaging ดังนี้

- สร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ (New Product) เพื่อเป็นสินค้าของ NEP ที่สามารถเข้าถึงลูกค้าในทุกช่องทางและมีการขายอย่างต่อเนื่องทุกวัน
- พัฒนาผลิตภัณฑ์ (Product Development) พัฒนาสินค้าร่วมกับลูกค้าตั้งแต่ต้น เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มในกับสินค้า NEP ทำให้เกิด Value-added กับสินค้าและบริการสร้างความสัมพันธ์ในการบริการระหว่างกัน
- ด้านบริการ (Services) เน้นเป็นที่ปรึกษาในการออกแบบ และวางแผนธุรกิจด้าน Flexible Packaging ให้กับบริษัท หรือลูกค้าที่สนใจในธุรกิจนี้
- หาคู่ค้าทางธุรกิจ (Partner) เพื่อขยายธุรกิจด้าน Packaging เพิ่มช่องทางการขายลูกค้า ลดต้นทุนการผลิต ลดของเสีย (Waste) สินค้ามีประสิทธิภาพ และสามารถส่งสินค้าตรงเวลา

เน้นในเรื่องทักษะของพนักงานในการ Technology Transfer ในส่วนที่เกี่ยวข้องระหว่างกันเพื่อให้มีการพัฒนาด้านทักษะการทำงานอย่างต่อเนื่อง พร้อมทั้งปรับปรุงการทำงานโดยอาศัยเครื่องมือมาช่วย เช่น การเก็บข้อมูล (Data Base), โปรแกรมวิเคราะห์งาน (Software Analysis) เป็นต้น เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลในทุก ๆ ด้าน รวมถึงควบคุมของเสียของการผลิตให้อยู่ในมาตรฐานตรวจสอบได้ เพื่อนำมาเก็บเป็นข้อมูลอ้างอิงในการแก้ปัญหาการผลิต ตลอดจนการสั่งซื้อวัตถุดิบ โดยติดต่อกับผู้ผลิตโดยตรงดำเนินการ Frame Supplier Contract 1 ปี และ Track กับ Frame Contract ทุก ๆ 3 เดือน และหา Supplier รายใหม่ ๆ เพื่อให้เกิดการแข่งขันราคากัน



บริษัท เอ็นอีที อสังหาริมทรัพย์และอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน)  
NEP REALTY AND INDUSTRY PUBLIC COMPANY LIMITED  
Public Company Registration No. 0107537000831



จึงเรียนมาเพื่อทราบ

ขอแสดงความนับถือ

(นายชาญวิทย์ เผ่าพงษ์)

รักษาการกรรมการผู้จัดการ